

Compani es

华润创业上半年盈利激增 195%

受益于剥离非核心石油经销业务,将集中发展综合消费品及相关业务

○本报记者 杨勤

华润创业有限公司昨日公布,今年上半年取得盈利 37.37 亿港元,同比增长 195.2%,每股基本盈利 1.58 港元;未经审核综合营业额为 351.53 亿港元,同比增长 11.3%。

上半年,华润创业的营业额和盈利均创出新高,主要是受益于该公司在业绩期内出售位于香港的非核心石油经销业务,带来 23.93 亿港元的收益。另外,华润创业核心消费相关业务也取得 32% 的基础利润增长,带动公司基础盈利增长 17%,达到 10.57 亿港元。公司董事会宣布派发中期股息每股 0.15 港元,同比增加 7%。

近年来,华润创业积极进行转型,集中发展综合消费品及相关业务。今年初,华润创业与中石化就出售香港石油产品经销业务签订框架协议,华润创业同意将在香港经销石油产品的全资附属公司华润石化投资全部已发行股本,以 40 亿港元现金出售给中石化。上述交易已于今年 6 月 29 日完成。

公司主席宋林表示,随着非核心石油业务出售以后,华润创业的营业额现在已悉数来自核心业务。与此同时,公司还进一步增加核心业务的投资,特别是饮品及零售方面。

华润创业的零售业务主要包括超市及物流;内地品牌时尚产品经销业务及其他零售店业务等。

中期业绩显示,今年上半年,由于超市业务及中国经济的强劲增长,华润创业的零售业务营业额同比增长 25.5%,整体盈利激增约 86%至 2.73 亿港元。其中,超市及物流业务盈利增长 68.9%,达 2.01 亿港元。而其他零售业务,包括品牌时尚产品经销及香港零售店的盈利也分别增长 269.2%及 60%,达到 4800 万港元和 2400 万港元。

业绩期内,华润创业的饮品业务也有明显增长,盈利上升 55%,达到 1.18 亿港元。盈利增长主要受益于公司现有啤酒厂提升运作,以及今年 4 月完成收购四川啤酒业务 38% 权益所带来的额外盈利贡献。上半年,华润创业啤酒销量增长 36.6%。

此外,华润创业的食品加工及经销业务上半年盈利增长 4.7%,为 2.24 亿港元;纺织业务出现大幅回升,盈利 6900 万港元,增长 68.3%;以零售投资物业为主的物业投资业务的盈利与去年同期相若,为 3.86 亿港元;而石油业务取得 1.83 亿港元的基础净利润,较去年同期减少 16%,主要因为华润创业于 2006 年 11 月出售其内地的全部管道燃气、化工经销及其他石油相关



华润创业上半年啤酒销量增长 36.6% 徐汇 资料图

业务,令这些业务的盈利贡献终止。

宋林在业绩报告中指出,内地经济继续强劲增长,房地产和股票市场表现尤为强劲。国内生产总值持续上

扬,可支配收入不断提高,加上人民币保持强势,内地消费市场前景向好。尽管市场关注正在恶化的美国次级按揭市场对地区性信贷市场及资金流向的影响,中国内地的经济发展

及其零售活动依然保持强势。未来,新兴中上消费阶层的形成,资产价值提升带来的财富效应,以及 2008 年北京奥运会等大型盛事即将举行,均利好华润创业。

苹果 iPhone7 月称霸 美智能手机市场

市场研究机构 iSuppli 4 日说,在 7 月份的美洲市场上,苹果公司新上市的 iPhone 智能手机的销量超过其他所有竞争对手。

从美国当地时间 6 月 29 日下午 6 时开始,苹果公司的 iPhone 手机正式与消费者见面。上市后,这款全新智能手机销售十分火爆,在美国市场开始销售后的 30 个小时里共售出 27 万部。7 月份,其总销量也达到 22 万部,占美国整个手机市场份额的 1.8%,超过 RIM 公司的黑莓(BlackBerry)、Palm 公司的 Treo 以及摩托罗拉、诺基亚和三星电子等劲敌推出的智能手机产品,名列美国市场智能手机销售榜首。(据新华社)

标致雪铁龙 立志成欧洲最佳车企

法国第一大汽车制造商标致雪铁龙集团 4 日表示,集团将通过《2010 行动纲领》和《2010—2015 战略及远景规划》的实施,力争在 2015 年之前成为欧洲最具竞争力的汽车制造商。

该集团表示,集团确定的 2015 年远景目标是建设一个立足欧洲、规律化发展且持续盈利,最大限度国际化、在各个领域处于领先地位的集团。

今年年初就任总裁的斯特雷夫在当天的一个记者招待会上介绍了集团的战略部署及远景规划的主要目标。他表示,到 2010 年,集团的汽车销量将达到 400 万辆,利润率达到 5.5%—6%;到 2015 年,利润率将达到 6%—7%,成为欧洲最具竞争力的汽车制造商。

斯特雷夫还对其 5 月份推出的以节省开支和增加新车型为主要内容的《2010 行动纲领》作了具体补充。他表示,今后 4 年内标致雪铁龙将推出 53 款新车。到 2010 年为止,集团保修成本要降低一半,固定费用支出降低 30%,物流费用降低 10%。此外每年将通过采购提升生产力 4%—6%。(据新华社)

保时捷将加强与大众合作

据《日本经济新闻》网站最新消息,保时捷公司总裁魏德金日前对该报驻法兰克福记者表示,为了能够挑战业界最具竞争力的丰田汽车,保时捷将在资本与汽车业务方面进一步加强与大众公司的联合。

魏德金对日本汽车厂商的成本竞争力给予了很高的评价。他表示,保时捷两年前开始增加在欧洲最大汽车制造商大众公司的持股比例,希望以此向丰田汽车发起挑战。

魏德金表示,保时捷将加强与大众公司的汽车业务联合,努力实现汽车电子相关产品的共通以及汽车部件和材料的统一采购。他称,保时捷目前已经掌握大众公司 31% 的股份,是大众最大的股东,公司今后还将进一步提高持股比例。(据新华社)

消费与整体上市热推动车企业绩大增

上市公司中重卡利润增幅最大,轿车则呈现群雄并起格局

○本报记者 吴琼

汽车消费热和整体上市热,催动车企类上市公司中期业绩大增,每股算术平均收益为 0.2218 元;同比增长 110%。

“今年上半年,整车类企业中商用车表现最为突出。”中金公司汽车分析师王智慧表示,“从利润增长情况看,重卡明显高于客车。如果从乘用车上市公司看,如果剔除除了整体上市效应,上海汽车等企业也有一定增长。”

更多的汽车业人士则将汽车视为未来消费升级的主要受益者。

2007 年上半年,是中国汽车的丰收年,更是商用车的丰收年。根据上市公司中期业绩显示:两家重卡企业——潍柴动力和中国重汽每股收益荣登汽车类上市公司榜首,分别为 1.873 元和 1.053 元。

值得注意的是,潍柴动力和中国重汽的利润增长幅度,高于主营业务收入增幅,更高于行业销量平均增幅。

2007 年上半年,中国各类汽车产销分别为 445.67 万辆和 437.38 万辆,同比增长 22.36%和 23.31%;产销率为 98.13%。其中商用车出现强劲回升,累计达 128.9685 万辆,增长 25.9%。

在商用车中,表现最为突出的为重卡:累计销售 25.5884 万辆,增长 66.9%。

“我们没有预料到重卡市场会有如此迅猛的增长。”中国重汽的内部人士告诉上海证券报。

“龙头企业拥有完整的产业链,导致重卡类上市公司利润大幅增长。”昨日,国金证券汽车分析师李孟滔告诉上海证券报,“潍柴动力和中国重汽都是重卡龙头企业。”

在李孟滔看来,二者各有优势,潍柴动力的核心竞争力在于动力总成,并通过收购兼并,从原来

的动力总成领域扩张至整车领域,在上市公司里形成了一个完整的商用车产业链。

中国重汽则胜在整车的综合实力,其产品结构优于潍柴动力收购的陕西重汽,即盈利能力较强的高端重卡所占的占比较大。

客车双雄争霸

与重卡相同,客车企业也呈现两雄争霸的格局。李孟滔指出,今年上半年客车销量增长 20%左右,宇通客车和金龙汽车的市场份额呈上升态势。与此同时,一些小型的客车企业的市场份额在下降。尽管宇通客车的份额上升不足 1%,但取得这一成绩也并不容易。

根据中报显示:宇通客车和金龙汽车的每股收益分别为 0.2617 元、0.3146 元;主营业务收入同比增长分别为 38%、44%,主营业务利润同比增长 31%和 26.9%。

李孟滔认为,宇通客车和金龙汽车各具千秋,宇通客车财务更稳健,盈利能力更强,因为其产品集中在中高端的大中型客车;自制率较高(如自己生产底盘,而非外购);且销售模式以直销为主。金龙汽车的特点在于代销模式,市场渗透力更强。此外,由于金龙汽车逐渐提高底盘自产率,因此综上所述,其盈利能力暂时不及宇通客车。但改善空间较大。

轿车前景诱人

随着商用车和乘用车 3:7 的市场格局确定,汽车类上市公司扩军轿车领域的趋势越来越明显。或通过整体上市模式,将核心轿车资产置入上市公司,如上海汽车;或直接进入轿车领域,如江淮汽车。

2007 年上半年,乘用车销售 308.41 万辆,同比增长 22.26%。

“5 年至 10 年内将是中国轿车市场空前绝后的发展良机。”江淮汽车乘用车制造公司总经理严刚认为。空前,即目前该进入市场的



重卡市场迅猛增长出人意料 资料图

汽车企业基本上都进来了;绝后,“如果考虑到上海汽车整体上市,目前盈利情况与 2006 年上半年不具有可比性。”王智慧指出,

“当时,上海汽车的主营业务主要即为零部件。”

但整体上市或者资产置换,确实令上海汽车、海马股份焕然一新。海马股份、上海汽车分别以 0.5421 元、0.4146 元的每股收益摘得轿车类上市公司的桂冠。

但可惜的是,与整车类汽车盈利普遍向好背离的是,一汽系下属的 2 家整车企业(一汽夏利、一汽轿车)盈利下降。但招商证券汽车分析师汪刘胜较为看好一汽系整车企业。因为一汽集团整体上市正在筹备中,作为与上汽集团并驾齐驱的国内汽车集团,其实力不可小觑。

2007 年上半年部分整车类上市公司中报数据

代码	名称	每股收益 (EPS)	净资产收益率 (%)	销售毛利率 (%)	主营业务利润率 (%)	每股收益同比增长率 (%)	主营业务收入同比增长率 (%)	主营业务利润同比增长率 (%)	净利润同比增长率 (%)
000338	潍柴动力	1.87	21.63	23.11	22.60				
000951	中国重汽	1.05	20.53	13.64	13.53	211.42	83.76	203.80	295.60
000550	江铃汽车	0.47	12.66	24.95	23.26	-6.73	7.87	4.35	-6.73
600104	上海汽车	0.41	7.77	13.93	13.15	151.11	1038.84	885.77	402.14
000625	长安汽车	0.27	5.74	15.17	12.16	-0.49	-38.42	-53.46	-0.49
600066	宇通客车	0.26	7.21	16.44	16.03	34.46	38.52	31.12	34.46

一些相关的准备工作也正在进行中。

不过,张志英并没有透露成渝高速将在 A 股上市的具体时间、募资规模和用途,以及发行定价等信息。

资料显示,成渝高速成立于 1997 年,是中国西部唯一的基建类 H 股上市公司。公司总股本为 25.8 亿股,其中国家股 16.63 亿股,占 65%;H 股 8.95 亿股,占 35%。公司

于 1997 年 10 月 7 日在香港联合交易所挂牌上市。1998 年 3 月,经国家外经贸部批准,公司改制为中外合资股份有限公司。

成渝高速的主要业务为投资、建设、经营和管理四川境内的公路基建项目,包括收费公路相关的业务。

目前,其主要经营的收费公路包括成渝高速、成雅高速和城北出口高速等。另外,还参股成都

机场高速公路及其他一些实体。截至去年底,公司总资产近 80 亿元人民币。

公司日前公布的中期业绩显示,成渝高速上半年的收入近 5.75 亿元,同比增长 11.78%;净利润 2.14 亿元,同比增长 25.37%。目前,成渝高速的最大股东为四川高速公路建设开发总公司,持股约 39.3%,第二大股东为华建交通经济开发中心,持股 25.7%。

万达拟打造 中国最大连锁百货集团

记者日前从万达集团获悉,万达已经将其全资子公司万千百货股份有限公司迁至北京,并拟将万千百货打造成中国最大的连锁百货集团。

据万千百货总经理丁遥介绍,万千百货第一家店面将于今年 10 月在哈尔滨亮相;今年 12 月,万千百货将在成都开第二家店面。按照万千百货的发展计划,到 2012 年,万千百货将达到 40 家左右的开店规模,并力争 10 年内开 150 家连锁百货店,成为中国最大的连锁百货集团。

丁遥认为,中国传统零售业沿袭一家一户式的经营模式,百货门店极度分散,60 家百货零售类上市公司分布在 30 个不同的城市。这种高度分散的门店经营方式所导致的直接后果就是行业集中度低,企业缺乏规模和连锁效应,无法有效形成长期发展的核心竞争力,中国零售业的整合势在必行。

此外,在丁遥看来,目前商场消费都是单向的,都停留在消费者单向挑选的层次,商场不能满足顾客个性化的需求。为此,万千百货提出了按年龄、分男女,甚至按生活方式来对产品分类,在此基础上定位高档商场的风格。

万达集团董事长王健林表示,万千百货要做中国最著名的连锁百货集团,力争成为百货零售业在中国区域的行业龙头,创造上市条件。

成立于 1988 年的万达集团,经过 19 年发展,已成为以商业地产、住宅地产、文化产业、星级酒店为四大支柱产业的大型企业集团,总资产 300 亿元,年销售额 200 亿元。万千百货是万达集团于今年 5 月投资 10 亿元成立的全资子公司,今年 9 月 1 日,万达将万千百货总部从大连迁至北京。

(据新华社)

DHL 增强北京至香港航线运力

○本报记者 索佩敏

四大快递之一的 DHL 昨日宣布,为满足中国内地和香港地区之间日益增长的货运需求,公司将通过增加专机的频率和采用新机型等措施来提高北京至香港两地隔夜快递的水平,北京至香港的航班将由原来的每周 8 班增至每周 10 班。

DHL 方面透露,新增加的 2 班航班都安排在周末,而上述新增周末航班的上载量预计会占到当周的 25%。此外,DHL 还将起用容量更大的波音 B727—200 机型,该航班由 DHL 和国泰航空合资的香港华民航空负责运营。这种新机型每一段航程的载重可达 24 吨,总载重较原来的机型增加了 58%。

DHL 快递亚太区代理 CEO 丹尼尔·麦克休表示:“我们预计,随着经济一体化的深入,中国内地和香港作为一个整合供应链的联系将日益紧密,两地间的货运量也将持续稳步上升。”DHL 快递亚太区运营高级副总裁汤姆·默非介绍,新增加的航班可以在周末运送急件或完成对时间要求很高的运输任务。

近年来,中国出口贸易涨势迅猛,中国内地和香港地区之间的贸易量一直呈现两位数的快速增长。商务部的统计表明,香港地区在 2006 年已经成为中国内地第四大贸易伙伴和第三大出口市场;两地间的贸易额增长了 21.6%,达到了 1662 亿美元。今年上半年,两地贸易量同比增长 23.5%,继续保持了强劲的发展势头。

有线数字与 IPTV 对垒 上海彩电节

○本报记者 张良

2008 年北京奥运会注定是我国电视发展史上的一个里程碑,因为大部分的赛事都将通过高质量的数字节目形式向全世界转播。随着奥运会数字电视频道的开播,数字电视的运营渠道之争也是异常激烈,以广电局在各地传统的有线电视网络系统和电信局推广的新兴 IPTV 两大渠道为代表,展开了激烈的市场争夺,甚至把战场开辟到了彩电零售市场。

以“彩电迎接数字奥运”为主题的第十一届上海彩电节将于本月 8 日拉开帷幕。届时,有线电视网络、IPTV、卫星信号等不同的数字电视传输方式和传统模拟 CRT 彩电、平板彩电、高清数字彩电连接,各自呈现出的效果将一目了然。从目前两大运营商的竞争格局来看,有线网络具有广阔的网络基础和最多数电视用户基础,而 IPTV 则凭借电信宽带业务的拓展,在新生代观众中具有一定的认知度。两者相比较,有线数字电视在图像质量上更胜一筹,尤其是数字高清频道与数字高清的平板彩电连接,是对未来高清制作的电视节目最好的再现,而 IPTV 由于信号压缩、带宽的限制,清晰度略微不足,但目前接入的灵活性和使用的互动性方面有优势。此外,通过接受无线数字电视信号也是未来数字电视的一种运营方式。

沃尔玛在华开店已达 86 家

沃尔玛国际公司事务部高级总监贝斯·科克(Beth Keck)女士近日在广州表示,沃尔玛目前在华开店数量已达 86 家,今后将继续加快在华扩张速度。

贝斯·科克表示,1996 年至今,沃尔玛已在中国 47 个城市开设了 86 家商店。沃尔玛在收购好又多 35% 的股份后,将展开对已经收购的好又多华南和华中门店的进一步整合。

她说:“沃尔玛在中国的零售业占据的市场份额还太小,还有很大的成长空间,我们一定会继续加快扩张速度。”(据新华社)