

Companies

中交欲借“城市高端路线”进军房地产

与汕头签订战略合作框架协议,有意开展土地一、二级开发

◎本报记者 于祥明

昨日,记者从中国交通建设股份有限公司(中交股份,01800.HK)获悉,公司与汕头市签订战略合作框架协议,双方将在城市基础设施和交通运输基础设施工程建设,以及其他相关领域建立全面战略合作关系。值得注意的是,除基础设施建设外,此次中交股份还对汕头市房地产项目建设表示有兴趣,有意积极参与汕头填海造陆、土地一级整理及二级开发。

根据与汕头市签订的协议,在基础设施建设方面,中交股份公司将积极参与汕头市重大基础设施项目的投资建设。中交股份公司负责人表示:近期考虑在参与汕头“东部城市经济带项目”填海造地的同时,将南澳大桥和苏埃隧道两个项目的建设,整体捆绑,分别推进;并将汕头港广澳港区西防波堤、疏港铁路项目列入合作计划。

实际上,在与汕头签定战略合作协议前,中交股份已先后与连云港市、大连市、哈尔滨市签订

了类似的战略合作协议。对此,分析人士指出,在一些城市加快发展的背景下,中交股份的“城市高端路线”策略,无疑会给公司带来更多机会。

值得注意的是,在此次合作中,中交股份还对汕头市房地产项目建设表示有兴趣,有意积极参与其他具有一定规模的填海造陆、土地一级整理及二级开发。中交股份公司早有介入各城市房地产开发的想法,上述合作交流意味着公司将有所实质性动作。”业内分析人士说。

实际上,中交股份董事长周纪昌曾在4月上旬的业绩发布会上表示,“公司在巩固传统业务的同时,还有意投资房地产领域。”据透露,中交股份目前拥有大量的土地储备,而公司希望能透过开展房地产业务,以将手中这些资源充分利用,增加公司利润增长点。

记者也注意到,就在不久前(4月18日)中交股份所属投资公司与香港新中港有限公司在京签署连云港海滨新城陆域形成项目合作协议。按照协议,投资公司与香

港新中港公司按照6:4的占股比例组成项目公司,联合投资开发该项目。项目总投资约12.51亿元,形成陆域4308亩,项目将最终形成满足公开挂牌出让条件的成熟土地。

需要指出的是,周纪昌曾表示,虽然中交股份希望把房地产作为一项新兴业务来拓展,但公司将采取与房地产开发商差异化的策略,与公司投资交通基础设施业务相结合,并且短期内还不会将房地产作为主力业务。

中色集团携山东地矿局打造矿业联合体

◎本报记者 徐虞利

昨日,记者从中国有色矿业集团获悉,该公司与山东省地质矿产勘查开发局24日在京签署战略合作协议,双方将共同开发山东省及省外、国外的矿产资源,进而展开全面的经济技术合作,实现矿权、地质勘查成果、资源储量等方面信息共享,加强联合探矿、资源开发等方面的合作,形成探采一体大型矿业联合体。

根据协议,中国有色集团同意山东省地矿局优先以各种形式参与其在非洲、亚洲周边国家和地区的资源项目开发,将国内外矿权区的地质勘探工作优先由山东省地矿局派出的有实力的队伍承接,并为山东省地矿局国内外项目提供工程设计、施工设备采购以及工程总承包、相关贸易、技术和人员等方面的支持。山东省地矿局则同意中国有色集团优先参与其在内蒙古自治区、蒙古国、非洲等国家和地区资源项目的投资、开发和经营,在同等条件下优先参与山东省地矿局的国内外矿产资源勘探项目的投资,并将为中国有色集团的国内外项目提供地质矿产勘查、水文地质勘察、工程地质勘察等专业服务及技术和人员支持。

斥资4亿扩大战线 味千进一步发展连锁网络

◎实习生 朱宇琛 本报记者 于兵兵

继前天公布2007年度业绩后,味千(中国)控股有限公司昨天又在上海召开发布会,详细阐述了2008年度企业战略计划。味千高层透露,自去年3月在香港上市,味千已融得约16亿港元资金;而今年,味千将斥资约4亿元进行版图扩张,其中1.65亿元用于餐厅连锁网络扩张,2.35亿元用于建立新的生产基地。

味千业绩的显著增长,有赖于餐厅连锁网络的迅速扩张。”味千行政总裁潘慰表示,今年,味千将继续大力扩张餐厅网络。根据发布会上公布的最新数据,目前味千餐厅主要集中在国内一线城市,接下来,味千将重点拓展二、三线城市的连锁经营,并计划引入加盟业务。此外,味千还将开始与以往经营状态不同的快速休闲餐厅的收购和经营,目前第一家主营烤肉的香港门店已经开始营业。我们会密切留意内地新兴的其它业态,寻求味千在快速休闲餐厅业务中的机会。”潘慰表示,预计今年年底,味千餐厅总数将达到320家。

由于原材料价格及人力成本上涨,去年味千曾将餐厅食品单价调高9%。在被问及今年是否也有提价计划时,味千未作出明确表态。味千营运总监尹一兵表示,2008年公司将继续密切观察市场价格变动,希望年内价格能够稳定,甚至会有一个回落。”

中化化肥与YARA签脱硝业务合作备忘

◎本报记者 陈其珏

中化集团昨日宣布,该集团总裁刘德树、中化化肥总经理杜克平近日在北京凯晨世贸中心会见了YARA总裁兼CEO Thorleif Enger等一行。双方就已开展的合作情况交流了意见,表达了进一步加强在中国市场展开全面合作的愿望。会谈后中化集团控股上市公司中化化肥与YARA就在中国境内合作开展脱硝业务签署了合作备忘录。

据悉,YARA是全球最大的化肥供应商,也是中化化肥长期重要的合作伙伴之一。此次双方拟开展的脱硝业务是继在化肥领域合作之外,在环保领域的又一重要合作。脱硝业务主要是利用尿素或氨水溶液催化还原柴油机动车、发电设备和重工业设备等排放的氮氧化物,达到节能减排的作用。降低氮氧化物气体排放是国家环保规划中,限制制硫氧化物排放之后的重点方向。

大唐三门峡发电公司引法国电力参股35%

◎本报记者 叶勇

记者昨日获悉,中国大唐集团公司与法国电力公司日前在河南举行大唐三门峡发电公司合资合同签订仪式,这是中国大唐集团公司与法国电力公司签订的第一个合作项目,通过该协议法国电力与大唐进入股权合作层面,前者拥有后者下属三门峡发电公司35%的股权。

据介绍,大唐三门峡发电有限责任公司拥有两台60万千瓦火力发电机组。合同生效后,法国电力公司将成为大唐三门峡发电有限责任公司的第二大股东。

51汽车获得风投二度注资

◎本报记者 吴琼

风险投资对于中国汽车服务链的热情不减。昨日,上海证券报从51汽车获悉:51汽车获得风险投资的第二轮融资,融资额达450万美元。未来,51汽车拟塑造成集网站、杂志、数字电视频道和线下服务于一身多元化的服务平台。

据了解,此次投资方仍为原风险投资者。2006年3月,碟龙和德同资本向51汽车投资了540万美元。尽管51汽车并未实现盈利,但51汽车的CEO李海超表示,“无论从网络浏览量、车源信息看,51汽车都是国内最大的二手车信息网。我们的收入增长很快,2007年收入是2006年的5倍。”

福特首季扭亏 中国区销量增长五成

◎本报记者 宦璐

昨日,福特汽车公司公布,2008年第一季度净利润为1亿美元,而去年同期,福特还净亏损2.82亿美元。其中,福特汽车亚太及非洲区业务在第一季度取得了100万美元的税前利润,而去年同期则亏损2600万美元,该区域业务盈利状况的改善主要得益于中国业务利润率的上升和优异的成本控制。

福特的财报显示,公司当季销售收入为394亿美元,低于上年同期的430亿美元。出售旗下捷豹和路虎等品牌是导致福特销售收入下滑的主要原因。福特表示,第一季度之所以能实现盈利,主要得益于欧洲和南美

市场盈利增长、生产成本下降等因素。但鉴于美国汽车市场恶化,预计今年全年公司依然亏损。

福特公司总裁兼首席执行官穆拉利对媒体表示,第一季度的业绩令人振奋,特别是我们在欧洲及南美业务的表现出色。”他表示,过去几年里,我们对这些业务进行了深刻的重组。我们相信,第一季度的业绩是一个信号,表明我们充分整合福特汽车全球资源的努力将结出累累硕果。展望未来,我们将继续致力实现我们的主要业务目标,包括在充满挑战的经济大环境下,实现北美公司以及公司整个汽车业务在2009年实现扭亏为盈。”

从业绩报表可以看出,中国业务为福特带来了积极影响。福特汽车

(中国)有限公司副总裁许国桢向本报记者表示,2008年第一季度,福特旗下各品牌产品的销售总销量达到了90791台(包括福特、沃尔沃和马自达部分车型,以及捷豹、路虎该季度的销量),同比增长47%。另外,福特品牌乘用车总销量达47213台,大幅攀升54%。

据许国桢透露,得益于渠道的快速拓展和优质车型的增加,福特汽车旗下乘用车合资企业——长安福特马自达汽车有限公司第一季度的销售业绩继续攀升,生产的各品牌汽车销量共计61789台,比2007年同期增加58%,大幅领先国内同行。在中高级车市场,全新的福特蒙迪欧一致胜第一季度的销量达13391辆。

福特(中国)副总裁许国桢:长安福特第三工厂选址尚未确定

◎本报记者 宦璐

记者:有消息称,长安福特的第三工厂将落户重庆,是这样吗?

许国桢:还没有,我们还在做最后选址的考虑,这个决定确实还没有下。最近几天有媒体提到,重庆市2008年施政要点里有一项,就是要争取长安福特的第三工厂设在重庆。我们觉得非常光荣、感激,但最终的决定还没有下。

打破胶着 华晨宝马“超车”追赶奥迪

◎本报记者 宦璐

热闹的北京车展上,也到处弥漫着看不见的“硝烟”,尤其是在豪华车市场。全球首发的奥迪Q5、沃尔沃xc60的亚洲首发,以及梅赛德斯-奔驰全新紧凑型SUV—GLK,皆一亮相。而宝马则想借宝马1系另辟蹊径,其不仅希望1系成为新的销量试金石,也有意在小型车领域有所作为。

目前,宝马与奥迪的竞争一直处于“胶着态势”。2007年,宝马集团继续蝉联全球高档汽车市场销量冠军,而奥迪集团则取得了18.6%的投资回报率,净利率升至8.7%,首次超过了宝马。从今年一季度的情况来看,宝马在全球的领先地位得以保持,其全球销量同比增长5.7%,达351787辆。而奥迪在今年一季度的全球销量为251268辆,与宝马相比仍有10万辆的差距。在中国市场上,这两者的顺序被颠倒了过来,奥迪在中国一季度取得了3万辆的业绩,宝马的中国销量则是14574辆。

不过,宝马在中国市场的最新销量增幅超过了奥迪。而进入2008年以来,华晨宝马已悄然发力,以期超越对手。宝马的计划是:在中国市场和奥迪展开全面对抗,对品牌形象、生产、销售、售后培训等进行全方位提升。

近日,华晨宝马汽车有限公司高级副总裁戴雷博士在接受本报记者专访时表示,在渠道建设方面,华晨宝马的营销服务商和服务网点将从去年的90家,增加到120家,他的目标是,在中国每个省都建立一个授权营销服务网络。”据他介绍,在品牌战略方面,围绕品牌战略的核心内容——JOY(乐趣),宝马将从“动感、挑战、文化”这三个层面提升品牌形象。

在引进车型方面,宝马也将秉承一贯的理念,开创新级别,努力保



持比竞争对手更领先的地位。戴雷告诉记者,作为宝马在全球最成功的车型,宝马3系已经取得了1300万的保有量;在中国销量最大的宝马5系加长款,则是宝马集团首次为某单一市场开发的车型;即将引入中国的宝马1系和SUV车型6系,同样将开创新的市场。

种种努力都表示,华晨宝马已牢牢瞄准了中国豪华车领先者的宝座,不过要实现这一目标并非易事。相对于先来者奥迪,如何摆脱迟到的不利局面,是宝马最大的问题。戴雷表示,华晨宝马2008年预期目标将是“超过豪华车市场的整体增速”。但他并不愿意谈及华晨宝马的2008年销量目标,他认为,只有当华晨宝马实施好“用户满意度、提升社会责任感、以及在中国长期发展”的三大战略后,将来才会成功。

华晨宝马高级副总裁戴雷——开创新型细分市场 打造宝马领先优势

◎本报记者 宦璐

记者:从宝马的全球销量看,3系的销量比5系的大很多,如何看待二者在中国的销量之比恰恰与此相反?

戴雷:宝马在全球最大的成功是,开创新级别,缔造细分市场,不断推出新产品和新技术。30年前,宝马推出3系,后来很多其他厂家也进入了3系这一市场,但无人能撼动宝马3系的位置。目前3系在全球已经有1300万辆的保有量。在中国,2003年华晨宝马的3系产品只有2款,现在我们已经覆盖了更多市场,提供

了8款3系的产品,对于宝马3系的潜在用户,我们还推出了“天平计划”,这些措施都将增加3系在中国的销售。

记者:提升客户满意度是华晨宝马的重要战略目标之一,将如何实现这一目标?

戴雷:我们首先要发展经销商和销售网点,因为他们是我们跟客户沟通的桥梁。第二,我们已经在两个零件配送中心,第三个配送中心将在今年下半年广州开业,大大缩短零件到达客户手中的时间;第三,需要有高素质的人才来为宝马的品牌发展做出贡献。

关注跨国公司一季报

摩托罗拉亏损扩大

◎新华社电

美国通信设备制造商摩托罗拉公司24日公布财报说,由于手机销售疲软,其今年第一季度的销售额未达预期,亏损额扩大。

在截至3月31日的季度里,摩托罗拉亏损1.94亿美元(每股9美分),亏损额比上年同期高出9%。如果不计非经常项目(主要是与大规模裁员有关的开支),该公司每股亏损额将为5美分,低于华尔街分析家预期的7美分。此外,摩托罗拉当季销售额为74.5亿美元,比上年同期下降21%,低于分析家预期的77.5亿美元。

手机销售继续下降是摩托罗拉亏损扩大的主因。该季度摩托罗拉手机销售量为2740万部,远低于上年同期的4540万部;手机销售额33亿美元,同比下降39%。

爱立信首季利润大降

◎据新华社

世界移动通信设备主要供应商瑞典爱立信公司25日公布的季度业绩报告显示,公司第一季度的销售额有所增加,但由于机构调整和研发费用的增加,利润额有较大幅度下降。

今年1到3月,爱立信公司全球销售总额达到了441.75亿瑞典克朗(1美元约合6瑞朗),比去年同期增长5%,这主要因为除西欧市场外,爱立信公司在世界其他地区的销售额都有不同程度的增加,其中在北美和拉美地区的销售额同比增长了39%和25%。

不过,由于运营费用的大幅增加,爱立信公司第一季度税前利润仅为45亿瑞朗,同比减少46%。运营费用的增加主要是因为公司加大了对内部机构调整和研发的投入。

爱立信公司总裁思文凯对公司第一季度的业绩感到满意。他在业绩报告中说,在市场需求低迷和美元汇率持续走低的情况下,公司仍能取得这样的业绩,应该说是“相当不错的”。

淡水河谷业绩降25.7%

◎据新华社

世界最大的铁矿石生产商和出口商淡水河谷公司24日宣布,该公司今年第一季度净利润为22.53亿雷亚尔(1.67雷亚尔兑换1美元),同比下降55.8%,环比下降48.9%。

此外,淡水河谷公司当季的税前利润为64.31亿雷亚尔,同比下降了25.7%。

淡水河谷公司说,镍和铝的价格下跌、矿产品价格大幅波动造成的衍生品金融产品损失以及巴西货币升值,是导致其季度净利润大幅下降的主要原因。

淡水河谷公司股价当天在圣保罗股市正常交易时间内下跌了2.8%。第一季度的业绩公布后,由于低于市场预期,该公司股价在境外交易时段中的跌幅扩大到4.1%。

百度连续13个季度营收同比翻番

◎本报记者 张辑

百度的财报超过了分析师的预期。路透财经调查显示,分析师此前预计百度第一季度调整后每股收益为64美分,营收为7540万美元。2008年第一季度,百度活跃网络营销客户数量约为16.1万家,比上一季度增长3.9%,同比增长43.8%。在这一利好消息的带动下,在披露业绩后的盘后交易中,百度股价立刻上涨11.00美元,涨幅达3.22%,报收于

352.95美元。

尽管第一季度受到春节长假和大范围雪灾的影响,百度这个季度的表现却非常出色,业绩持续强劲。”美国著名投行SIG分析师C. Ming Zhao表示。针对百度的财报,百度董事会主席兼首席执行官李彦宏评价称:“这个季度百度继续表现出色,持续强劲的业绩增长,再次证明了我们为大量用户和客户提供最佳的搜索

体验和服

务的能力。”在发布财报的同时,百度还预计,2008年第二季度的收入会在7.8亿元-8亿元之间,比去年同期增长94.4%-99.4%;比第一季度增长35.8%-39.3%。对这一预计,知名互联网分析师吕伯望认为百度“过于保守”,在他看来,百度营收同比翻番的纪录,至少会持续20个季度。”