



北京晨报

财经新闻

二〇〇八年四月八日 星期二

主编/张旭光 编辑/肖丹 美编/全凌飞 校对/佟智新

高油价影响持续盈利能力下滑 中石化“暴利税”缩水60多亿

晨报讯(记者 李隽琼)国际高油价“灼伤”了国内最大炼油商中石化的持续盈利能力。它昨天发布的年报显示,截至2007年底,实现净利润549亿元,同比增长5.5%,与上年28.08%的增速相比明显放缓。与此相对应的是,其“暴利税”也比上一年也少了60多亿元。中石化2007年上缴的石油特别收益金(俗称暴利税)为25亿元,

2006年上缴的“暴利税”是87.5亿元。上缴“暴利税”金额“缩水”折射的是这家石油商在国际油价“高烧”中的特殊困境。中石化炼油厂的原油需求七成依靠进口,无奈其下游产品成品油的价格却不能随意追随国际油价的步伐。中国政府对成品油价格实施价格调控,而为了抑制通货膨胀的迅猛涨势,国内成品油价格一直维持在低位。如此便导致了中石化陷入

“炼得越多亏得越多”的尴尬境地。中石化说,为弥补近期原油价格飙升的损失,该公司刚刚获得123亿元的政府补贴。其中49亿元计入该公司2007年补贴收入,74亿元计入2008年第一季度补贴收入。不过,净利润增速放缓的现象并不单单发生在中石化一家身上。此前,中石油和中海油发布的年报显示,它们的净利润增长速度已经减

缓。中石油2007年取得高达1456亿元净利润,但同比仅增长2.4%,大大低于2006年的6.6%。而中海油尽管净利润再次创出历史新高,达到312.6亿元,但同比增长仅为1.1%。而因为与中石化上下游比例不同,炼油业比重更低而更多集中于上游的中石油和中海油所上缴的“暴利税”仍然在飞涨。中石化去年上缴“暴利税”445.8亿元,比上年增长

156.7亿元,增长54.2%。中海油去年也上缴了高达68.37亿元“暴利税”,较上年增加72%。中石化昨天的公告称,拟发行不超过200亿元公司债券,募资用于调整负债结构及补充流动资金。 [对本文观点有何建议,随时发送邮件至cj@morningpost.com.cn讨论。]

朱氏富豪家族现身三联商社 国美第一大股东地位摇摇欲坠?

即使是黄光裕也难以料想,向三联商社大股东的地位发起挑战的并非是国内的劲敌苏宁,而是赫赫有名的朱氏富豪家族。昨天,光华天成投资银行部总经理罗宏平向记者证实,4月2日以近3.4亿元人民币竞得三联商社9.02%股权的幕后买家,正是广东朱氏家族长子朱拉伊和其主导的光华天成投资股份有限公司。罗宏平同时表示,在与三联集团沟通之后,公司将“不排除增持股份,或者借壳上市的可能”。



国美掌门人黄光裕 光天成董事长朱拉伊 一家济南家电连锁居然惊动两大广东富豪。

中小企业投资等,朱拉伊占有50%以上股份,初衷就是为这些企业家实现资本增值。罗宏平表示,其实光华天成已经进行了不少投资,也参与过几十亿元规模的项目,因此“入股三联并不是什么特殊的事”。对于三联的关注,光华天成也是由来已久。“由于某种不便透露的原因,三联第一次拍卖的时候我们没有做。但最终的结果是我们拿到了”。朱拉伊很可能增持 朱拉伊的二弟朱孟伊拥有合生创展和珠江地产,在地产界声名显赫。朱拉伊涉猎的领域更为广泛,资料显示,1994年朱拉伊进入房地产行业,创办广东新南方集团有限公司。目前,该集团下属控股几十家公司,涉及房地产、中医药、酒店、餐饮、娱乐、网络、科技研发、连锁经营、保

健品等。朱拉伊接受媒体采访时表示,“竞拍三联是因为看好消费行业的潜力。”但是作为上市公司,三联对于朱拉伊的意义显然远不止于此。罗宏平昨日表示,目前,公司正试图和三联沟通,“谈一谈合作的可能性”,此后才会有下一步行动。但是,对于目前的第一大股东,光华天成的接触热情并不高。对此,罗宏平解释说,资本市场是万变的,“我们与国美持有的股权差距非常大”。因此,国美第一大股东的地位具有“暂时性”。而对于朱拉伊而言,既不排除增持三联股权的可能,也有可能将部分业务装入三联借壳上市。 国美担心三联整合难度加大 朱拉伊出其不意的竞拍,与两个月前国美借道朱拉伊以总价5.373亿元竞得三联商社10.67%股权的策略如出一辙。然而,这场

简单复制的竞拍战,却让国美第一大股东地位摇摇欲坠。为保住第一大股东的地位,国美必须从二级市场吸纳更多股权,或者与光华天成或者与三联集团达成合作。由于国美此前公告表示一年内将不再增持三联股份,后者成为国美的必然选择。但这也意味着国美将为此付出更高的代价。 国美副总裁、新闻发言人何阳青昨日表示,从上市公司的拍卖程序而言,国美将于买家近日付款公告后发布评论。“但是从国美对朱拉伊和光华天成的猜测,朱拉伊此举是进行财务投资,原因正是看上国美成为第一大股东后对三联整合和业绩的拉升。”何阳青表示,“只要要求回报,就容易沟通。”但是,何阳青也承认,如果国美丧失第一大股东的地位,整合三联的难度可能增大。 晨报记者 刘映花

有人说,救市就是救中国经济,这句话反过来,救中国经济也就是救市。不过,作为对中国复兴怀有坚定信念的笔者,从来没有认为中国经济已陷入发展困境,而只是到了一个转变发展方式的关键时间节点。因此,笔者不认为中国股市近段的暴跌反映了中国经济的基本面。 面对当前的这种局面,作为散户投资者一定要认清大势,辨别市场上形形色色的观点。目前仍然奉劝散户一味抛股票的说是毫无责任的。而且,我们也看到证监会虽然未采取什么救市措施,但国务院救经济的措施却丝毫没有停顿。 首先,新农村建设的力度。提高农民的收入,无一不是扩大内需、实现经济转型的得力之举。从出口退税补贴发达国家的富人,到从出口退税补贴本国的农民,假以时日,这种转变必将促成中国最广大农民的实际购买力形成。农村都起来了,其他阶层的购买力自然水涨船高。 其次,自主创新、节能减排的步伐正在加大。客观地评判一下,开通创业板将成为推动我国自主创新的标志性事件,而不会成为主板市场走向衰落的原因。正如主板市场救了国企一样,多年后我们会发现,创业板将创造民间中小企业的成长奇迹。政府对节能减排方面的补贴,同样也会促进新兴行业的发展,促进传统产业的转型。 最后,除了欧美之外,我们最近和亚非拉的经济交往更加频繁。他们能够为我们提供大量初级产品,而我们不那么“高级”的技术,恰恰能最高性价比地满足他们的需求。 这几项措施的效应一旦显现,经济继续平稳增长势必成为可能,只是暂时的事情。或许,这才是政府真正的“救市”算盘。 (作者系金融市场资深投资人)

雅虎酝酿逼微软提高报价 分析师称雅虎其实已无计可施

晨报讯(记者 张黎明)雅虎还能有什么计策呢?当微软发出词锋严厉却又据充分的“最后通牒”之后,高下注的雅虎还有什么理由拒绝微软“招安”? 昨日从华尔街传来的最新进展是,雅虎打算回复微软CEO鲍尔默在上周六发表的公开信,雅虎可能会在信中表示其不反对与微软达成协议,但是如果微软确实想收购雅虎的话,就必须将收购价格

提高到每股31美元以上。消息称,预计雅虎将在周一发出的回信中拒绝微软的建议,声称雅虎公司价值并未像微软所说的那样有所减少,可是要如何去证明这一点?著名互联网分析师吕伯望昨日颇为悲观。他相信,假如没有微软收购这一事件的刺激,搜索市场份额持续走低的雅虎,受经济大环境的影响,其股价下滑的幅度至少应该与Google(谷歌)的股价跌

幅相当。以此计算,雅虎的市值本应只剩下215亿美元左右,相当于微软股价的一半。 吕伯望对记者表示,雅虎已基本无计可施了,“甚至连‘毒丸计划’也不能成为雅虎反击的手段”。“毒丸”被称为防止公司被强行收购的一种有效计划,一旦强行收购发生,公司就会自动增发未被收购股权的股份,使收购者的股权立即被稀释而达不到控股目

的。但吕伯望认为,因为微软采取的步骤首先是给出新的董事会成员名单,而新董事会一旦成立,可以非常容易地撤销“毒丸计划”,因此这一杀手锏对于雅虎来说也很可能失去作用。 唯一指望得上的只有雅虎一季度的财报,“如果财报的确很漂亮,超出分析师预期,那么雅虎还能找到理由告诉股东们,请他们对公司未来保持信心”。但吕伯望也认为,哪怕财报好看,也只能起到“拖延时间”的作用。“股东对雅虎已经失望两年。”吕伯望说,目前雅虎的股价上涨,微软宣布收购是很重要的原因,“股东们很难承受微软退出后对股价的打击,他们非常容易倒戈”。

再次聚焦贫困母婴 西门子家电启动梦之旅

继2003年成功举办缤纷空间暨中国扶贫基金会母婴平安120募捐活动,2008年1月,西门子家电再次将目光聚焦于贫困母婴这一特殊群体。一场名为“灵感2008 西门子家电第二届彩绘冰箱艺术展暨母婴平安120公益联盟行动”的大幕悄然拉开。被期待了百年之久的体育梦想终于在2008年即将成为现实,这是属于中国的“圆梦时代”。选择这个特殊的时刻再次携手中国扶贫基金会和国内外知名艺术家,启动关注母婴平安的公益活动,西门子家电希望,能够借此

机会呼吁更多的人给予贫困母婴更多的关爱,让更多的人圆梦2008。 1月23日,笔者随西门子家电中国销售总经理吴建科,参加过第一届募捐活动的艺术家代表一行来到位于山东的玉龙县,寻访那里曾经得到过帮助的贫困母婴的生活状况。彩绘冰箱艺术展暨母婴平安120公益联盟行动延续了2003年的活动方式,由当代知名画家采用绘制、镶嵌等方法,将艺术与冰箱巧妙结合,在展出之后,所有的作品将会被义卖,所得款项全部捐赠给中国扶贫基金会母婴平安120行动。

活动的积极推动者西门子家电再次聚焦贫困母婴,引起了人们的关注。对此,吴建科的回答是:“西门子家电先进的科技始终以人为本。很多时候西门子家电广告的主角都是孩子。我们要告诉大家,孩子是希望,我们的科技就是要注重家庭,注重未来。有人说关注贫困阶层,与西门子高端的产品定位不符,可是我们认为,随着西门子家电在中国市场份额的扩大,企业也应该承担更多的社会责任。我们就是要告诉那些还生活在贫困线上的人们,在这个圆梦的时代,有梦想就有未来。”

万方数据与中华医学会签订战略合作协议 近日,万方数据与中华医学会签订了战略合作协议,这是信息服务商与信息资源源头率先合作的范例。万方数据高层表示,将坚持“形象建设独立品牌、产品设计推崇精品原则、期刊销售走向国际市场”三大原则,努力实现产品的提升,通过全面的服务打造民族医学信息服务业的领头羊。此次战略合作,保障了信息版权利益,丰富了资源源头,同时,扩大了信息共享渠道,强化了信息内容服务业的信息容量和质量水平。

百年奥运 激情成就百年青啤梦想 3月31日,北京2008年奥运会火炬传递启动仪式在此正式拉开帷幕,来自奥组委、青岛啤酒等奥运赞助商的众多人士出席了此次启动仪式。在奥运火炬启动仪式上,运动员出身的青岛啤酒营销副总裁尹旭女士格外引人注目,她说“奥运火炬”点燃激情,传递梦想,作为奥运赞助商,青岛啤酒坚信“激情成就梦想”,青岛啤酒作为北京08奥运会的赞助商,将为消费者提供更多的奥运体验机会,为中国喝彩,为释放激情干杯”。 尹旭表示:“奥运会把友谊和尊重带给不同民族、不同种族以及不同信仰的人们,让尽可能广泛的人们体验奥林匹克的光荣与快乐,在更大范围内传播奥林匹克精神。在奥运火炬传递所经过的一百多个城市中,青岛啤酒在各城市的工厂、营销公司和经销商,也将用各自不同的方式迎接、传递奥运的激情,正如青岛啤酒的传播口号,让激情成就梦想,2008年是青岛啤酒定义的奥运激情释放年,青岛啤酒要通过努力让奥运的激情在全国各地释放、传播。”作为2008年北京奥运赞助商,用自己的力量为社会尽责,积极推动奥运精神的传播,以“大奥运”视角,把“更高、更快、更强”的奥运精神,以及这种所蕴含的巨大人文力量与社会价值扎根中国大地,惠泽民生与国家发展。

唯有金 纯金精品呈现母女真情对链 国际性黄金推广机构世界黄金协会联合众多北京指定零售商共同揭开了2008“唯有金 纯金精品”推广活动的序幕。率先结合母亲节为契机,鼓励消费者弘扬中华传统,传承母爱光辉,推荐30套“唯有金 纯金精品”母女真情对链,于2008年3月26日起在北京各大指定零售商店同时发售。

UNIQLO(优衣库) 3月29日,风靡全球的时尚休闲品牌UNIQLO(优衣库)在北京西单大悦城3楼开设了大型店铺。UNIQLO(优衣库)在纽约、伦敦、巴黎、东京、上海、香港等世界各地时尚聚集之地已经拥有了多家大型旗舰店和分店。其所倡导的“衣服是配角,穿衣服的人才是主角”的穿衣理念受到了世界各地消费者的追捧。它是全球服饰零售业排名前列的迅销集团旗下核心品牌,坚持将现代、简约自然、高品质且易于搭配的商品提供给全球的消费者。 爱普生《南方的院落》影展开幕 日前,摄影家孙云翔《南方的院落》影展于北京华贸中心的爱普生影艺坊开幕。该展览将于2008年3月12日持续至4月16日,为观众展现江南水乡古老民居的传奇风貌和历史痕迹,近距离感受中国古代灿烂辉煌的华夏文明。 北京爱普生影艺坊自成立以来的4年多,举办了多场国内外知名摄影家的作品展,其专业性和高品位颇受业界好评。作为全球数码影像先锋,爱普生所倡导的“艺术微喷TM”,对色彩要求十分严格,因为即便是细微的色彩缺失都将大大削弱画面整体的表现力。透过爱普生顶级的喷墨技术与“世纪彩虹”颜料墨水,结合专业色彩管理校正技术,可以在光泽照片纸、粗面纸、平滑美术纸等各种介质上将色彩还原,这些技术进步将进而把影像文化推向新的纪元。 移商落地要打“巷战” “移商应用要落地,必须打巷战。”在浙江市场摸爬滚打了一年之后,信诺集团酷宝科技总裁洪黎樾在北京对外透露她的“巷战”计划。根据计划,洪黎樾将带领她的团队率先在杭州展开一场声势浩大的“搜城总动员”行动,并进一步向全国铺开。面对5亿手机用户,以及正在悄然兴起的RFID应用,移动电子商务以真正的量大面广,跟群众生活密切相关倍受看好。但是整个行业市场

的规模并不代表任何一种应用的成熟。对于绝大多数人看来,移动商务仍然是一个“想象中的市场”。移动快线正好借这个应用趋势提供了一个统一服务平台,落地应用是其最大的特色。“移动快线的目标是推动形成全新的移动商业生态。”洪黎樾表示,移动快线是一个统一“服务”平台,为商家更好地服务消费者提供了全新的、整合的服务方式,同时获得新的商业利益。

赛格导航成为深足08年战略合作伙伴

2008年4月3日15时,深圳市赛格导航科技股份有限公司赞助深圳足球队签约仪式暨新闻发布会在深圳体育馆贵宾厅隆重举行。从2004年至2007年后赛格导航再次作为深圳足球队战略合作伙伴,全面赞助包括亚冠赛、中超等主要赛事。赛格导航正在一个飞跃发展的重要时期,与深足合作正是推广赛格导航企业形象,提升品牌知名度的最佳选择;同时公司也以实际行动支持了深圳体育,实现了赛格一直以来追求的回报社会的目的。本次活动赛格导航还将赞助最新研发出的易行天下PN200导航仪给到本赛季最佳球员。 作为深足的主赞助商,通过多年丰富的足球赞助经验,此次在深足最需要关注和扶持的关键时刻牵手深足,成为深圳足球队战略合作伙伴,相信将在一定程度上鼓舞球员士气,推动深足的进一步发展。

官方合作网络视频 直播火炬接力

08财经 BLOG 救市的另一种途径

救市的另一种途径

救市的另一种途径

救市的另一种途径

救市的另一种途径