

苏宁年报:每10股转增10股

2006年净利润同比翻番,每股收益1元

3月10日,苏宁电器正式公布2006年业绩公告——每股收益1元,拟向全体股东每10股转增10股。年报显示,苏宁电器在2006年1-12月,新进入3个省份、29个地级以上城市,新开连锁店136家,置换连锁店9家,店面数量较上年同期增长56.70%。同期实现主营业务收入249.27亿元,比上年同期增长56.42%,与店面数量增长比率基本持平;实现净利润7.2亿元,比上年同期增长105.43%。

2006年 稳健快速发展策略见成效

苏宁电器总裁孙为民表示,2006年苏宁电器“稳健快速发展”的策略收到了成效,管理效应全面显现。年报显示,在保持快速连锁扩张的同时,苏宁电器经营质量也在稳步提升。报告期内,连锁店面积达到142.22万平方面米,较上年同期增长48.66%,单位面积主营业务收入同比增长5.22%,实现主营业务利润25.52亿元,主营业务毛利率为10.24%,与2005年度相比上升了0.7个百分点。同时,2006年公司综合毛利率为15.51%,比2005年同期上升0.11个百分点。

苏宁通过不断挖掘自身管理潜力,加强产品研究,在消费类电子产品上实现质的突破,全年彩电、通讯、数码、IT产品的主营业务收入占



(资料图片)

比超过50%,基本完成向3C综合家电零售商的转型。同时,通过采购创新、终端强化和新型工商关系的建立,稳步提升综合毛利率水平,实现各产品线的均衡盈利。

苏宁注重管理后台建设的战略也得到了回报,管理效率提升的同时管理成本却有所降低。两大地区总部的成立加快了苏宁重点地区的发展步伐;杭州、北京等地的现代化物流基地投入运行;1200工程一期、二期大学生更多承担起了中层的管理工作……尤其是去年4月份SAP系统的上线,为苏宁未来五年的管理创新、业务发展创造了厚实的技术平台。

2007年

凸显苏宁市场地位机会年

2007年平板电视、通讯、数码等消费类电子产品市场增速将进一步加快,洗衣机、空调等传统家电产品

也将面临巨大的更新换代需求,整体家电市场容量将在2006年6500亿元的基础上继续稳步上升。对于2007年的发展战略,孙为民总裁表示,2007年作为进一步凸显苏宁电器市场地位的“机会年”,将对“2006至2010”的第二个五年规划的推进起到至关重要的作用。

苏宁电器将在全面总结前期经验的基础上,继续积极提升组织管理、专业人才培养、商业信息化等方面的企业核心竞争力建设,主动积极地应对市场,把握机遇,综合利用公司资源,强化对北京、上海、广州、深圳等重点区域的建设;加快3C+模式的普及,加强旗舰店、3C店等重点店面的建设;继续坚持消费者研究,加大包销定植产品的比例;强化会员制营销,创新消费者关系的新型营销模式;持续提升现代化服务能力。

力,进一步保持持续、稳定、高速的发展。孙为民总裁强调,苏宁已经完成了2007年工作的部署和准备,有能力有信心继续保持更加快速稳健的发展。

大红包

向全体股东10股转增10股

苏宁的发展得到了投资者的认同,投资者的权益也在苏宁的稳健发展中得到了有效保证。此次董事会计划以2006年12月31日总股本7.2亿股为基数,以资本公积金转增股本,向全体股东每10股转增10股,转增后苏宁总股本7.2亿股增加至14.4亿股。业内人士认为,苏宁2006年交上的“答卷”和分配方案将受到投资者的欢迎,通过未分配利润合理有效的再投入,苏宁未来将获得更稳定的发展,与投资者更好地分享企业利益。

快报记者 杨坤

2007年

凸显苏宁市场地位机会年

2007年平板电视、通讯、数码等消费类电子产品市场增速将进一步加快,洗衣机、空调等传统家电产品

也将面临巨大的更新换代需求,整体家电市场容量将在2006年6500亿元的基础上继续稳步上升。对于2007年的发展战略,孙为民总裁表示,2007年作为进一步凸显苏宁电器市场地位的“机会年”,将对“2006至2010”的第二个五年规划的推进起到至关重要的作用。

苏宁电器将在全面总结前期经验的基础上,继续积极提升组织管理、专业人才培养、商业信息化等方面的企业核心竞争力建设,主动积极地应对市场,把握机遇,综合利用公司资源,强化对北京、上海、广州、深圳等重点区域的建设;加快3C+模式的普及,加强旗舰店、3C店等重点店面的建设;继续坚持消费者研究,加大包销定植产品的比例;强化会员制营销,创新消费者关系的新型营销模式;持续提升现代化服务能力。

力,进一步保持持续、稳定、高速的发展。孙为民总裁强调,苏宁已经完成了2007年工作的部署和准备,有能力有信心继续保持更加快速稳健的发展。

大红包

向全体股东10股转增10股

苏宁的发展得到了投资者的认同,投资者的权益也在苏宁的稳健发展中得到了有效保证。此次董事会计划以2006年12月31日总股本7.2亿股为基数,以资本公积金转增股本,向全体股东每10股转增10股,转增后苏宁总股本7.2亿股增加至14.4亿股。业内人士认为,苏宁2006年交上的“答卷”和分配方案将受到投资者的欢迎,通过未分配利润合理有效的再投入,苏宁未来将获得更稳定的发展,与投资者更好地分享企业利益。

快报记者 杨坤

2007年

凸显苏宁市场地位机会年

2007年平板电视、通讯、数码等消费类电子产品市场增速将进一步加快,洗衣机、空调等传统家电产品

也将面临巨大的更新换代需求,整体家电市场容量将在2006年6500亿元的基础上继续稳步上升。对于2007年的发展战略,孙为民总裁表示,2007年作为进一步凸显苏宁电器市场地位的“机会年”,将对“2006至2010”的第二个五年规划的推进起到至关重要的作用。

苏宁电器将在全面总结前期经验的基础上,继续积极提升组织管理、专业人才培养、商业信息化等方面的企业核心竞争力建设,主动积极地应对市场,把握机遇,综合利用公司资源,强化对北京、上海、广州、深圳等重点区域的建设;加快3C+模式的普及,加强旗舰店、3C店等重点店面的建设;继续坚持消费者研究,加大包销定植产品的比例;强化会员制营销,创新消费者关系的新型营销模式;持续提升现代化服务能力。

力,进一步保持持续、稳定、高速的发展。孙为民总裁强调,苏宁已经完成了2007年工作的部署和准备,有能力有信心继续保持更加快速稳健的发展。

大红包

向全体股东10股转增10股

苏宁的发展得到了投资者的认同,投资者的权益也在苏宁的稳健发展中得到了有效保证。此次董事会计划以2006年12月31日总股本7.2亿股为基数,以资本公积金转增股本,向全体股东每10股转增10股,转增后苏宁总股本7.2亿股增加至14.4亿股。业内人士认为,苏宁2006年交上的“答卷”和分配方案将受到投资者的欢迎,通过未分配利润合理有效的再投入,苏宁未来将获得更稳定的发展,与投资者更好地分享企业利益。

快报记者 杨坤

2007年

凸显苏宁市场地位机会年

2007年平板电视、通讯、数码等消费类电子产品市场增速将进一步加快,洗衣机、空调等传统家电产品

也将面临巨大的更新换代需求,整体家电市场容量将在2006年6500亿元的基础上继续稳步上升。对于2007年的发展战略,孙为民总裁表示,2007年作为进一步凸显苏宁电器市场地位的“机会年”,将对“2006至2010”的第二个五年规划的推进起到至关重要的作用。

苏宁电器将在全面总结前期经验的基础上,继续积极提升组织管理、专业人才培养、商业信息化等方面的企业核心竞争力建设,主动积极地应对市场,把握机遇,综合利用公司资源,强化对北京、上海、广州、深圳等重点区域的建设;加快3C+模式的普及,加强旗舰店、3C店等重点店面的建设;继续坚持消费者研究,加大包销定植产品的比例;强化会员制营销,创新消费者关系的新型营销模式;持续提升现代化服务能力。

力,进一步保持持续、稳定、高速的发展。孙为民总裁强调,苏宁已经完成了2007年工作的部署和准备,有能力有信心继续保持更加快速稳健的发展。

大红包

向全体股东10股转增10股

苏宁的发展得到了投资者的认同,投资者的权益也在苏宁的稳健发展中得到了有效保证。此次董事会计划以2006年12月31日总股本7.2亿股为基数,以资本公积金转增股本,向全体股东每10股转增10股,转增后苏宁总股本7.2亿股增加至14.4亿股。业内人士认为,苏宁2006年交上的“答卷”和分配方案将受到投资者的欢迎,通过未分配利润合理有效的再投入,苏宁未来将获得更稳定的发展,与投资者更好地分享企业利益。

快报记者 杨坤

2007年

凸显苏宁市场地位机会年

2007年平板电视、通讯、数码等消费类电子产品市场增速将进一步加快,洗衣机、空调等传统家电产品

也将面临巨大的更新换代需求,整体家电市场容量将在2006年6500亿元的基础上继续稳步上升。对于2007年的发展战略,孙为民总裁表示,2007年作为进一步凸显苏宁电器市场地位的“机会年”,将对“2006至2010”的第二个五年规划的推进起到至关重要的作用。

苏宁电器将在全面总结前期经验的基础上,继续积极提升组织管理、专业人才培养、商业信息化等方面的企业核心竞争力建设,主动积极地应对市场,把握机遇,综合利用公司资源,强化对北京、上海、广州、深圳等重点区域的建设;加快3C+模式的普及,加强旗舰店、3C店等重点店面的建设;继续坚持消费者研究,加大包销定植产品的比例;强化会员制营销,创新消费者关系的新型营销模式;持续提升现代化服务能力。

力,进一步保持持续、稳定、高速的发展。孙为民总裁强调,苏宁已经完成了2007年工作的部署和准备,有能力有信心继续保持更加快速稳健的发展。

大红包

向全体股东10股转增10股

苏宁的发展得到了投资者的认同,投资者的权益也在苏宁的稳健发展中得到了有效保证。此次董事会计划以2006年12月31日总股本7.2亿股为基数,以资本公积金转增股本,向全体股东每10股转增10股,转增后苏宁总股本7.2亿股增加至14.4亿股。业内人士认为,苏宁2006年交上的“答卷”和分配方案将受到投资者的欢迎,通过未分配利润合理有效的再投入,苏宁未来将获得更稳定的发展,与投资者更好地分享企业利益。

快报记者 杨坤

2007年

凸显苏宁市场地位机会年

2007年平板电视、通讯、数码等消费类电子产品市场增速将进一步加快,洗衣机、空调等传统家电产品

也将面临巨大的更新换代需求,整体家电市场容量将在2006年6500亿元的基础上继续稳步上升。对于2007年的发展战略,孙为民总裁表示,2007年作为进一步凸显苏宁电器市场地位的“机会年”,将对“2006至2010”的第二个五年规划的推进起到至关重要的作用。

苏宁电器将在全面总结前期经验的基础上,继续积极提升组织管理、专业人才培养、商业信息化等方面的企业核心竞争力建设,主动积极地应对市场,把握机遇,综合利用公司资源,强化对北京、上海、广州、深圳等重点区域的建设;加快3C+模式的普及,加强旗舰店、3C店等重点店面的建设;继续坚持消费者研究,加大包销定植产品的比例;强化会员制营销,创新消费者关系的新型营销模式;持续提升现代化服务能力。

力,进一步保持持续、稳定、高速的发展。孙为民总裁强调,苏宁已经完成了2007年工作的部署和准备,有能力有信心继续保持更加快速稳健的发展。

大红包

向全体股东10股转增10股

苏宁的发展得到了投资者的认同,投资者的权益也在苏宁的稳健发展中得到了有效保证。此次董事会计划以2006年12月31日总股本7.2亿股为基数,以资本公积金转增股本,向全体股东每10股转增10股,转增后苏宁总股本7.2亿股增加至14.4亿股。业内人士认为,苏宁2006年交上的“答卷”和分配方案将受到投资者的欢迎,通过未分配利润合理有效的再投入,苏宁未来将获得更稳定的发展,与投资者更好地分享企业利益。

快报记者 杨坤

2007年

凸显苏宁市场地位机会年

2007年平板电视、通讯、数码等消费类电子产品市场增速将进一步加快,洗衣机、空调等传统家电产品

也将面临巨大的更新换代需求,整体家电市场容量将在2006年6500亿元的基础上继续稳步上升。对于2007年的发展战略,孙为民总裁表示,2007年作为进一步凸显苏宁电器市场地位的“机会年”,将对“2006至2010”的第二个五年规划的推进起到至关重要的作用。

苏宁电器将在全面总结前期经验的基础上,继续积极提升组织管理、专业人才培养、商业信息化等方面的企业核心竞争力建设,主动积极地应对市场,把握机遇,综合利用公司资源,强化对北京、上海、广州、深圳等重点区域的建设;加快3C+模式的普及,加强旗舰店、3C店等重点店面的建设;继续坚持消费者研究,加大包销定植产品的比例;强化会员制营销,创新消费者关系的新型营销模式;持续提升现代化服务能力。

力,进一步保持持续、稳定、高速的发展。孙为民总裁强调,苏宁已经完成了2007年工作的部署和准备,有能力有信心继续保持更加快速稳健的发展。

大红包

向全体股东10股转增10股

苏宁的发展得到了投资者的认同,投资者的权益也在苏宁的稳健发展中得到了有效保证。此次董事会计划以2006年12月31日总股本7.2亿股为基数,以资本公积金转增股本,向全体股东每10股转增10股,转增后苏宁总股本7.2亿股增加至14.4亿股。业内人士认为,苏宁2006年交上的“答卷”和分配方案将受到投资者的欢迎,通过未分配利润合理有效的再投入,苏宁未来将获得更稳定的发展,与投资者更好地分享企业利益。

快报记者 杨坤

2007年

凸显苏宁市场地位机会年

2007年平板电视、通讯、数码等消费类电子产品市场增速将进一步加快,洗衣机、空调等传统家电产品

也将面临巨大的更新换代需求,整体家电市场容量将在2006年6500亿元的基础上继续稳步上升。对于2007年的发展战略,孙为民总裁表示,2007年作为进一步凸显苏宁电器市场地位的“机会年”,将对“2006至2010”的第二个五年规划的推进起到至关重要的作用。

苏宁电器将在全面总结前期经验的基础上,继续积极提升组织管理、专业人才培养、商业信息化等方面的企业核心竞争力建设,主动积极地应对市场,把握机遇,综合利用公司资源,强化对北京、上海、广州、深圳等重点区域的建设;加快3C+模式的普及,加强旗舰店、3C店等重点店面的建设;继续坚持消费者研究,加大包销定植产品的比例;强化会员制营销,创新消费者关系的新型营销模式;持续提升现代化服务能力。

力,进一步保持持续、稳定、高速的发展。孙为民总裁强调,苏宁已经完成了2007年工作的部署和准备,有能力有信心继续保持更加快速稳健的发展。

大红包

向全体股东10股转增10股

苏宁的发展得到了投资者的认同,投资者的权益也在苏宁的稳健发展中得到了有效保证。此次董事会计划以2006年12月31日总股本7.2亿股为基数,以资本公积金转增股本,向全体股东每10股转增10股,转增后苏宁总股本7.2亿股增加至14.4亿股。业内人士认为,苏宁2006年交上的“答卷”和分配方案将受到投资者的欢迎,通过未分配利润合理有效的再投入,苏宁未来将获得更稳定的发展,与投资者更好地分享企业利益。

快报记者 杨坤

中信证券

南京扬子炼化减持

中信证券今公告称,2007年3月9日,公司收到南京扬子石化炼化有限责任公司《关于减持股权的函》,该函提及:截至3月8日,扬子炼化已累计出售中信证券3084万股,占公司总股本的1.03%,目前仍持有无限售

条件流通股54194485股。

扬子炼化的减持行动早已开始。2006年12月22日,该公司公告称,截至12月20日,扬子炼化减持中信证券3084万股,占总股本的1.03%,目前仍持有无限售

条件流通股54194485股。

扬子炼化的减持行动早已开始。2006年12月22日,该公司公告称,截至12月20日,扬子炼化减持中信证券3084万股,占总股本的1.03%,目前仍持有无限售

条件流通股54194485股。

上海汽车

成上汽集团子公司

在定向增发置入大股东上汽股份核心资产后,上海汽车在股权上也将与上汽股份“脱钩”关系,成为上汽集团直接控制的上市公司。上海汽车今日发布关于控股股东变更的提示性公告称,公司从控股股东

上海汽车工业(集团)总公司(实际控制人)处获悉,上海市国有资产监督管理委员会于2007年3月8日,批转了国务院国资委2007年2月16日《关于上海汽车股份有限公司国有股权转让有关问题的批复》。

快报记者 张喜玉

ST古井贡

利润大增摘帽在即

ST古井贡今公布2006年报,主营业务收入92063万元,同比增长40.84%;利润2648万元,同比增长59.73%,实现净利润1315万元,同比增长158.45%。“ST”摘帽在即。

记者了解到,截至2月

12日,古井贡