

进军江苏十五载 累计投资800亿 惠及民生万家

华润江苏打造庞大产业集群

2009年是华润集团业务实现由海外到国内、由贸易到实业的转型后,大规模进军江苏的第15个年头。15年来,建基香港的华润(集团)有限公司在江苏的业务获得了高速发展,一个遍布江苏的华润产业集群已经形成。

巨额投资打造庞大产业集群

1994年,华润集团开始进军江苏,到2009年的15年间,华润在江苏总投资规模已经超过800亿元,2009年华润在江苏企业累计纳税总额也已接近40亿元。这使得江苏省成为华润集团投资中国内地最大的省份,也是成为华润集团和地方政府合作的最好典范。

1994年6月,华润集团在江苏投资的第一家企业——华润电力落户徐州;1995年,华润

万家超市登陆江苏;1999年,全国第一家华润燃气公司在南京顺利起航;2002年,华润微电子总部落户无锡;2004年,华润万家对全国零售业排名第10的江苏苏果进行收购,同年,华润雪花啤酒收购狮王啤酒,从而正式进入长三角腹地——江苏的苏锡常地区;2006年,华润置地在无锡开始布局;2007年,中国第一家纯净水生厂商华润怡宝落子古都南京;同年5月,从事化工品生产和分销业务的专业化旗舰公司华润化工进驻常州;到2009年底,华润集团还在纺织、食品、制造等行业与江苏开展了

多种形式的经济合作。15年来,华润集团的业务从以苏南为中心慢慢扩展到江苏的所有城市,涉及零售、电力、燃气、食品、化工、电子等多个领域,并与南京、常州、镇江、扬州等多个城市签署了战略合作框架协议。

企业高速发展惠及民生万家

华润集团在江苏投资的企业绝大部分与国计民生息息相关。江苏华润电力从当初的1家已经发展到目前的9家,成为华润电力集团的骨干,其盈利贡献率占比达到35%,高居集团榜首。华润微电子在江苏的投资也从2003年的16亿追加到今天的109亿。

华润雪花啤酒(江苏)有限公司自2004年底成立以来,先后通过改扩和自建,拥有了苏州、无锡、常州、南京等4家现代化工厂,年产能达到100万吨。

其中雪花啤酒南京工厂投资9000万美元,年啤酒产能40万吨,是目前长三角地区一次投资建成规模最大的现代化啤酒生产工厂。

2004年华润万家实现对苏果超市的收购之后,为苏果的发展注入了新的活力,推动苏果超市的连锁发展快速推进,5年来华润苏果凭借其年均25%的高速增长速度,销售额从95.8亿提升到332.36亿元,在南京市占有率达到50%。

2009年5月华润万家全资收购无锡永安超市旗下25家门店,无锡门店达35家。作为华润零售集团的代表,华润万家的投资额从800万美金追加到9700万,销售额从0到3个亿。目前,华润集团在江苏企业员工已经超过6.5万人,不仅拉动了当地经济的发展,而且为社会提供的众多优质就业岗位。

快报记者 沙辰

保险三巨头业绩预增最高15倍

保险三巨头2009年年度业绩预告已全部登场。中国人寿、中国平安、中国太保2009年净利润分别预增50%以上、1500%以上、400%以上。实施财政部“新会计准则”是三巨头净利润同比提高的重要原因。根据预增幅度不难推算出,中国人寿、中国平安、中国太保2009年的净利润预计分别为:151.02亿元、105.92亿元、66.95亿元。2008年,中国人寿、中国平安、中国太保的净利润分别为100.68亿元、6.62亿元、13.39亿元,基本每股收益分别为:0.36元、0.09元、0.17元。

多位投行人士表示,结合2009年业绩预增情况及目前估值水平来看,保险三巨头目前的股价表现明显跑输大盘,已具备非常明显的安全边际,下跌空间已较小,不约而同地建议配置保险股。快报记者 黄蕾

»必读信息

五粮液净利同比增79%

今日,三家深市公司五粮液、万马电缆和特锐德发布了2009年的业绩快报。通过收购集团公司下辖酒类相关资产以及设立下属的酒类销售公司等一系列措施,五粮液不但解决了长期以来困扰公司的关联交易问题,并使公司销售收入和利润再上新台阶。2009年全年,公司实现利润总额45.90亿元,较上年同期提高91.31%;实现归属于上市公司股东的净利润32.49亿元,同比上升79.45%;基本每股收益为0.856元。

万马电缆表示,截至2009年12月31日,公司归属于上市公司股东的所有者权益为9.90亿元,较上年同期增长156.61%。公司全年实现归属于上市公司股东的净利润8504.93万元,同比增长14.17%。

创业板上市公司特锐德2009年全年实现营业收入4.01亿元,同比增长48.14%;实现净利润8357.24万元,同比增长36.57%。

华远地产拟10送2.5股派1元

华远地产、广宇集团公布2009年年报,去年公司实现营业收入11.59亿元,较2008年下降48.59%;归属上市公司股东净利润3.44亿元,较上年的4.04亿下降14.85%;基本每股收益0.44元,较上年的0.68元下降35%。年报同时披露,公司分配预案为每10股送2.5股派1元。

广宇集团报告期内实现营业收入13.1亿,同比增长38.3%;归属上市公司股东的净利润1.66亿元,同比增长41.16%;每股收益为0.33元。公司拟每10股派发现金1.1元(含税)。

北陆药业配售股明日上市

北陆药业今日公告,公司网下配售股票340万股将于2月2日在创业板上市流通。公司无限售条件流通股的数量将变更为1700万股。北陆药业于2009年10月30日登陆创业板。与其同一批次的网宿科技、中元华电等公司的网下配售股将于2月1日解禁上市。

中成股份参与刚果钾矿开发

中成股份今日公告,公司1月29日与加拿大麦格工业公司签署了《有关刚果共和国蒙哥钾肥项目开发框架》。麦格公司和中成股份计划开发在刚果蒙哥开发证允许区域内钾矿项目,建设一个年产120万吨的钾肥厂(分二期,每期各60万吨),生产粒状或标准的钾肥。项目预计不超过12亿美元。

中天科技中标1.2亿项目

中天科技今日公告,在国家电网公司针对宁夏东—山东±660KV直流输电工程组织的大截面导线(1000平方毫米,国内第一次使用)招标中,公司产品中标1.253亿元(731382吨)。

魏梦杰 徐玉海 侯利红 郭成林

公司产品提价不吱声,申万率先撰文助机构抢筹 东阿阿胶闷骚涨停



资料图片

上周,东阿阿胶(000423,SZ)在资本市场掀起了波澜。1月28日下午,此前走势平平的东阿阿胶突然放量涨停,并带动一批医药股逆市上扬。股票大涨,显然是受产品涨价刺激。东阿阿胶在1月28日收到山东发改委的提价批文,并向各经销商传达此消息,但并未公告。而率先得知此消息的申银万国很快撰写报告并向买方机构推荐,由此便引发了东阿阿胶28日午后的突然异动,而中小投资者仍蒙在鼓里。

申万率先撰文助机构抢筹

1月28日,大盘一路震荡,午后的东阿阿胶却以极其凌厉的涨势引起市场的广泛关注。上午还是表现平平,午后东阿阿胶却有如神助,直线拉升,十分钟内便封死涨停。这让连日下跌的医药板块大受提振,同仁堂大涨5%,云南白药也有将近3%的涨幅。截至收盘,东阿阿胶报收于29.10元,再度创出反弹新高。

“提价一事属于商业机密,对此

记者从业内人士处获悉,东阿阿胶在1月28日收到山东发改委的提价批文,经销商很快接到东阿阿胶提价通知,出厂价上涨20%,从每公斤432元上涨至516元。而券商申银万国率先知道该消息,随即撰写研报并向公司买方机构推荐,之后便有了午后机构扎堆抢筹的景况。

1月29日,东阿阿胶董事会办公室相关工作人员向记者表示:“公司于28日接到产品调价的批文,考虑到公司本次调价将对营收产生较大的影响,目前公司内部正在测算上调价格对公司营收的贡献,相关事宜将与明天公布。”东阿阿胶宣传部部长吴延华却仍向记者表示:

“提价一事属于商业机密,对此

事并不了解。”

信息不对称伤害散户

在分析人士看来,1月28日公司股价的异动表现很明显是受到公司产品提价信息的刺激。申银万国研报分析称,1月16日提价10%,28日再次提价20%,提价频率和幅度高于预期,侧面印证阿胶供不应求。申万预计此次提价将使东阿阿胶增厚每股收益0.20元,并将一年目标价上调至42元。

而招商证券分析师吴斌则向记者表示:“两次累计提价30%,经测算这将贡献增量EPS0.18元,预计2010年EPS0.87元。”吴斌还认为,作为长线类资源性品种,东阿阿胶的成长性很受看好,招商给予40元的预计PE,维持强烈推荐评级,6个月内看高35元。

如此重大敏感的信息却没有及时披露,也不做停牌处理,一位不愿具名的分析人士向记者指出:“这让提前获得信息的消息人士有机会提前布局,对一般的散户投资者来说非常不公平。”

对此,东阿阿胶股份有限公司总经理秦玉峰对记者表示,此次股价异动是市场过度炒作的结果,“我们28日早上才拿到相关批文,还没开始正式执行,二级市场上就出现了不正常的股价波动,确实很意外。”

值得注意的是,东阿阿胶历次提价均未对外公告。1月16日东阿阿胶提价10%,公司未对外公告,而1月18日公司股价上涨4.21%;2009年9月阿胶块的出厂价提升10%及2009年4月1日阿胶块出厂价提升10%,公司也均未对外公告。对此,秦玉峰表示:“这个问题还没有认真考虑过。”

据《华夏时报》

上汽通用五菱2010年销量目标锁定123万辆

据悉,2010年上汽通用五菱的销量目标已锁定为123万辆,比2009年的销量预计增加16%。其中五菱微车的销量目标为115万辆,乐驰的销量为8万辆。

受汽车下乡和购置税优惠等利好政策的推动,上汽通用五菱2009年销量达到106万辆,同比增长超过65%,不但连续四年蝉联行

业销量冠军,成为国内第一年产销超100万辆的单一车企。其中经典微客五菱之光和大微客五菱荣光的同比增幅均超过40%,高性能微轿乐驰同比增长47.1%。

相对于2009年超过65%的增长,上汽通用五菱2010年的目标增幅仅为16%。销售公司总经理杨杰表示,去年的一系列利好政策刺激了农村汽车消费市场大幅增长,五

菱微车的用户中,农村购车者的比例也增加到80%左右。2010年的微车市场将会继续平稳增长,上汽通用五菱将继续坚持“为客户创造价值”的理念,在保证产品品质的前提下尽量满足市场需求,同时进一步完善销售和服务网络。另据了解,除新五菱之光外,上汽通用五菱今年还将推出一款微车新品,进一步丰富产品线。

私家车主拨打4008-000-000:

比比看,车险省够了吗?

中国平安 PINGAN | 4008-000-000