

零售企业首度入选“最具全球竞争力中国公司20强”

苏宁全球竞争力全面提升

8月5日,《环球企业家》杂志与罗兰·贝格国际管理咨询公司联合主办的“最具全球竞争力中国公司”榜单出炉,宝钢、海尔、苏宁电器、百度、华为等20家企业成为最具全球竞争力的中国公司,其中苏宁电器作为唯一的零售企业入选,这也是中国零售企业首度入选该榜单。

中国零售企业全球竞争力提升

据悉,本次“最具全球竞争力中国公司”评选活动已经是第五届,该榜单是对中国企业国际竞争力的权威评估,被誉为“中国企业国际化发展水平的风向标”。纵观整个榜单,国有企业凭借资源的独占性占据了榜单的大多席位,而苏宁电器、百度等不同行业的民营企业加入使得整个

榜单丰富许多。

温家宝总理在2009年底视察苏宁电器时曾指出“在中国庞大的消费市场支持下,苏宁未来将超越沃尔玛”。此次苏宁电器入选“最具全球竞争力中国公司20强”,也预示着在国家扩大内需政策下本土零售业的飞跃式发展。

海外拓展“排头兵”

评委会相关人士表示,中国的零售行业在过去几年来发展迅猛,诞生了苏宁电器这样的千

亿级巨头,在规模和管理上已经逐步跻身世界优秀企业行列。主办方在苏宁的获奖理由中写道:从2010年年初至今,苏宁在三四线城市新开设门店数目已达100家,并以每个月新开20至30家的速度继续扩张。

与此同时,依托广阔的大陆市场,苏宁也开始了国际化发展的尝试,先后并购了日本家电连锁企业LAOX和中国香港的镭射电器,开了中国零售行业国际化并购的先河。**快报记者 成小穿**

吴鸣霄押宝ST厦华?

随着ST厦华今日宣布停牌筹划定向增发,“超级散户”吴鸣霄未减持的原因或有了答案。

ST厦华今年5月14日成功恢复上市,股价复牌首日暴涨7成,一年前精准踩点进入的吴鸣霄大赚3000万元,就在人们纷纷猜测他已出逃的时候,公司7月22日公布的半年报却显示,吴鸣霄没有丝毫的减持行为,尽管此时与复牌时的高点相比,其盈利已经缩水近千万。

事实上,重返A股市场的ST厦华上半年表现并无过人之处,吴鸣霄在期待什么?ST厦华今日的公告或是最好的答案。对于此次定向增发的目的,ST厦华并未披露,不过从公司情况看,或是为了引入战略投资人,改善财务状况。**见习记者 郭瑞坤**

智云股份八登龙虎榜

把智云股份称为创业板新宠并不为过。7月28日上市以来,8个交易日中智云股份连登深市“龙虎榜”8次,除上市首日外,其他7个交易日该公司因日换手率超过20%而列入深交所披露的交易信息中。

上市当日,该股上涨5248%,换手率为85.01%;7月29日,智云股份换手率为60.45%;7月30日,换手率为44.03%;8月2日,换手率21.94%;8月3日,换手率一直居高不下的智云股份受机构青睐,当天五大买盘席位上,机构占据前四席,合计买入109857万元,占当日总成交量的12.66%。

令人奇怪的是,虽然受机构热捧,该股当日却并未涨停,反而微跌。最终,以0.03%的跌幅

收场。虽然最多的机构席位买进也才489.34万元,但四大机构的齐齐买进,还是让该股很受提振。

次日,受机构热捧的智云股份以30.01元高开,上午即强势涨停,换手率甚至攀升至52.11%,而这次的买入主角已换成游资。

仔细查看智云股份的龙虎榜单,这个创业板新秀似乎颇受北京游资的关注。银河证券北京黄寺大街营业部、招商证券北京知春东里营业部、大通证券北京建国路营业部等均多次上榜。

而从8月5日的龙虎榜来看,资本市场嗅觉灵敏的私募人士似乎已开始关注该股。8月6日,尽管上证综指上涨1.44%,智云股份则以0.22%的跌幅收

盘,成为当日创业板唯一下跌的个股,而其换手率仍高达25%。

值得一提的是,当日龙虎榜显示,又有两机构现身买入榜,合计买入471万元,中信建投北京三里河路营业部也再次登入买入榜。在北京的资本圈,中信建投证券有限责任公司北京市三里河路证券营业部也颇有名气。“不少北京的私募,甚至外地的私募都在这里开户。”京城某营业部大户经理告诉记者。

智云股份的主营业务为成套自动化装备的研发、设计、生产与销售,为客户提供系统解决方案。作为大连第一家上市的企业,智云股份在上市之初也受到不少券商,包括申万、湘财、海通等的看好。**《华夏时报》**

搜索营销持续升温 百度Q2客户数同期增长25.1%

南非世界杯刚刚激情落幕,各大公司Q2季财报陆续发布。日前,全球最大中文搜索引擎百度公布第二季度财务报告,财报显示百度Q2营收为19.14亿元人民币,与2009年同期相比增长74.4%;营业利润为9.718亿元人民币,与2009年同期相比增长129.8%;净利润为8.374亿元人民币,与2009年同期相比增长118.5%。

持续第一季度的强劲增长势头,百度第二季度业绩再次佐证了百度凤巢的成功转型。伴随着百度“营销中国行”第一阶段的圆满收官,凤巢系统得到越来越多中小企业的青睐,再加上其功能的不断完善,转换统计工具的不断优化,在百度第二季度的出色业绩中,凤巢优势凸显。据预计,在此强劲增长势头影响下,百度第三季度业绩还将持续高涨。

需求增长 中国互联网生态价值 提升

从主要的运营数字来看,2010年第二季度,百度来自网络营销的收入为19.14亿元人民币,与去年同比增长74.5%,企业客户数为25.4万,较去年同期增长25.1%。

由这组数据不难看出,百度第二季度客户数在一季度基础上继续增加,而与此同时,客户通过百度平台所获得利益价值也在不断提升。一个相辅相成,相互作用的互联网生态链由此形成。

一方面百度基于覆盖全国95%的网民,每天响应数亿次的搜索请求,为客户带来精准有效的网

络推广服务,已成为企业网络营销推广的必要方式之一。另一方面,客户依托百度强大的搜索技术与实力,不断提升目标客户发现自己的机率,直接带来企业利润的全新增长点。

据中国互联网络信息中心(CNNIC)最新发布的《第26次中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2010年6月底,我国网民规模达到4.2亿,互联网普及率攀升至31.8%,这就意味着,有近4亿的网民通过百度进行搜索请求,而企业客户通过百度这个庞大的搜索数据,精准锁定目标客户,把握目标客户的网络行为,为企业业务发展奠定坚实基础。

“百度Q2业绩表现优异,证明我们的客户基础非常扎实,公司的运营效率很高。”在收获又一个优异的季度报表之后,百度CEO李彦宏表示,“我们将继续专注于提高用户体验,通过各种创新,使百度不断在中国互联网生态中扮演更关键的作用。”

深耕长尾 百度凤巢成功晋级

百度连续两个季度业绩的持续增长,不仅仅是业绩绩优,同时也是百度凤巢产品的成功佐证。

业内人士分析认为,百度前两季度的出色业绩都得益于凤巢的优异表现。世界杯期间,百度通过搜索开放平台为用户推出了大量优质内容和创新服务,流量激增,为整体业务的优异表现打下良好的基础。同时,第二季度,百度在全国范围内展开了120多场“营销中国行”活动,近十万家企

业现场参与,体验和感受了凤巢及搜索营销对业务增长的实实在在的帮助。据悉,在第三季度百度将更加贴近国内二三线城市企业用户,继续续展开“营销中国行”的大型巡讲活动,计划覆盖100个城市,为更多二三线城市的中小企业客户的网络营销指点迷津,加速中小企业网络营销进程。

国务院新闻办最近发布的《中国互联网状况》白皮书显示,建立了电子商务系统的大型企业已超过50%,通过互联网寻找供应商的中小企业超过30%,通过互联网从事营销推广的中小企业达24%,网络营销这一趋势在中国呈蓬勃发展之势。搜索营销作为一种投入低,回报大的网络营销方式,能有效突破中小企业资金、规模、市场等多方面受限因素的制约,切实推动企业业务发展。“其实当初根本没有选择,除了百度推广以外,其他的手段要么覆盖区域太窄,要么收费太高”作为百度推广较早的一批客户,来自湖南的陈先生在作为百度嘉宾参加今年的营销中国行活动时坦言。在陈先生看来,企业今天的规模始终离不开当年借助于百度搜索平台走向全国的那一步。

中国现有超过4000万家企业,随着网络应用的普及,大部分中小企业现已对网络营销达成共识,并开始渐渐感受到网络营销的优势。尤其是在近两年金融危机影响下,很多中小企业依托网络营销寻找到了全新的企业经营模式,获得了长足发展。这也正是百度长期以来对长尾的关注。据了解,目

前,仅百度一家搜索引擎平台就吸引了超过30万家企业用户,百度自2009年底推出凤巢系统后,进一步开拓市场,在培育及深耕中小企业市场的道路上不断创新突破,让更多企业尝试搜索营销,体验搜索营销带来的企业营销的巨变。

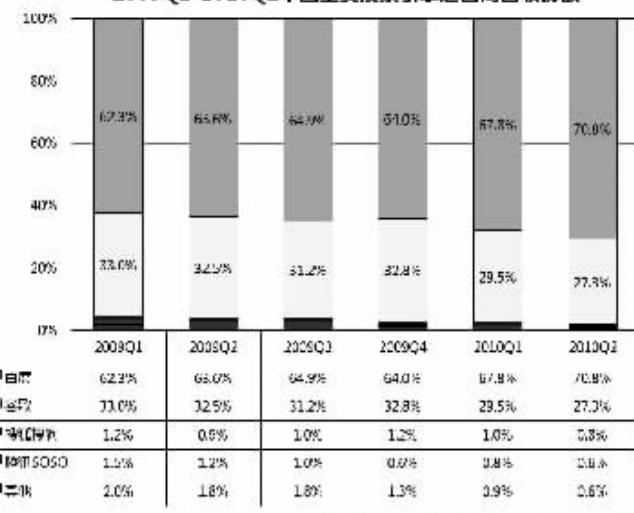
加速渗透 搜索营销服务能力不断提升

随着搜索营销客户规模的快速增长,以及搜索引擎用户规模和渗透率的持续增长,对搜索引擎服务能力也提出了更高要求。

百度一向致力于为广大中小

企业提供低成本、高回报、高附加值的搜索营销服务,自去年推出“凤巢”完成搜索营销平台的升级后,又陆续推出了以百度统计、百度推广助手、百度商桥为代表的各种增值产品,使企业在营销的前、中、后阶段都可以完整地享受到营销效率提升,获得更高的投资回报。百度首席财务官李昕晢女士表示,未来百度将继续投入,加强技术研发、扩大销售队伍的建设,并进一步投资网络基础设施,持续提升搜索营销产品的技术和功能,开发更多帮助企业客户提升营销效果的工具和服务,帮助广大企业通过营销创新实现更好的发展业绩。

2009Q1-2010Q2中国主要搜索引擎运营商业收入份额



SOURCE:根据企事业单位、行业协会及数据统计预测整理,仅供参考,部分数据为初步统计,未经审计。

www.0717research.com

梦洁家纺要发大红包

4月底刚登陆中小板的梦洁家纺今天发布半年报,报告期实现归属于上市公司股东净利润2836万元,同比增32.75%;公司还给出了“10送5派8”的半年度利润分配预案。而公司前十大流通股股东均为机构,持股量超过当时实际流通股30%。

报告期内,梦洁家纺主营业务家纺用品毛利率为38.45%,较上年同期提高了4.73%,盈利能力明显上升,对业绩做出了最主要的贡献。此外,公司预测前三季度净利润增幅在20%至40%左右。**快报记者 赵蕙蕙**

三安光电获3千万补贴

三安光电今日披露,根据公司与芜湖市政府签订的相关协议,芜湖市政府将按照公司购买MOCVD设备进度给予相应比例补贴。公司此前披露了全资子公司安徽三安光电有限公司向美国维易科精密仪器有限公司、德国AIXTRON AG购买LED主要生产设备MOCVD共计107台,目前已按合同规定支付其中9台设备定金,据此,安徽三安光电有限公司8月5日已收到芜湖市政府给予9台设备部分补贴款3000万元。

快报记者 徐锐

茶业第一股在路上

福建省泉州市安溪县的多家过亿茶叶企业正在进行IPO赛跑。按照当地政府的规定,第一家上市的茶企将获得1000万元的政府奖励,并获得一定的所得税返点。

以铁观音销售为特色的安溪茶企,一度跑马圈地快速开店冲刺上市,但之后国内IPO大门紧锁,其上市计划搁浅。不过,与安溪临近的星湖茶叶以8亿人民币出售给中国矿业,也促使着安溪茶企竞相引进股权投资,为筹划上市做准备。**经观**