

中石油三季度净利降八成

证金、汇金分列第三、四大股东

□本报记者 刘杨

中石油10月29日晚发布三季报。2015年1~9月,公司实现营业收入13051.05亿元,同比下降25.6%;归属于母公司股东的净利润306.01亿元,同比下降68.1%;基本每股收益0.17元。

其中,第三季度,中石油实现营业收入4274.81亿元,同比下降28.8%;归属于母公司股东的净利润51.94亿元,同比下降81.4%。公司表示,业绩下滑主要是由于原油、成品油价格大幅下降影响收入同比下降较大所致。

截至9月末,公司股东总数为6766万户。其中,中国证券金融股份有限公司持有公司股份10.10亿股,占公司总股本的0.55%,为第

三大股东;中央汇金投资有限责任公司持股206亿股,占比0.11%,为第四大股东。

公司表示,2014年下半年以来,国际原油价格大幅下跌,今年前三季度原油价格持续低位震荡,若第四季度价格水平延续低位运行,公司原油实现价格预期按年降幅较大,预计今年纯利按年将发生大幅下降。

公司称,油气产量实现稳定增长。今年前三季度,生产原油7.23亿桶,按年增长3.3%;生产可销售天然气2.29万亿立方英尺,按年增长4.3%;油气当量产量11.05亿桶,按年增长3.6%。受油价大幅下跌影响,前三季度勘探与生产业务实现经营利润465.13亿元,按年大跌68.1%。

今年前三季度,公司原油平均实现价格为每桶51.16美元,按年降低48.8%;公司

天然气平均实现价格为每千立方英尺6.40美元,与上年同期持平。

炼油与化工业务方面,前三季度,公司共加工原油7.42亿桶,按年降低0.6%;炼油与化工业务实现经营利润30.59亿元,上年同期亏损87.55亿元。其中,炼油业务实现经营利润16.61亿元,按年降低35.3%;化工业务实现经营利润13.98亿元,同比扭亏增利127.20亿元。

销售业务方面,前三季度,销售汽油、柴油和煤油1.19亿吨,按年增长1.5%。期内,受成品油价格大幅下降、需求增速放缓等因素影响,销售板块经营亏损9.78亿元,上年同期经营利润为105.67亿元。

前三季度,天然气与管道业务实现经营利润253.84亿元,按年增长1.75倍。

中石化前三季度净利降五成

中石化10月29日晚披露的三季报显示,公司1~9月实现营业收入15368.37亿元,同比下降27.36%;归属于母公司股东的净利润258.48亿元,同比下降49.49%;基本每股收益0.214元。

前三季度,中石化实现油气当量产量350.82百万桶,同比下降1.8%,其中原油产量同比下降2.4%。受国际原油价格持续低位影响,勘探及开发板块经营亏损34.44亿元;炼油板块实现经营收益149.05亿元,同比增长34.3%;营销及分销板块实现经营收益215亿元,同比降低18.7%;化工板块实现经营收益150.08亿元,同比增加185.24亿元。(刘杨)

行业景气 通信设备公司业绩靓丽

□本报记者 王荣

10月以来,通信设备板块整体股价涨幅超过20%。截至10月28日,申万通信行业61家A股上市公司中有35家发布三季报,其中26家公司前三季度净利润实现增长,增幅超过40%的有13家。

华创证券分析师指出,借助全球和中国信息基础设施升级,今明两年通信设备行业将持续景气。不过,需要注意的是,4G投资已进入中后期,三大运营商全面转向流量经营,通信设备行业需要开发新的增长点。

设备行业持续景气

10月28日,A股通信设备龙头企业中兴通讯发布三季报。2015年1~9月,中兴通讯实现营业收入685.23亿元,同比增长16.53%;实现净利润26.04亿元,同比增长42.19%;基本每股收益为0.63元。

中兴通讯称,营收增长主要是国内外GSM/UMTS系统设备、国内外FDD-LTE系统设备、国内外有线交换及接入系统和国内外光通信系统等业务营业收入同比增长所致。其中,受视讯及网络终端等产品营业收入同比增长拉动,电信软件系统、服务及其他产品营业收入同比增长45.78%。

网络优化业务持续回暖,世纪鼎利前

三季度实现营业收入4.997亿元,同比增长64.93%,归属净利润7325.92万元,同比增长185.16%。

通信设备行业的景气得益于电信运营商的持续投入。工信部数据显示,1~9月,基础电信企业加大了移动通信网络建设,新增移动通信基站68.0万个,总数达407.7万个,其中3G/4G基站总数达到294.4万个,占比提升至72.2%。

流量经营时代开启

随着3G/4G网络覆盖接近80%,4G进入下半场,云计算和大数据开始落地,互联网+、物联网、VR虚拟现实、OTT高清视频、云游戏等互联网应用将成为主流。

面对传统电信业务的萎缩,中国电信、中国移动、中国联通已经转向流量经营,相继宣布推出流量套餐服务,从10月1日起实施套餐内流量单月不清零。三大运营商实施方案基本一致,主要特点是:覆盖所有手机用户;自动加载无需额外申请;本月剩余流量可顺延至次月使用。

对于运营商而言,尽管实施不清零将导致流量溢出减少、流量包订购需求降低,但是却能极大地刺激用户消费。数据显示,移动互联网流量增长持续高歌猛进,1~8月移动互联网接入流量累计为239764万

G,累计同比增长97.6%。

相应的,目前电信设备公司都在布局相关应用以迎接流量经营时代的到来,其中,新并购业务成为业绩增长的有力支撑。世纪鼎利前三季度业绩超出预期,主要原因就是收购的智翔信息并表,教育业务增长强劲。

亿阳信通则计划以电信行业大数据应用作为起点,深挖电信大数据,带动传统业务焕发新机,同时横向拓展公司大数据业务,布局发力交通、政务、金融、医疗等领域,并推动信息安全业务发展,实现“大数据+信息安全”的双翼结构。亿阳信通10月27日晚发布的三季度业绩报告称,前三季度归属于母公司所有者的净利润为1794.06万元,较上年同期增长366.42%;营业收入为8.1亿元,较上年同期增长17.69%。

吴通控股前三季度实现营业收入10.38亿元,同比上升139.07%;实现归属于母公司净利润1.16亿元,同比上升286.72%。其中,第三季度实现归属于母公司净利润5800万,同比增长241.18%。也是因为国都互联和互众广告的并表,公司信息服务+数字营销业务持续高增长。

改革红利持续释放

电信行业的改革早已启动并持续推

进。如铁塔公司运营第一年已建设铁塔27万个,日前又宣布注入存量铁塔等资产。又如宽带服务向民营资本开放速度加快,近日工信部网站发布《关于进一步扩大宽带接入网业务开放试点范围的通告》,决定继续加大民营宽带试点力度,将天津、石家庄等44个城市纳入民营宽带接入网业务开放试点范围。

电信行业改革开放释放出政策红利。多家券商分析师指出,鹏博士作为国内民营宽带龙头将明显受益于国家“宽带运营引民资”的政策红利。事实也是,鹏博士2015年1~9月实现营业收入57.53亿元,较上年同期增长12.00%;实现归属于母公司所有者的净利润5.97亿元,较上年同期增长41.50%,公司业务收入和盈利能力进一步提升。

目前众多通信设备上市公司均有国企背景,但是业务范围较为单一,营收规模和净利润较低,尚未形成中兴、华为一样大而全的行业龙头。华泰证券分析师认为,国资背景上市公司多专注于无线通信、光通信、集成电路等细分领域,在转型压力下,多纷纷试水互联网+,向产品+服务模式转型,有望率先受益于改革进程。中信证券分析师也指出,通信设备中的大唐系、武汉邮科院系、普天系以及中国电子系等值得关注。

德联集团汽车后市场战略落地

拟发展2万家2S店覆盖1000万车主

□本报记者 常仙鹤

立“新型渠道合作关系”构建方向,发展了首批100多家“德联区域营运服务商”。

2S店模式是一种专业提供汽车售后维修、保养、安检、装饰、配件更换的服务模式,包括零配件(Sparepart)和售后服务(Service)。建设2S店体系能够帮助德联集团快速切入汽车后市场,将公司汽车精细化产品的应用领域由整车厂OEM市场拓展至规模更大利润更高的AM市场。

在首家2S店落成的当天,德联集团还与上海国际汽车城达成战略合作,同步推出电动汽车分时租赁业务。公司介绍,以后客户可以在德联上海的所有直营门店以及部分加盟店实时租赁到电动车,而且,从预约、取车、还车到结账的全过程,均可通过手机APP完成。如果客户是德联门店会员,还可以用平时在门店的消费积分来兑换租车费用。

据悉,2014年下半年起,德联集团就

开始酝酿以MB2B2C战略全面进军汽车后市场。该战略拟通过整合原厂(MB)零配件优势资源,以互惠共赢机制并借助互联网手段建立和管理新型扁平化渠道(B)合作关系,同时以崭新概念的“德联2S汽车服务”标准体系建立德联全国性汽车终端服务连锁网络,将优质产品、专业服务和汽车文化协同传递给广大车主客户(C)。

通过搭建的MB2B2C大数据平台,德联集团为加盟商和终端用户提供各类业务应用,提升渠道管理效率和线下网络服务联动能力,从而实现MB2B2C产业链贯通及针对终端C客户的O2O服务闭环,构建和管理一个由制造商、渠道、终端消费者共同参与的高效互动型汽车后市场服务生态。

汽车后市场规模巨大

专业机构调查显示,2014年中国汽车后市场规模已经达到6000亿元。随着汽车

保有量的增长和平均车龄的增加,预计未来十年这一市场规模有望达到5万亿元。更为重要的是,这个产业链当中的毛利率非常高。有数据显示,汽车后服务所占的销售利润高达50%~60%。

专业人士介绍,相比于庞大的市场规模,国内汽车后市场还处于发展初期,行业内企业经营规模较小,并在规范运营、技术服务、汽车用品销售等方面存在短板。

德联集团董秘邓国锦表示,公司上市初期就对汽车后市场展开了充分的调研,反复论证后确定了MB2B2C发展战略模式。2S店包括旗舰店和加盟店,旗舰店的作用定位为树立品牌、标准输出、人才培训以及其他示范性标杆,拓展市场和扩大服务则会以加盟店的轻资产模式为主。

他说,今后五年,公司在原有业务稳定发展的前提下,来自汽车后市场的利润贡献将逐步提升。

股票代码:000020 200020 股票名称:深华发A 深华发B 编号:2015-73

深圳中恒华发股份有限公司

股票交易异常波动公告

股票异常波动期间控股股东、实际控制人未发生买卖公司股票的行为。

三、是否存在披露未披露信息的情况

本公司董事会确认,本公司目前没有任何根据《深圳证券交易所股票上市规则》有关规定需要披露的重大信息,本公司目前不存在应披露而未披露的关于

公司经营的未披露信息,不存在需要更正、补充之处。

4.近期公司未发现有共开发股票事项对本公司股票交易价格产生较大影响的公司未公开信息。

5.经本公司查询,本公司不存在违反《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第3号-临时公告格式指引》关于“深圳证券交易所上市公司信息披露指引第3号-临时公告格式指引”规定的情况。

6.除前项所述公司已经披露的非公开开发股票事项和关于“深圳证券交易所上市公司信息披露指引第3号-临时公告格式指引”规定的情况外,本公司目前在筹划收购控股股东中恒华发技术有限公司旗下中恒华发有限公司旗下新设立分立公司,名称尚未确定,15%的股权,已于2015年10月29日发布了提示性公告,控股股东和实际控制人不存在关于本公司的应披露而未披露的重大事项。

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性

陈述或者重大遗漏。

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性