

天相投顾2008二十大金股

天相投资顾问有限公司研究所

工商银行 茁壮成长的金融巨头

作为我国资产规模最大的银行,公司的网点覆盖面最大,近三年其总资产复合增长率为18.1%,净利润复合增长率为29.6%。今年前三季度,公司实现税后利润638.82亿元,同比增长66.49%。

推动公司净利润增长的重要因素主要是结构调整带来的净息差扩大、中间业务收入增长加速和良好的费用控制。公司正致力于对资产结构优化升级,现重点发展中小企业贷款和零售贷款,并积极引导储蓄存款向理财产品转移,这使得公司的利差继续扩大,净利息收入持续快速增长。公司庞大的网络保证了中间业务收入的高速增长,其中不依赖于资本市场的传统业务,如清算结算和银行卡业务,也保持了较快增长,公司中间业务收入的增长具备了可持续性。近期,公司还加快了全球化发展进程,10月,公司决议收购南非最大的标准银行20%的股权,新兴市场的投资将有望为其带来高额回报。此外,次贷危机引发了成熟市场中银行业的价值重估,加上人民币不断升值,使公司有机会通过较低成本收购境外市场的银行股权,从而进一步提升其国际竞争力。

万科A 最具投资价值的地产业龙头

作为住宅物业开发与销售的龙头,公司现已形成长三角、珠三角和环渤海三大区域为主,其他区域经济中心二线城市为轴的“3+X”布局,遍及全国30多个城市,其抵御区域波动风险的能力很强。

公司土地储备丰厚,前三季度共新增项目13个,项目规划建筑面积合计约269万平方米,按公司权益计算的建筑面积合计约199万平方米。10月以来,公司又新获取项目9个,权益建筑面积合计约166万平方米。目前,公司权益规划建筑面积合计约1818万平方米,可以满足未来2-3年的开发需求。2007年1至10月公司累计销售面积496.3万平方米,销售金额合计419.6亿元,公司2007年三季报显示预收款项已达到288亿元,同比增长179.19%,这为公司未来业绩持续高速增长奠定了基础。此外,公司还善于通过资本市场融资来加大公司的土地及项目储备,实现房地产行业与资本市场的良性互动,这将降低公司的资产负债率水平,优化公司的财务结构,并有效预防了未来进一步扩张成长资金瓶颈问题。

中国石化 最具成长性的大盘石化股

作为我国最大的炼油与成品油销售商以及油气勘探开发商之一,公司拥有大约2800座加油站,2006年公司单座加油站加油量为2577吨/年,2006年公司还实现了原油产量285百万桶、储量3293百万桶,实现天然气产量2570亿立方米、储量4920亿立方米。

根据公司十一五规划,到2010年公司原油产量的中性方案是4400万吨,将较目前增长10%。而我国天然气勘探开发尚处于早期阶段,预计公司天然气的探明储量将快速增加,随着国家逐渐对天然气进行提价,公司天然气业务随着产量和价格的上涨将成为业绩增长最快的业务。由于公司炼油板块需要外购石油,公司的炼油板块业绩受国际油价波动影响较大。但随着国家逐步对成品油价格进行改革,公司将成为成品油价格改革的最大受益企业。此外作为我国最大的石油化工产品生产厂商,由于能够实现化工业务一体化,公司最大限度地避免了原油波动的影响。

中国联通 运营效率提高 追赶移动步伐

作为我国两大移动通信运营商之一,截至今年9月份,中国联通移动用户总数已达1.56亿户,其中GSM用户1.16亿户,CDMA用户4.011万户,市场占有率为30%。

今年以来公司用户数增速加快,月净增用户数均同比增加超过20%,四月份更是高达40%,其中主要的增长来自于G网用户的增加。公司不仅成功将GSM升级到GPRS,而且推出了156号段,增强了高端市场的竞争力,加上资费的下调进一步保证了用户高增长的态势,同样C网也推出了股票手机策略,打开了部分市场。公司三季报显示,G网、C网的ARPU值为46.8元、59.3元,较中期分别下降了0.5元、0.3元,双网ARPU的下滑速度进一步减缓,由于未来新增用户中以中低端客户为主,因此不会出现ARPU值持续下滑的现象,也保证了公司的收入质量。从MOU值看,C网MOU为248.9分钟,较06年底又增长

了11.7分钟,虽然C网MOU稍有下滑,但C网对净利润的贡献率仅为13.3%,所以影响甚微。此外,公司与中国移动的差距在缩小。2005年中国联通的EBITDA率为37.5%,与中国移动相差17.4个百分点,2006年联通EBITDA率提高到39.4%,而移动却下降了9个百分点。今年若剔除可转换债券换股的影响,EBITDA率将继续得到改善。

中信证券 券商龙头 增长不息

作为券商龙头,公司拥有营业网点225家,2007年1到10月份经纪业务市场份额为7.82%,居行业之首。公司近3年净利润复合增长率为86.50%,2007年继续保持了快速增长的势头,前三季度实现净利润83.63亿元,同比增长558.22%。

市场份额的提升、业务多元化和国际化成为投资公司的亮点。虽然随着股市快速扩容以及交易量急剧放大后,传统业务的持续增长受到考验,但在我国宏观环境继续向好的大背景下,未来承销和经纪业务将继续增长。目前公司刚完成增发,充裕的资金为公司开展权证创设、券商直投、QDII等创新业务提供了保障。2007年以来,公司已创设权证35.43亿份(全是认购权证),浮盈已达61亿元。不仅如此,公司还控股了华夏期货、金牛期货,以及通过子公司中信建投证券控股中信建投期货,股指期货业务平台已基本搭建完毕。此外公司董事会已通过投资10亿美元入股贝尔斯登的议案,经测算公司将以121.33美元的转股价格,持有贝尔斯登公司经稀释后总股本的6%,并可在适当时机增持贝尔斯登股份至9.9%,而目前贝尔斯登第一大股东仅持有7.01%的股权,未来公司有可能成为该公司第一大股东,这有利于提升公司在全球资本市场的品牌影响力,也有助于提升公司管理水平及研发实力。

武钢股份 凭借资产注入 业绩快速增长

作为我国钢铁龙头企业之一,公司预计今年可产钢材1100万吨,三热轧、三冷轧、三硅钢、高速重轨万能轧机等陆续达产后2009年产能将达1800万吨左右,规模和产品质量更为明显。公司大股东武钢集团作为整合我国钢铁行业的央企之一,其优质资产的分步注入预期强烈,将确保公司业绩持续增长。公司通过优化产品结构,使高收入高利润的硅钢、中厚板等产品超过产量的80%,三硅钢、三冷轧、转炉——薄板坯连铸连轧等项目投产后“双高”产品占比将继续提高,将大幅提升公司收入规模和盈利能力。目前我国硅钢已供不应求,到2010年保守估计市场需求约550万吨,特别是取向硅钢缺口更大,作为国内唯一可大批量生产取向硅钢和高牌号无取向硅钢的企业,其取向硅钢国内市场占有率高达50%。三硅钢项目建成后,公司可年产取向硅钢40万吨(其中毛利达80%的HIB取向硅钢10万吨,毛利达70%的普通取向硅钢30万吨),普通无取向硅钢122万吨,从而保证公司的业绩增长。此外,公司还拟以自有资金收购武钢集团的焦化、氧气、废钢、能源动力、铁路运输等配套资产及在建工程,收购后将加强公司钢铁主业的生产能力,减少约70亿元关联交易,有效降低生产成本。

中国国航 最具竞争实力的航空龙头

作为国内航空运输业的龙头和中国唯一具备载国旗飞行资格的航空公司,公司在机队质量建设、航线资源、航班时刻等硬件方面领先于国内竞争对手,在公司治理、运行效率、市场服务和公司品牌等软实力方面亦遥遥领先于国内同行,同是公司还是我国三大航空公司近年来唯一实现主业盈利的航空公司,具备明显的竞争优势。

目前公司航班通航全球26个国家,公司占有中国飞国际航线市场份额的40%以上,是中国航空公司参与国际航空运输竞争的排头兵。继2006年完成与国泰航空联手“星辰计划”后,2007年底公司将加入全球最大的航空联盟“星空联盟”,以借助“盟友”航线网络,进一步加快国际化步伐。目前公司国际航线收入占运输收入的47%左右,但仍处于亏损状态,公司现已完成15架飞机的两舱改造,使得部分国际航线头等舱、商务舱客座率翻倍,票价上升,预计占收入近半的国际航线今年能够贡献盈利,这将改善公司航线效益结构,显著提升公司未来业绩。中短期内有五大因素驱动公司股价上涨,国际原油价格的高位回调;人民币升值幅度进一步加快;行业景气度在消费升级、外贸繁荣、奥运会、世博会等因素影响下,持续超预期提升;首都机场新航站楼和跑道投入运

营使公司获得更多航班时刻;行业重组预期升温。

上海汽车 “自主品牌+产业整合”助腾飞

作为世界上最具潜力的汽车市场,公司是拥有最多优质资产和最大的A股汽车上市公司。预期我国轿车需求2006到2010年平均复合增长率为22.5%,远高于世界6到7%的增速。公司还是我国最大的轿车制造商,2006年轿车市场占有率19%,在上海大众、上海通用贡献的投资收益基数大的前提下,2008年利润有望继续增长15%,其自主品牌2008年也将开始贡献利润。

今年1到10月,上海大众销售36.4万辆,同比增长31.8%;上海通用销售38.3万辆,同比增长16.7%;五菱41.4万辆,同比增长21.8%;荣威750单销量约1.4万辆,虽然10月单月销量有所下降,但在自主品牌中高级轿车的业绩也实属不易,预计2007年上海大众将实现净利润约25亿元,上海通用将实现净利润约57亿元。公司拟在5年内打造5个平台,形成全系列的乘用车体系,其中荣威W1中高级平台已经投产,W2中级车平台将在07年底推出,08年将推出双龙S100的SUV车型和比W2略低的中级车,09年计划推出MPV车型。到2010年公司自主品牌销量将达25万辆,发动机达30万台,除荣威车型外,未来还将有30多款车型上市。公司技术和资本的先天优势使其善于利用产业整合快速发展,该模式难被竞争对手复制,一旦与上汽整合成功,公司自主品牌的竞争力将极大提升。

五矿发展 黑色资源的贸易龙头

作为我国最大的黑色资源贸易商,公司主营业务是从事冶金原材料、钢铁产品的进出口贸易,目前正适度进入钢铁生产领域。

目前公司收购五矿营口中板有限责任公司61.87%的股权议案已通过公司股东大会,正等待证监会的审批,完成收购后公司持股比例合计达85.88%,将成为公司的第一大股东。被收购公司未来具备良好的成长性,目前其宽厚板项目已经开工建设,预计2009年底投产,该项目的投产预计给公司带来丰厚的利润。作为全球最大的钢铁生产国,2007年公司预计粗钢产量为4.8亿吨。而我国的铁矿石需要大量进口,钢铁产量的增长必然推动我国铁矿石、钢铁等的贸易量增长,公司作为冶金原材料、钢铁的贸易商,其业绩将会从中受益。作为中国五矿集团公司唯一的A股上市公司,公司是五矿集团黑色资产的整合平台,在国家做大做强央企上市公司的政策引导下,预期未来公司将进行资产注入及整合。

东方电气 五电并举 打造中国“GE”

公司2007年业绩保持平稳增长,前三季度营业总收入、净利润分别同比增长31.63%、17.11%,符合市场预期。公司目前在手订单约为750亿元,按照06年合并收入计算,订单收入已超过3倍,为同业最高,未来三年公司的业绩增长将有保障。

公司整体上市进展顺利,第一阶段收购即东方电机收购东方电气集团持有的东方锅炉68.05%的股份及东方汽轮机100%的股权已完成,有望在年底前完成收购方案的第二步即东方电机取得东方锅炉剩余不超过31.95%的股份,从而实现三大主机企业的整体上市。整体上市后,公司产品将涵盖火电、水电、核电、风电、气电领域,在产能和技术水平上都将有较大的优势,而且随着资本规模的扩大和整体实力的增强,公司在国内外电厂总承包项目的竞标实力将得到加强。公司产品技术不断提高,依托大股东东方电气集团的实力和信用度,公司将在海外大型项目中获得一定的份额。2007年1到5月公司新增海外订单为5.3亿美元,集团提出全年新签海外合同10亿美元的目标有望实现,海外业务放量趋势明显。随着海外市场扩张以及技术水平不断提高,公司将是未来5到10年行业内最有希望在国际上取得成功的企业之一。

中兴通讯 已踏入“国际设备商”行列

作为我国第二大的综合性通信设备制造商,公司主要产品包括无线系统设备、光通信、通信终端等,2007年公司中期实现营业收入234亿元,超过2006年全年收入,归属母公司所有者的净利润达6.03亿元。

今年以来,公司在国内市场的份额不断提高。在中国移动GSM设备招标中,中兴份额为6%,较05年提高了4个百分点,市场份额有望继续提升;在中

国移动TD设备招标中,占据了46%的份额,成为最大的赢家,未来在TD市场中至少有30%的市场份额;日前公司证实将替代爱立信在我国多个省份部署9000多个CDMA基站,订单额将在30亿元以上,此前中兴的市场份额为20%,今后有望超过30%。2007年中期,公司海外业务收入已超过国内业务收入,收入占比达52%,已进入国际设备商行列。其海外业务正处于成长期,预计2008年收入占比可达55%左右。虽然2004年以来海外业务毛利率逐年下降,但2007年中期毛利率为35.6%,较2006年末提高了0.3个百分点,主要是毛利率较高的系统设备产品销售良好,收入占比增加所致,公司毛利率现已出现拐点,毛利率下滑趋势得到一定的遏制,海外业务毛利率将有望趋稳。从目前的情况看,2008年必定进行TD的规模建设,投入金额可达330亿元,其中最大的份额将由设备商分享,届时2008年国内业务收入可达180亿元,其中来源于TD相关收入至少可达39亿元。

中联重科 工程机械的航母

作为工程机械制造的骨干企业,公司生产具有完全自主知识产权的工程起重机械、混凝土机械、塔式起重机、环保设备等13大系列、350多个品种的主导产品,产品类别丰富可以与国际同行巨头相媲美,综合抗风险能力强。公司正致力于构建一个国际工程机械的精品集合,打造国际化工程机械产业集群。公司混凝土机械、汽车起重机市场占有率均居行业第二、环卫机械和塔机均居行业第一。

2007年1到8月工程机械行业收入、利润总额分别增长48.67%、150.52%,预计未来3到5年稳定的内需和强劲的出口将驱动行业保持20%以上的需求增长。得益于行业高景气,公司2007年1到9月收入、净利润均呈现快速增长,增速分别高达80.14%、136.35%。近年,公司通过收购兼并完善了产业链,外延式的扩展不仅极大地提高了公司自身的抗风险能力,而且带来了显著的经济效益。公司有意继续通过收购兼并,拓展土方机械业务。未来公司主营业务有望形成混凝土机械、起重机械、土方机械三足鼎立的格局。目前公司各大类产品均已陆续推向国际市场,出口额占收入的比重由06年的不足5%提升到2007年前三季度的13%。目前出口最主要的品种是汽车起重机和塔机,随着其他产品向海外市场不断推广,预计2010年公司出口比例将达到40%。

柳工 龙头地位稳固 估值优势明显

作为我国装载机行业龙头企业和挖掘机的后起之秀,公司装载机产销量位居国内同行之首、世界第二,产品综合竞争力明显高于同行,在中吨位细分市场上具有绝对竞争优势。2007年1到9月,公司实现营业收入55.43亿元,同比增长44.32%;净利润4.54亿元,同比增长64.91%;毛利率19.33%,净利率8.20%,盈利能力在装载机行业处于领先地位。

今年公司的装载机业务增长迅速,1到9月,公司装载机销量19890台,同比增长34.15%;实现营业收入39.46亿元,同比增长27.80%;利润总额约4亿元,增长约25%。预计2007年全年装载机销量将达到25600台,同比增长27.13%;销售收入有望达到53亿元,其中出口增速在90%左右。目前挖掘机业务已经批量生产,正成为公司的主要利润增长点。2007年1到9月,公司销售挖掘机1505台,同比增长50.65%;实现收入8.60亿元,增长100.93%;毛利率由2006年的16%提升到目前的20%。目前公司主要生产中等吨位挖掘机,预计未来几年小吨位挖掘机将呈现高速增长态势,公司2007、2008年挖掘机销量分别有望达到2000台、3000台左右,同比增长53.85%、50.00%。公司路面设备增长迅速,2007年1到9月,公司销售压路机620台、平地机160台(其中出口100台),实现收入2.39亿元,同比增长160%。预计未来两年该业务将以逾50%的增长速度发展。公司投资1亿元在柳州市阳和工业新区设立的“柳州柳工叉车有限公司”,计划2010年将实现叉车产量1万台,可获销售收入6.80亿元,考虑到叉车盈利能力强于装载机,公司全面达产后净利润有望达到7000万元。预计公司2008年有望开始小批量生产,2009年开始为公司贡献利润。此外,2007年9月,公司顺利通过了2007年发行可转债有关的六项议案,募集资金主要用于提升装载机核心制造能力技术改造等七个项目,此举将显著提升公司的长期盈利能力。

南山铝业 铝电深加工一体化 业绩增长可期

2007年上半年公司通过增发收购了南山集团公司的铝电资产,将精纺呢绒资产转出,从而使公司成为一家拥有电力、氧化铝、电解铝、铝箔产品的铝电深加工一体化公司。今年1到9月公司实现营业收入51.28亿元,比上年同期增长51.22%;实现营业利润12.27亿元,比上年同期增长207.3%;净利润8.52亿元,比上年同期增长229.7%。

公司的铝业深加工一体化链条为“电力—氧化铝—电解铝—熔铸—热轧—冷轧—箔轧”。目前公司已形成了氧化铝产能70万吨,电解铝产能15.6万吨,铝型材产能6万吨,熔铸能力40万吨,热轧年产能20万吨,冷轧年产能20万吨以及铝箔年产能5万吨。近期公司还收购海湾铝业20%的股权,保障了公司年100万吨铝土矿的采购通道。另外,公司董事会通过的拟发行可转换公司债券用于年产10万吨新型合金材料生产线项目、年产52万吨铝合金锭熔生产项目以及年产40万吨铝板带项目的议案,将进一步完善公司的铝电深加工一体化产业链。今年以来,国家连续出台政策对铝业行业进行调控,这将加速淘汰铝行业的落后产能,并逐步解决我国铝行业产能过剩的问题,这对于我国铝行业的健康发展将是长期利好。

航天信息 长期受益纳税人用户数量的增长

公司是国内增值税专用发票防伪税控系统的独家提供商,未来几年公司产品的用户数将有数倍的增长。公司控股股东为航天科工集团,具有央企背景。公司控股的子公司共有37家,各地的服务站细分到区、县级,销售网络十分庞大。

随着防伪税控系统对一般纳税人用户的推行完毕,目前公司收入的增长主要来源于非税控业务的增长,但税控业务毛利占主营业务毛利的比重仍保持在70%以上。未来防伪税控系统业绩的增长点主要来自两方面,一方面是公司的防伪税控系统用户数量以每年35万户的速度自然增长,另一方面是由于一般纳税人认定标准的降低是一个长期持续的过程,现有的1000万户小规模纳税人和新增增值税一般纳税人企业就是防伪税控系统的潜在客户。公司已经成功入围北京、上海、大连等地的税控收款机招标工作。目前税控收款机主要用于小规模纳税人企业开具增值税普通发票以及营业税纳税人开具营业税发票,预计税控收款机在全国推行完毕后,市场规模可以达到500亿元,鉴于公司目前的中标情况和长期以来积累的税控业务的生产和销售经验,预计将占有10%以上的市场份额,税控收款机将是公司未来收入增长的又一个爆发点。

星新材料 国内新材料的龙头企业

作为我国化工新材料领域中最具竞争力的上市公司之一和我国最大的有机硅、双酚A、特种环氧树脂生产商,公司现已形成了四大产品系列:有机硅单体及特种单体、硅油、硅橡胶、硅树脂产品系列;苯酚、丙酮、双酚A、环氧树脂及深加工产品系列;PBT合成树脂及工程塑料改性产品系列;彩色显影剂产品系列。2004到2006年gon公司营业收入复合增长率为41%,利润复合增长率为49%。

2007年四月份,公司的新建10万吨有机硅正常投产后,公司拥有20万吨有机硅单体产能,而我国有机硅每年需求保持20%以上的增长速度。随着南通基地建设的全线铺开,2008年6万吨/年PBT、4万吨/年工程塑料改性、1500吨/年感光材料、9万吨/年双酚A、5万吨/年环氧树脂装置将陆续开车,这些产能投产后将使公司两大树脂产业链产能增加两倍,公司两大树脂产业链的盈利能力将大大增强。公司还通过定向增发将山西合成橡胶集团、化工部长沙设计研究院等七块资产注入到上市公司,这七块资产盈利状况良好。

中材国际 走向国际市场的水泥工程服务商

作为国内最大、国际上最主要的水泥工程服务商,公司在总承包、设计、设备安装等领域的国内市场份额超过90%,在国内细分市场上处于绝对的垄断地位,在国际市场上排名第三,是一家具有国际竞争力的行业龙头企业。2007年上半年,公司境外业务收入达40亿元,同比增长了219.1%,营业收入中境外业务收入占67.8%,同比提高了19.6%。境外业务收入的快速增长已成为公司新的利润增长点。

国内市场水泥行业的持续景气拉动了水泥产能的扩张从而为公司发展

提供了广阔的发展空间。2006年全国水泥产量12.4亿吨,同比增长17.0%,2007年1到8月产量为8.5亿吨,同比增长11.0%。国际市场上,水泥新增产能从2004年开始加速增长,达0.6亿吨,2005年道2006新增产能分别达0.75亿吨、1.4亿吨,预计2007年新增产能达1亿吨。公司在5000t/d生产线方面具有绝对优势,全球所有的10000t/d生产线中50%以上都是公司由承建的,目前公司在国内设计业务、设备安装业务、总承包业务都占据90%左右的市场份额。公司2006年底执行的未完工合同额约为225亿元,2007年前三季度新签合同112亿元,预计2007年新签合同额将超过130亿元。考虑到水泥生产线1到2年的建设周期,新签合同额将在未来1到2年内逐步释放,保守预计2007到2009年公司营业收入将分别达到115亿元、148亿元和186亿元。

双鹤药业 聚焦三大品牌建设

作为医药生产企业中的龙头企业,公司致力于打造“中国第一降压品牌”、“中国第一降糖品牌”、“中国第一大输液品牌”。2006年公司销售额超过40亿元,经过三年的调整,公司已进入发展的快车道,今年前三季度公司业绩同比增长65.32%。

公司目前的主要降压产品降压0号是一种复方制剂,该药临床药效较好,市场占有率名列前茅。预计新的医改方案有望在2008年出台,医药分销的第三终端即社区等基层医疗卫生机构将会兴起,届时一些慢性病常用药将会有新的流通渠道。公司目前主要的降糖产品是糖适平,随着我国近年来糖尿病患病率逐年递增,相关数据显示,目前我国糖尿病患者人数已超过5000万人,降糖药市场巨大,公司将极力开拓第三医药销售终端,预计公司的降糖药将有良好的表现。公司目前大输液产品的产能大约占行业总产能的12%。上半年公司大输液产品销售收入增长38%,其中非玻瓶产品的增长高达80%以上。在我国大力鼓励发展非玻瓶大输液产业的背景下,公司抓住当前产业结构调整机遇,适时扩建赢利能力较高的非玻瓶项目。预计扩建2009年达产后,可新增净利润8000万元以上。

双汇发展 核心竞争力突出

作为全国最大的猪肉制品生产企业,公司年屠宰生猪产能500万头,高温肉制品产能为70万吨,低温肉制品产能为20万吨,肉制品的产能和产量超过第2到10位竞争者的总和。

今年上半年高温肉制品销量同比增长24%,为32万吨,低温肉制品销量同比增长62%,达8万吨,预计全年肉制品销量将达88万吨,其中高温肉制品销量增长17%,低温肉制品增长44%,预计前年销量增长分别达到45%和17%。公司在生产冷鲜肉所需要屠宰厂的规模化和屠宰工艺具有先行优势,预计未来三年公司冷鲜肉收入将会保持16%的较快增长。公司采取企业品牌战略,产品基本采用“双汇”品牌,在2006年“中国最有价值的品牌”排名中,“双汇”以106亿元排名第14位,连续11年位列肉类加工行业第一位。强大的品牌效应、庞大的物流系统以及生产规模化构成了公司核心竞争力。

青岛海尔 家电行业龙头 业绩增长稳定

作为国际知名的家电龙头企业,公司市场占有率和产品美誉度不断提高,国内龙头地位稳固,预计内销收入每年增长10到20%。

公司在白电领域具备全球领先的规模,目前家用空调、冰箱和洗衣机的产能和销量在1000万台左右,均处于全球领先水平。这种基于自有品牌的全球领先规模使得海尔在白电领域对上下游的议价能力极强。其冰箱业务亦竞争优势稳固,市场需求旺盛,预计2007年销量增长约20%左右。另外合肥新建200万台冰箱产能,预计2008年1季度投产,2008年将为公司贡献1亿元左右的利润。公司在三四级市场空调渠道上加大投入,预计2008年家用空调业务收入同比增长25%。公司中央空调业务现正积极调整以构建稳固的竞争优势。公司还是2008北京奥运会唯一白色家电指定赞助商,不仅可以提高公司销售业绩,对公司来说也是一个前所未有的发展机遇。未来海尔集团将有可能把国内所有的“白电”业务都注入A股上市公司青岛海尔(600690)来运营,因而不排除今后将目前港股上市公司所拥有的另一块优质“白电”资产(洗衣机、热水器)再注入到A股上市公司,届时将会对A股上市公司的业绩水平提升有较大的促进作用。