

金山公司获7200万美元投资

□本报记者 陆琼琼

主营网络游戏及应用软件的金山公司8月18日宣布,获得总额为7200万美金的投资。领导此次投资的是全球性投资管理公司GIC(新加坡政府直接投资),其它投资者包括英特尔投资和宏远创投基金。

金山公司CEO雷军表示,公司目标是在未来三年内成为中国最大的网络游戏研发企业,在国内

和亚太地区成为领先的应用软件服务商。本轮投资会对目前业务拓展和产品开发提供充足的财务支持,以保障公司战略的有效实施。

英特尔投资亚太区总监张仲表示,网络游戏是个令人激动的新兴领域,在快速地发展,亚洲一直处于领先地位。按照分析家的预测,到2009年中国的网络游戏商业年增长率将达到34.7%。因此看到了很大的发展潜力。这笔投资来自英特尔投资去年设立的中国技术基金。

中华企业否认将被上实收购

□本报记者 唐文祺

昨天,有媒体称上海实业集团可能并购中华企业(600675.SH),中华企业负责人向上海证券报记者明确表示,“没有这件事”。

在上实集团确定入主上海城开之后,近期关于上实即将并购中华企业的传言甚嚣尘上。上实集团相关负责人则表示

“没有听说这件事”。记者又与中华企业所属的上海地产集团取得了联系,集团发言人同样表示“并不知情”。

与上海城开集团可能存在的资金压力不同,中华企业刚刚公布的2006年半年报指出,公司在2006年1月-6月的净利润有较大幅度增长,与去年同期净利润的28607.25万元相比,其增幅达到30%以上。

两家企业再获商务部直销牌照批准

□本报记者 喻春来

商务部昨日对外透露,又有一家内资和一家外资获得了直销牌照,这两家新批企业分别是南京中脉科技发展有限公司和宁波三生日用品有限公司。截至目前,共有3家内资企业和4家外资企业获得直销牌照。

据悉,商务部于8月16日批准了南京中脉科技发展有限公司的直销牌照,8月14日批准了宁波三生日用品有限公司的直销牌照。

根据商务部的批准,科技发展有限公司招募的直销员只可以在

江苏省内13个市行政区域内的45个区/县从事直销活动,核准的直销产品为保健食品3种、化妆品35种、保健器材9种;宁波三生日用品有限公司招募的直销员只可以在宁波市11个区县从事直销活动,核准的直销产品为15种保健食品。

南京中脉科技发展有限公司是2000年4月创办的一家集科研、生产、营销为一体的股份制民营高科技企业,年收入突破20亿。宁波三生日用品有限公司隶属于香港御坊堂药业集团有限公司,注册资金1.568亿港元。

30强连锁企业上半年销售额增25%

□本报记者 喻春来

今年上半年,全国排名前30家的连锁企业销售额达2751亿元,比2005年同期增长25%。这是商务部商业改革司昨日发布的今年上半年全国30家连锁企业调查结果显示的。

该调查发现,前30家的连锁企业上半年直营店的销售额为2363.4亿元,占销售总额的86.1%;店铺总数为15563个,比2005年同期增长17.1%。

其中,百联集团有限公司(商业连锁部分)以383.7亿元销售额、6451家店铺的业绩稳居30名排行

榜第一名,销售额与店铺数分别比2005年同期增长5.2%和9.4%。

而国美电器有限公司和苏宁电器集团分别以303亿元和289亿元位列第二名和第三名。国美电器上半年销售额比去年同期增长54.8%,去年同期为196亿;苏宁电器上半年销售额比去年同期增长62.4%,去年同期为178亿元。

大商集团股份有限公司、家乐福(中国)管理咨询服务有限公司分别以173亿元和119亿元的销售业绩排名第四位和第五位。

2005年第10名的上海永乐家用电器有限公司此次没有进入今年上半年的30强。

聚焦海外上市公司业绩披露

华友世纪二季度净利下滑66%

□本报记者 陈中小路

华友世纪(Nasdaq:HRAY)昨日发布的第二季度财报显示,该公司当季营收同比增长22.1%,但净利润同比下滑66%。该季其净利润为170万美元,每股美国存

托凭证收益8美分,这也与分析师预期基本相符。

华友世纪预计,第三季度营收为1600-1700万美元。在当日的常规交易中,华友世纪报收于5.5美元,涨幅为4.16%,在盘后交易中则又上涨了0.18%。

主要有三个原因。一是薄膜太阳能电池的特性,容易用于玻璃幕墙、建筑一体化上;二是比较容易降成本,因为他需要的硅片量比晶硅太阳能电池少100倍。目前,

掌上灵通连续5季收入增长

□本报记者 陈中小路

掌上灵通(Nasdaq:LTON)2006年第二季度财报昨日出炉。报告称,掌上灵通当季收入环比略有增加,达到2330万美元,同比增长了33%。这也是公司连续第五个季度实现收入增长,不过公司当季净利润同比下滑17%,为310万美元,每股美国存托凭证收益为12美分。

念表示:“我们已经从近期的挑战中获得了更为有利的竞争优势。由于公司今年初实施了重组措施,我们已经取得了有效的成本控制。”

不过,掌上灵通预期并不看好。公司预计第三季度毛收入为1750-1850万美元,低于分析师的预计,而且当季符合美国公认会计准则的净利润将有所下降,每股美国存托股票每股稀释收益约为0.02美元。

两高速公路公司业绩增长六成

□本报记者 吴琼

昨日,江苏宁沪高速公路(0177-HK)和安徽皖通高速公路(0995-HK)公布半年报:宁沪高速上半年净利润为5.7亿元人民币,较去年同期增长3.5亿元,增幅为61.01%;销售收入为17.59亿元,

去年同期为9.55亿元。昨日,宁沪高速收盘价为4.52港元,涨1.35%。

皖通高速上半年净利润4.54亿元,较去年同期的2.74亿元增长65.29%;销售收入8亿元,去年同期为7.3亿元。昨日,皖通高速收盘价为5.23港元,涨0.38%。

永乐:将向大中索取损害赔偿

□本报记者 喻春来

永乐电器销售有限公司(0503.HK)昨日发布公告称,北京大中电器有限公司不能单方面终止战略合作协议,永乐电器正进一步寻求法律意见,其可选择的方案之一是对大中电器展开法律行动,强制执行战略合作协议条款。

永乐电器表示,就此事还会向大中电器提出索取损害赔偿及退还保证金。

永乐电器在昨日的公告中还证实,该公司8月7日接到大中电器的一份建议书,要求终止双方于4月份签署的战略合作协议。

根据该协议,双方同意在诸如物流配送和采购等领域进行合作。永乐电器此前已向大中电器支付了1.5亿元的订

金,但协议至今没有被执行。

永乐电器表示,北京大中电器无权单方面终止战略合作协议。任何终止战略合作协议的行动必须取得永乐电器的同意。永乐电器还称,大中电器还没有告知永乐电器其有意没收1.5亿元的保证金,并强调,大中电器无权没收保证金。

大中电器总经理宋红昨日接受上海证券报采访时称,双方就解除合作协议一事正在协商,大中电器希望月底双方能够最终达成协议,永乐电器方面现在还没有就此事给出任何答复。

“永乐电器出此公告是不是就是给出的答复呢?”宋红说道,“对此,大中电器内部将就此事展开研究,不日将正式对外发布声明。”

永乐电器昨日上午上涨0.54%,收盘于1.87港元。

扩张太快 国美同店销售额首次下降

□本报记者 喻春来

国美电器有限公司(0493.HK)昨日公布的上半年业绩报告中透露,上半年,该公司同店销售额比去年同期下降了1.24%,每平方米销售额只有20400元,与去年30900元相比,下跌34%。分析师认为,上半年,该公司同店销售额首次出现下降,表明市场竞争激烈,扩张太快出现了问题。

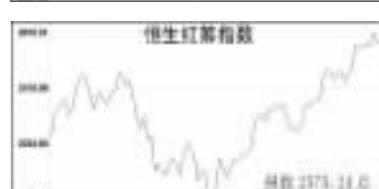
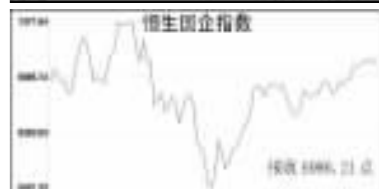
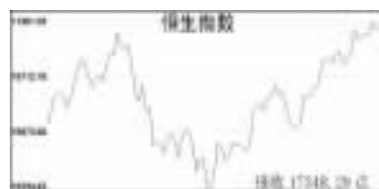
分析称,国美电器上半年如果不加一些特殊项目的业绩,其业绩非常糟糕,其营运毛利率下跌1.2个百分点,至3.56%,上年同期为4.76%。

上半年,国美电器其它收入达到4.88亿元,增长46%;这些收入包括来自供应商的促销、管理、进场、上架费用,达到2.05亿元。

不过,国美电器的各项目成本开支增长过快;销售、分销和行政成本几乎翻一番。

国美电器称,公司现在正面临新设门店特别是二级城市门店经营,以及销售效率下降、各项成本比率上涨等压力和挑战;而市场分散及激烈竞争、大幅扩张及同业缺乏差异化等因素导致了销售效率下降,对毛利及盈利能力构成压力。

昨日,国美电器以5.80港元收市。



恒生指数成份股行情日报

Table with columns: 代码, 股票简称, 收盘价(港元), 涨跌幅(%), 成交量(手). Lists various stocks and their performance.

上证指数成份股行情日报

Table with columns: 代码, 股票简称, 收盘价(元), 涨跌幅(%), 成交量(手). Lists various stocks and their performance.

红筹股指数成份股行情日报

Table with columns: 代码, 股票简称, 收盘价(元), 涨跌幅(%), 成交量(手). Lists various stocks and their performance.

内地、香港两地上市公司比价表

Table with columns: 股票简称, 收盘价A股(元), 收盘价H股(港元), A股溢价率(%). Compares A-share and H-share prices.

美国市场中国概念股行情日报

Table with columns: 代码, 股票简称, 收盘价(美元), 涨跌幅(%), 成交量. Lists Chinese concept stocks in the US market.

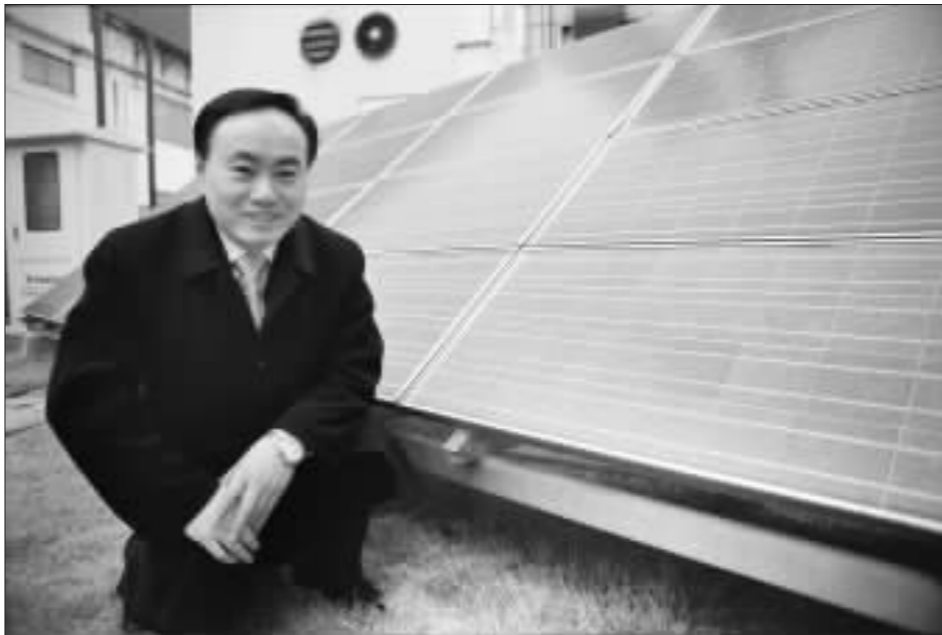
海外上市公司老总访谈

施正荣启动国内扩张之旅

6000万美元打造上海薄膜电池基地

□本报记者 吴琼

昨日,无锡尚德(NASO STP)开始其中国生产基地的扩张之旅。其新工厂和新研发中心将落户上海漕河泾开发区浦江高科技园。此举,被其CEO施正荣视为全面实施国际化战略的一个重要举措。这家中国最大的太阳能电池生产企业,尽管产能已跃居全球第四,但这似乎并非其CEO施正荣的终极目标。记者就此专访了无锡尚德电力控股有限公司董事长兼CEO施正荣。



无锡尚德电力控股有限公司董事长兼CEO施正荣 资料图

薄膜电池成本节约7倍

上海证券报:未来公司利润增长点来自哪里?

施正荣:薄膜太阳能将是尚德未来的方向。我看好太阳能并网发电,相关政策出台后,中国太阳能电池市场才能真正发展起来。

上海证券报:很多人对薄膜太阳能电池失去信心,觉得其商业前途不如晶硅太阳能电池。你的看法如何?

施正荣:晶硅太阳能电池和薄膜太阳能电池,谁是赢家,现在还很难说。这两种电池各有优缺点。晶硅太阳能电池的主要材料是硅片,比如铺设在大面积的太阳能电池幕墙上,因为用的硅片过多,外观就会不太好看。但晶硅太阳能电池的转换效率比薄膜太阳能电池高一倍。晶硅太阳能电池的转换率是16%至17%,薄膜太阳能电池才8%左右,所以目前来说,晶硅太阳能电池更有市场,但未来就不一定。

主要三个原因。一是薄膜太阳能电池的特性,容易用于玻璃幕墙、建筑一体化上;二是比较容易降成本,因为他需要的硅片量比晶硅太阳能电池少100倍。目前,

硅片占太阳能电池总成本的70%左右。如果薄膜太阳能电池的转换率和晶硅太阳能电池相当,按硅片使用量可节省7至8倍的成本。

上海证券报:变网发电市场有多大?

施正荣:只要政府出台相关扶持政策,这个市场相当大。比如,每度电售价提高1分钱,这个价格普通百姓应该能承受。那么会多收多少钱呢?中国就能推到210亿元!用这210亿元推广太阳能发电,相当于800兆瓦的产能,也就是2004年全球太阳能电池的产能。

打造上海基地

上海证券报:目前漕河泾项目进展如何?

施正荣:我们已经在漕河泾拿下200亩地,一期使用110亩,二期用90亩地;投资6000万美元建成研发中心和生产工厂。预计2008年正式开工。

上海证券报:据了解,尚

德将在漕河泾生产研发薄膜太阳能电池,未来无锡和上海工厂如何区分和定位?

施正荣:尚德是国际化企业,但无论在哪里发展,总部仍在无锡。目前,在漕河泾的项目与无锡的项目不同。上海做下一代产品——太阳能薄膜电池研发和制造,无锡做晶硅电池研发和生产。

上海证券报:前期,无锡尚德收购了日本MSK公司,这个股权设置很有点对赌的意思?

施正荣:确实。我们一期1.07亿美元买MSK三分之二的股权,第二期用换股的形式获取MSK剩下的股权。我们设定了从销售收入、毛利润、税后净利润等一系列目标,并分成不同等级,他们达到哪一级将决定未来能换多少无锡尚德的股票。只要他们不依靠尚德的支持,完全凭自己的能力达到最低目标,至少能得到价值5300万美元的股票。

上海证券报:在太阳能

电池生产企业中,无锡尚德的实力是谁?

施正荣(玩了一个小小花招):我们的对手是BP、夏普,但BP的强项在于石油、夏普强在家电,只有我们的优势真正在太阳能电池领域。我们生产的电池的转换效率就比大多数企业高。在战略规划上,我们不会做上游晶硅生产,只会做中下游——太阳能电池生产和销售。

上海证券报:据了解,尚德已经在向一些新兴市场进军,如法国、希腊、西班牙。目前进展如何?

施正荣:这些地区最近出台一些政府补贴政策,需求量大增,所以我们也适时进军。其实在另外一些新市场,像美国市场,我们的拓展情况良好。直接销往美国太阳能电池20多兆瓦,占总销量(35兆瓦)的60%。我们的销售客户更国际化、多元化,以前德国为最大市场的格局在慢慢改变。

传播精细化 分众二季报净利增283.4%

□本报记者 陆琼琼

北京时间8月18日,分众传媒(Nasdaq:FMCN)发布了截至6月30日的2006年第二季度财报。报告显示,由于商业楼宇联播网广告服务营收大幅增长,分众传媒第二季度净利润同比增长283.4%。

这一财季,分众传媒的总营收为5060万美元,较去年同期的1460万美元增长了246.8%,比上一季3310万美元增长了52.6%。而二季度净利润从去年同期的430万美元增长了283.4%至1670万美元,

超出分析师预期。

从去年10月份开始,分众收购了掌握90%以上份额的,社区公寓平面媒体框架媒介,之后又收购了楼宇视频媒体第二大运营商聚众传媒,分众的“生活圈媒体群”概念更加清晰地进入人们的视野。

2006年3月到6月,分众传媒此前的视频联播平台更细分定位于白领、领袖、商旅、时尚、大卖场终端、超市/便利店终端、户外LED彩屏等数条新产品线。广告专家张惠辛认为,新媒体诞生与成长的动力来自于与消费者生活方式的融合,进而形成有效的网络化

的接触点。

根据财报,精细化传媒的投资回报增长可观。二季度,分众商业楼宇联播网和卖场终端联播网的客户数已超过2000家,两者本季贡献的营收分别为3110万美元和650万美元,环比增长了44.7%和23.6%。去年10月分众收购的公寓电梯平面媒体框架媒介总营收也增长了61.3%,达到980万美元。与此同时,分众无线手机广告网络作为全新的网络3个月间创收了310万美元。

分众公司表示,公司在总体战略上将从“细分市场”和

“扩大覆盖面”两方面推进。

分众传媒首席战略官Cindy Chan表示,二线城市成长态势良好,广告刊挂率大幅提高,成都、长沙等地都已达到100%,二线城市是公司未来的重要增长点。

8月17日,分众传媒在常规交易中上涨1.65美元到62.55美元,涨幅2.71%,在随后的盘后交易中,分众传媒下跌3.05美元,报收59.50美元,跌幅为4.88%。分众传媒预计第三季度营收为5800万美元到6000万美元。分析师预计分众传媒第三季度营收为5990万美元。