

电盈命途多舛

李泽楷跨媒体控制权惹争议

□本报记者 陈中小路

盈拓小股东否决的李泽楷电盈股权交易并未使电盈“安静”下来,除了因(李泽楷)跨媒体控制面临调查外,电盈在网间互连费用上与香港电管局的分歧也日益加大。

由于重掌电盈,同时还拥有 now 宽频电视及《信报》的跨媒体控制权使“小超人”惹上争议。目前相关部门已就此事展

开调查,昨日香港工商及科技局局长王永平明确表态,“监管机构正依法处理事件,最终会作出全面交代。”

李泽楷今年8月收购《信报》50%股权,如今他留任电盈主席,而电盈旗下拥有 now 宽频电视,涉嫌“跨媒体操控”。广管局发言人早前表示,会主动要求李泽楷提供资料,研究他是否“不符合持牌资格人士”,并考虑采取进一步行动。

因为可能抵触相关《广播条例》的相关规定,李泽楷可能面临的 now 宽频电视牌照被收回的风险。更有香港市场消息称,港府已作好最坏打算,不惜与李泽楷对簿公堂。

根据有关规定,跨媒体持有人要主动提出“豁免”申请,再经行政会议及特首批准,但广管局至今仍未收到李泽楷的申请。

此外,作为香港最大固网

运营商的电盈,其与香港电信管理局之间就固网运营者是否要向移动运营者收取互连费用之事产生的分歧再起波澜。

此前电管局曾发布咨询文件,有意取消互连费用,但消息一出就遭到以电盈为代表的固网运营者激烈反对,因为这将使香港固网运营者每年损失6亿港元的收入,其中电盈约占4亿港元,占其盈利的25%左右。

由于电盈交易案的波折使其与网通在内地的合作前景黯然,因此这笔互连收费对电盈的意义更为重要。不过,对于电盈向法院申请“要求终止该咨询程序”的司法覆核,香港电管局局长文浩昨日态度强硬:“若盈科胜诉,电管局一定上诉。”

据悉,法院将于明年2月公布判决结果,假若届时再度遭遇打击,电盈股价将进一步受挫。

■公告快递

创维 10 月电视销量跌 6.8%

创维数码(0751.HK)昨日公布,由于本地销售低迷,公司今年10月份电视机销量69万台,较9月下跌22%,较去年同期则下跌6.8%。

10月份,该公司在中国市场的电视机销量为50.4万台,较去年同期下跌6.3%,按月下跌32%。同期,公司高清阴极射线管电视机销量下滑2.8%,至11.86万台;但同期平板电视(液晶电视与等离子电视)的销量较上年同期增长一倍以上,从2.32万台增至6万台。海外市场销量方面,按年及按月,分别下跌7.9%及上升29.2%,至18.6万台。

(王杰)

华润 27.6 亿元再扩地储

华润置地(1109.HK)昨日发布公告,以约27.6亿元的价格,向华润集团收购一家投资控股公司的全部已发行股份。预计收购完成之后,华润置地将拥有北京华润新镇与成都发展的全部股本权益。

华润置地通过旗下全资附属企业坚实发展有限公司,与 Cosmart 达成收购协议,出资27.3亿港元收购该企业的全部已发行股份。其中12亿港元用于发行及配发代价股份,剩下15.3亿港元则以代价款项偿付。收购完成之后, Cosmart 将成为华润置地的附属企业,华润置地便增持华润新镇股权达95.88%,以及成都发展的全部土地权益。

业内专家认为,由于两块土地的物业估值已增加了5.37亿元,而其中的12亿港元以发行新股的形式进行支付,因此华润置地的此项交易实属合算。

(唐文祺)

银创控股出售交大铭泰股权

交大铭泰(8148.HK)、银创控股(0706.HK)及 S&D Holdings 昨日联合公布,S&D 将以总价875万港元向银创收购交大铭泰6435.58万股,占已发行股本约32.18%,每股作价0.136港元,较交大铭泰停牌前报价0.135港元溢价约0.7%。

S&D 将根据收购守则,向全部已发行股份提出强制性有条件现金收购建议。交大铭泰已发行股份为2亿股,按收购价每股0.136港元计算,价值为2720万港元。

银创指出,此次出售股份预计取得约450万港元账面收益,即857万港元交易代价及425万港元债务的差额。

S&D 为一家于2006年9月12日成立的投资控股公司,目前尚未开展任何业务。S&D 计划维持交大铭泰现有主要业务,无意对雇员及管理作出任何重大变动,出售重大资产或业务,亦无计划注入任何重大资产或业务,无意将公司私有化,将维持其香港创业板上市地位。

交大铭泰昨日复牌,上涨4.444%至0.141港元。

(王杰)

“国油国运”点燃内地航运业

干散货、油轮业务将成两大亮点

□本报记者 索佩敏

上周五(上市首日)大涨71.7%的招商轮船(601872.SH)昨日继续涨停,中海发展(1138.HK;600026.SH)、中外运(0598.HK)等航运龙头企业逐步受到投资者关注。

有航运分析师指出,“国油国运”战略有力地推动了原油运输业发展,同时干散货市场运力投放趋缓,因此,干散货和油轮业务将成为2007年航运板块的两大亮点。

油轮:“国油国运”战略成最大推力

“招商轮船、中海发展这类企业将是国油国运战略的最大受惠者。”昨日,中信证券航运分析师于军在接受上海证券报记者采访时指出,政策支持将是内地油轮运输企业发展的最大推力。

英国克拉克森研究公司预计,2007年全球日均原油需求将上升到86.4百万桶/天,其中中国是最快速的增长因素,但截至2005年,内地运输企业承运的进口原油份额只有12%左右。由此,国家提出了“国油国运”战略,计划在2010年前使内地运输企业承运的进口原油份额达到50%以上。

东方证券分析师陆从珍



资料图

在分析报告中指出,即使保守预测进口需求年增5%,到2010年我国原油进口量将达到1.62亿吨。以内地船队承担50%的运量计算,至少需要远洋油轮运力1600万载重吨以上,而目前我国远洋油轮运力约为900万载重吨,尚有一半的运力缺口。

为此,中海、中远、招商轮船都在积极扩张油轮运力。中海发展10月份宣布新建四艘30.8万载重吨VLCC(巨型原油轮),总价约为4.6亿美元。长航集团旗下的南京

油运表示,目前该公司已签订了8艘VLCC,37艘MR型油轮的建造合同,到“十一五”末,南京油运总运力将超过500万载重吨。招商轮船则计划未来3年内实现运力翻倍。

不过,面对各家油轮企业大肆扩张运力,也有分析师表示了担忧。于军指出,目前一艘VLCC的造价在2亿-3亿美元之间,处于高位,以这样的造价大量订船,存在一定风险。

干散货:运力释放高峰即将过去

相对于油轮运价节节攀升给油轮运输业务带来的压力,干散货运输在短期内更为分析师所看好。于军指出,散货船运力大幅投放即将结束,以及船企对造散货船的热情不高,令干散货运价在短期内将维持一个平稳的价位。

长江证券研究员纪云涛指出,2006年将是干散货船队大幅释放的最后一年,共有350艘,共计2591万吨船

下水,较之2005年的运力增幅为7.5%。而从2007年开始,干散货市场的运力投放将大幅放缓。2007年预计有260艘,共计1993万吨船下水,而到2008年,投入市场的干散货船只有143艘,共计1314吨。

而另一方面,造船企业的接单意向也影响着干散货的运力投放。于军表示,由于散货船的造价普遍较低,在目前订单饱满的情况下,大型造船企业往往更愿意将宝贵的船台资源用来造附加值更高的集装箱船和油轮等,这也在客观上造成干散货运力投放高峰的结束。

在运力投放趋缓的同时,“中国因素”将继续促进干散货市场的繁荣。于军指出,中国的铁矿石进口是干散货市场的最大驱动力,预计未来全球干散货运力的年增速在3%-5%之间,而以中国铁矿石和煤炭进出口带来的干散货需求将大于运力的增幅。

■走近海外上市公司

突破太阳能“下行”重围

——访阿特斯太阳能公司总裁瞿晓锋

□本报记者 吴琼

最近,加拿大太阳能公司(NASDAQ:CSIQ;简称“阿特斯太阳能公司”)正为其成功登陆美国纳斯达克交易所而兴奋。“6个月前,我们半开玩笑地说阿特斯成功登陆美国股市后,赶回中国来吃大闸蟹。”汇丰直接投资(亚洲)有限公司科技产业投资部董事梁耀雄称,“没想到,现在已经成功了。”而在度过上市缄默期后,阿特斯太阳能公司总裁瞿晓锋也欣然接受了上海证券报记者专访。

公司不急于出售股权

上海证券报:阿特斯太阳能公司仅发行了770万股,其中140万股为原始股东出售股份,630万股为新发股份,募资近1亿美元,比无锡尚德少很多,为什么?

瞿晓锋:在内地企业海外募资排名中,我们募集的资金并不低,应该排在前十名。另外,对于一个快速发展的企业来说,不会急于出售股权。

上海证券报:今年下半年以来,海外市场上太阳能类上市公司股价纷纷下行。资本市场对该类公司的热情是否下降?

瞿晓锋:确实,去年年底和今年年初国际资本市场对太阳能类公司的看法有些变化,这和投资周期、行业周期等有关。但从另一个角度看,在这样的情况下,我们仍能成功上市,也算是突破重围。这要归功于我们的业绩。

上海证券报:公司如何说服海外投资者认可你们?

太阳能是一个成长性的行业。阿特斯太阳能公司掌控硅材料的供应链,如从半导体行业中寻找可回收利用的硅原材料;我们有平衡的成本运营优势,毛利率率在业内排名居前;我们连续5年盈利;我们还有一个国际化的管理团队。

暂不介入下游

上海证券报:今年高纯多晶硅(原料)价格不断上涨,而太阳能电池组件价格下降了近13%,公司如何保持利润,如何能保证硅废料用于生产?

瞿晓锋:我本人学习半导体出身,做了2年的研究,后来去了加拿大的ATS公司。因此,我在网络和寻找生产太阳能电池产品所需的硅材料资源上均积累了充足的经验。

今年上半年,公司在海外



瞿晓锋

的几个大的高纯硅项目投产,预期目前已进入拐点。高纯硅原料的价格不会持续上涨。我们有充足的原料供应。至于如何应对太阳能电池组件价格下跌,我们不久将会公布。

上海证券报:募集资金将用于哪些方面?公司未来是否会渗入上游(太阳能电池片)或者下游(光伏发电系统)?

瞿晓锋:募资将用于购买太阳能电池片和硅原料,扩大太阳能电池片生产,并用于研发新产品。明年,我们也将投入生产太阳能电池,但暂无介入光伏发电系统的意图。

斥资逾30亿元

许荣茂携韩国大财团上海造主题公园

□本报记者 李和裕

年中世茂房地产(0813.HK)成功赴港上市后,许荣茂又在进一步构建自己的商业地产王国。

昨天,世茂房地产表示,正计划在上海市松江区建设主题公园,总投资超过30亿元。

记者了解到,世茂房地产已经在上海松江佘山地区获得土地建设主题公园,并找到了韩国十大财团之一的乐天集团成为其合作伙伴,项目最快明年下半年动工、首期最快2009年落成。同时,世茂房地产还计划与一家德国财团合作,投资10亿元在主题乐园内兴建一家客房超过300间的高端酒店,世茂房地产方面没有透露德国财团的名字,但表示德方将在酒店占股30%至40%。此外,世茂房地产还会在主题乐园内配套兴建一大型购物中心。

这是世茂房地产第二次“落子”佘山,此前世茂房地产与国际知名酒店集团喜达屋酒店及度假村集团旗下的艾美国际酒店合资,兴建了五星级的世茂佘山艾美国际酒店,该项目已在去年11月开业。

世茂房地产在商业地产上的野心自然不局限于此。今年9月,其在上海的第二家五星级酒店——位于上海南京路的上海世茂皇家艾美酒店也正式对外营业,楼高333米,客房数达770间的上海世茂皇家艾美酒店也是上海最大的独栋五星级酒店。

而除了根据上海,世茂房地产也在各地发挥其商业地产的资本实力。自今年6月世茂房地产与法国欧高、百安居中国签署战略合作协议,并表示开始全面加速进军商业地产领域后,世茂房地产就逐步向昆山、南京、武汉、福州等地区扩张,目前已在内地10多个城市建有酒店、商场等商业地产项目。

许世坛表示,世茂房地产不会强求商业地产做得最大,更看重的是利润。“商业地产项目将成为公司的长期资产,通过出租可获得稳定的现金流入,预计明年公司的商业地产项目所带来的利润就可占到总利润的20%。”许世坛介绍,“同时根据公司的目标,到2010年物业收租盈利的比例要提升至30%。”

昨日,世茂房地产下跌0.95%,报收12.52港元。

百江燃气32亿“狂扫”内地燃气资产

□本报记者 王杰

为加快拓展内地燃气业务,香港中华煤气(0003.HK)与百江燃气(1083.HK)昨日联合公布,百江燃气将以32.3亿港元的价格向中华煤气购入中国内地十家管道燃气公司的股权和股东贷款。百江燃气公司向中华煤气发行约7.73亿股新股,相当于百江燃气已扩股本的45%,中华煤气因此会成为百江燃气的最大股东。

百江燃气收购的内地管道燃气公司在多个城市经营业务,包括青岛、淄博、龙口、潍坊、威海、泰安、马鞍山和安庆。

中华煤气是香港第一家公用事业机构,在香港的管网已拓展至超过3000公里,覆盖全港85%的经济

区,为超过160万民用及工商客户供应燃气。

百江燃气是内地首屈一指的石油气和天然气经营商,目前在内地12个省份经营41个管道燃气及石油气项目。百江燃气主席欧亚平指出,“完成收购后,百江燃气将在32个城市拥有35个管道燃气项目,为内地170多万用户提供燃气服务,今年上半年的管道燃气合并销量达3.67亿立方米。”

投资评级机构穆迪昨日表示,检讨百江燃气企业家家族及高级无抵押债券“Ba2”评级,或调高该等评级。该行称,有关检讨反映该公司收购后将可加强市场竞争力,也反映潜在受益于新股东架构,以及提升其财务及企业管治水平。同时还将检讨有关交易对营运及财务影响。

■记者观察

盛大再次受宠华尔街

□本报记者 张韬

盛大网络总裁唐骏日前奔赴美国进行了第二轮融资路演,这似乎给华尔街的各大投资机构巨大信心。自唐骏亲赴华尔街以来,盛大股价飙升至20美元,又被摩根大通调高评级(连升两级)。

昨日,盛大新闻发言人诸葛辉告诉记者,唐骏为期一周的华尔街之行已经结束,并从美国返回,但是唐骏还未回到公司,盛大暂时没有最新消息透露。

唐骏讲述盛大“新故事”

在唐骏华尔街之行前,唐骏说,盛大在资本市场需要不断进行规划和运用新的策略,所以目前启动了新一轮路演。从11月27日开始,盛大将告诉投资者盛大未来的方向是什么,过去3年,盛大成功在于执行力,未来三年还将专注执行力方面,还将告诉大家更大的投资空间是什么,让更多的投资人了解盛大。

唐骏关于盛大的“新故事”暂时还无从得知,但是唐骏之行无疑已经给华尔街的投资机构带去了很大的信心。

11月30日,摩根大通分析师 Dick Wei 上调了盛大股票评级,由“减持”上调至“增持”,而盛大的股价也飙升至20美元。

Dick Wei 说,盛大的优势在于游戏运营、营销、“创新文化”以及紧跟市场趋势的能力。这恰恰点出了盛大核心竞争力,也许这才是盛大再次受宠华尔街的原因。

盛大受益“全面免费化”

Dick Wei 在研究报告中称,游戏行业正逐步由 pay-to-play 转向了 free-to-play 上。这跟陈天桥最近常说的 CSP(come-stay-pay)模式很像。看来华尔街是用自己的语言深刻理解了盛大的“免费”游戏其实赚的钱更多,而且是可持续的赚。“盛大的多款重量级老游戏,未来有望继续保持季度增长。”Dick Wei 认为,“整个市场向道具收费模式转型的趋势不可避免,盛大将凭借其



长期积累的用户群、领先的品牌影响力以及强大的商业化运营能力成为这一趋势的最大受益者。”

而盛大三季报也显示,期内,公司收入为4.09亿元,较上一季度增长9.4%;运营利润1.13亿元,也较上一季度增长23.4%。利润增速一方面取决于成本控制能力加强,另一方面取决于盛大免费游戏模式的成功。

“家庭战略”不确定因素大幅减弱?

Dick Wei 的报告指出,投资者太过于担忧盛大未来的产品线。该行指出:“由于业务转型的规模远低于我们此前的预期,我们认为转型给盛大收益带来的不确定性大为减弱。”Dick Wei 报告中的这段话意味深长。这里的转型肯定不是指“免费”模式,而是盛大的“家庭战略”。华尔街之前一直不看好家庭战略,那么这次的“不确定性大为减弱”,到底是指什么?

业内人士分析,唐骏此次华尔街重点讲述的盛大“新故事”就是瘦身后的家庭战略新产品。据悉这款游戏战略的新产品就是盛大版的 Xbox。也许有了索尼 PS3 和微软 Xbox 刚刚大卖的良好示范,投资者这次可以更容易接受陈天桥的家庭战略产品。