

## Companies

## 航油价格下调 国航盈利将创新高

□本报记者 索佩敏

面对国际航油价格持续走低,中国内地航空公司终于也享受到低油价的实惠。

昨日,中国国航(0753.HK; 601111.SH)董秘郑保安透露,内地航油价格从1月1日起每吨下调180元。而经过拓展销售、与国泰合作等一系列措施后,国航2006年盈利将创新高。昨日国航A股涨停,报收6.40元。

对此,郑保安指出,一方面由于民航业的整体环境在改善,去年1-11月,民航业实现净利润47亿,其中中航集团以39亿独占83%。与此同时,人民币升值也令国航产生了一次性汇兑收益,前三季度国航已实现

汇兑收益逾4亿元,预计2006年全年汇兑收益将达8亿元。他进一步透露,在这一背景下,2006年国航净利润将创新高。

而在国际油价持续走低的情况下,中航油也调低了航油价格。郑保安透露,预计未来国际原油价格将在50-60美元/桶,而内地航油价格也在今年1月1日每吨下调了180元,这无疑减轻了航空公司的成本压力。东航财务总监罗伟德曾透露,航油价格每吨上涨100元,将令东航一年多支出2亿元。而中信证券分析师马晓立表示,根据其对于2006年整体情况的测算,油价每上涨100元,东航将会减少净利润2.2亿元,南航减少2.5亿元,国航减少1.8亿元。

国航副总裁蔡剑江则表示,截至去年,国航拥有207架飞机,其中128架飞机在北京,即投放了65%的运力。国航对北京市场的重视也获得了回报,目前国航在北京占据了45%的市场份额,其中内地航线为44.3%,国际航线为82%。

不过作为内地拥有最多国际航线的航空公司,国航也承认其在欧美航线上的竞争力还有待加强。蔡剑江表示,尽管欧美航线是每个航空公司都想争夺的市场,但目前国航的欧美航线仍然亏损。从客观原因来讲,由于欧美航线多以外币计算收益,人民币的汇率调整令国航收益有所损失。从市场分布来说,中美航线上80%都是美国旅客,

86%的旅客销售在境外,内地航空公司在管理硬件上与欧美航空公司还存在差距。

蔡剑江表示,国航正在通过走国际化道路来加强欧美航线的竞争力。国航于去年宣布加入星空联盟,未来将会跟美联航合作。在中国至美国旧金山和洛杉矶的跨太平洋航线上,两家公司加起来的市占额超过70%,有很好的控制能力。国航将加大境外销售尤其是网络销售的力度,因为目前国外旅客购买机票65%都是通过网络。为此,国航目前已在美洲开通网站,今年上半年将开通欧洲网站。

此外,国航与国泰的合作也开始初现成效。2006年6月,

国航与国泰(0293.HK)、太古(0019.HK)、中信泰富(0267.HK)等宣布,通过名为“星辰计划”的一系列股权重组,国航与国泰形成交叉持股的更“亲密”关系。

对此国航总会计师樊澄透露,国航与国泰曾于去年6月宣布成立合资货运公司,由于涉及航线和运力的重新安排,预计今年上半年或晚些时候会有实质进展。不过跟东航旗下中货航的合作目前则没有明确结论,还在探讨之中。樊澄表示,“十五”期间内地航空货运增长超过了45%,但中国的航空公司份额却在下降,为此,国航决定跟国泰合作,以争夺更多的市场份额。

## 飞毛腿行使超额配股权

飞毛腿(1399.HK)昨日宣布,获嘉诚亚洲代表国际包销商悉数行使超额配股权,涉及3900万股股份,相当于国际发售初步提呈发售的发售股份的15%,每股作价2.02港元。(王杰)

## 武夷药业有望2月赴港上市

昨日,从香港市场传来消息,内地民营企业福州武夷国际药业将于本月下旬在香港公开招股,集资约7.8亿港元,预计在2月初挂牌。

据悉,武夷药业日前已经开始市场推广,公司保荐人瑞信发布的推介报告指出,药业市场在中国属于新兴高增长行业,2006年上半年,武夷药业盈利增长41%至6720万元,预测2007年合理市盈率为12.86倍,股本价值为20.8亿至25.6亿元。而公司另一保荐人瑞信预测该公司2007年市盈率为10至12倍。

瑞信指出,武夷药业管理层表示,预期今年上半年可取得国家食物及药物管理局的批准,推出可降低血液胆固醇的紫苏油胶囊,新产品的估值达4.22亿元,这将成公司盈利增长新动力。此外,公司产品多元化,2005年52%的收入来自西药销售,48%来自中药销售;与公司去年上半年的毛利率为49%。(王杰)

## 广南集团牵手浦项钢铁

广南集团(1203.HK)昨日公布,2006年12月21日,其间接全资附属公司中粤材料有限公司与全球第三大钢厂——韩国浦项钢铁(POSCO)及其附属浦项中国签订合同,在中国合资成立生产及销售马口铁产品的中粤浦项(秦皇岛)马口铁工业有限公司,以生产及销售马口铁产品。广南集团将持有合资公司66%权益。

根据协议,合资公司总投资额为6000万美元(约4.68亿港元),包括注册资本3000万美元(约2.34亿港元),中粤持股66%,而POSCO及浦项中国则分别持股24%及10%。合资方预期总投资额6000万美元将足以购买生产设施,并为合资公司提供初期营运资金。

同时,中粤还与POSCO订立谅解备忘录,合资公司将以不超过167亿韩元(约1.4亿港元)向POSCO收购一套电镀锡马口铁生产机器,该套机器的最高年产量为25万吨马口铁。

广南集团表示,相信在秦皇岛成立合资公司将为公司扩展华北市场提供良机,将与POSCO成立合资公司,可令双方的合作关系更进一步。(王杰)

## 持续亏损雅虎中国 谋变“高端搜索”

□本报记者 张韬

1月7日,在阿里巴巴宣布建立阿里软件之际,阿里巴巴CEO马云表示,雅虎中国将重组为一个面向企业的搜索引擎,以应对国内搜索市场的激烈竞争。

马云曾表示,“2006年整合雅虎(中国)对我而言是痛苦的一年。”马云在7日向记者承认,阿里巴巴对雅虎的整合工作还在继续。他同时表示雅虎中国持续亏损。

虽然马云并未对外界透露雅虎中国将如何继续整合,但马云对雅虎搜索的热情却丝毫没有改变。马云表示,开展专门化的搜索业务,可以帮助雅虎中国有效地规避来自搜索巨头百度和新浪等主要网络门户的强劲挑战。

马云在接受采访时曾表示,从研究数据来看,雅虎中国的搜索引擎吸引了更多企业客户,而百度的用户大多是学生。我们不需要在市场份额上同百度一争长短,雅虎中国将定位高端。

虽然马云没有透露如何开展专门化的搜索,不过记者从阿里软件总裁王涛处得到一些相关的信息。

阿里软件总经理王涛称,阿里巴巴的许多企业或者个人用户在进行电子商务时会涉及到大量的搜索工作。阿里巴巴在未来会把雅虎的搜索嵌入到阿里软件所提供的即时通讯工具“阿里旺旺”上,雅虎的链接也可能出现在阿里旺旺上。

王涛介绍,阿里旺旺是由阿里巴巴“贸易通”、淘宝旺旺”等即时通讯工具整合而成,拥有超过1500万用户,是国内最大的面向办公人群的即时通讯软件。目前同时在线人数超过百万,阿里旺旺下一步可能整合“雅虎通”,慢慢地将雅虎通的客户也转移到阿里旺旺上。

王涛向记者透露,阿里巴巴正在整合雅虎中国与阿里巴巴旗下包括阿里软件、淘宝、支付宝以及阿里巴巴的相关的业务,以达到内部的最大

■记者观察

## 中型开发商海外上市谋转型

□本报记者 唐文祺

在经历短暂“观望”后,内地房企赴港上市热潮再度兴起。值得注意的是,此次的主角是相对低调的中型企业。

市场消息称,内地房地产公司大连正源地产,正在为赴港上市积极准备。据记者了解,这家成立于1992年的大连房地产公司,分别在2005年12月、2006年4月两度获得摩根士丹利增持,而去年8月份则转变为外商独资企业,这种发展途径与绿城中国上市之



马云称雅虎搜索不需要在市场份额上同百度一争长短 史丽 资料图

“协同效应”。

业内人士分析,阿里巴巴有多达1800万的电子商务用户,同时阿里巴巴给他们提供了拥有1500万用户的“阿里旺旺”即时通讯工具。一旦阿里旺

旺上嵌入“雅虎的搜索”以及雅虎中国的链接,必然极大的提升雅虎(中国)的访问量。目前阿里旺旺的用户群已经超过MSN成为仅次于QQ的通信用户,面向的也是“企业用户”,

这与马云要把雅虎搜索打造成为“高端搜索”不谋而合。

马云称:“我们并不需要那些对商务不感兴趣的用户,他们可以使用百度搜索引擎。我们关注的焦点是高端用户。”

## 雅虎、Google 决战移动搜索

□本报记者 张韬

雅虎(Yahoo)正试图通过进军移动搜索市场来撼动Google在搜索领域的霸主地位,手机移动平台目前很可能成为双方未来决战的主战场。

日前,在美国举行的CES消费电子展上,Google和雅虎都表示将大力开拓移动市场,两家公司的主要合作伙伴也同时为他们助威,双方都摆出了决战手机平台的架势。

相关数据显示,今年移动广告的销售额将达15亿美元,而到2010年时,移动广告的销售额将超过30亿美元。Google公司和雅虎公司认为通过向那些“移动”消费者销售广告将为他们带来巨

大利源。

雅虎公司表示,希望能在移动搜索市场获得比在传统网络搜索市场更大的优势。而Google则希望利用目前其在互联网搜索市场的优势进一步扩大其在移动搜索领域的优势。

在此次CES消费电子展上,Google公司和雅虎公司都展示了一些拥有他们服务产品的手机,这些手机根据协议由三星公司制造。

其实早在一年前的CES展上,雅虎就宣布与诺基亚、摩托罗拉合作,在数百万部手机上预安装雅虎的软件。在今年的CES展上,雅虎宣布了会发展新的客户,例如黑莓的生产商RIM以及三星。不仅

如此,雅虎还宣布,计划提供移动电话用户可自行下载的软件,雅虎准备绕过移动网络运营商和手机生产商,直接向移动电话用户提供网络搜索软件。以前的移动搜索软件都必须内置在移动设备里。

在中国市场,Yahoo在移动搜索方面已落后于Google。日前,Google宣布,和中国移动展开在移动搜索方面的合作。业内人士分析,雅虎准备以最快的速度推出移动电话搜索和相关广告系统,以赢得移动电话用户。不过,由于手机制造商拥有不同的运行标准,因此移动搜索服务发展还很缓慢,目前各厂商尚无法提供一种能够广泛投入市场的应用软件。

## 软库搁置部分内地彩票业投资

□本报记者 王杰

软库发展(0648.HK)日前公布,经重新评估投资事项的规模,及集资过程比预期要长的情况下,暂时停止神州风采咨询(重庆)、神州风采咨询(海口)、神州风采咨询(黑龙江)及神州风采咨询(在线)的业务合作。

不过,软库发展指出,经过重新考虑其策略后相信,现在集中投放资源在已展开业务的神州风采咨询(上海)符合其最佳利益。

公司去年7月宣布,以总价

454亿港元,收购彩票顾问服务公司神州风采咨询系内5家公司各50%股本权益。

目前,软库发展持有神州风采咨询(上海)20%的股权,并将以7000万港元增购该公司30%的股权。

另外,软库发展还决定无限期押后投资于神州风采咨询(重庆)、神州风采咨询(海口)、神州风采咨询(黑龙江)及神州风采咨询(在线)的权利,这些投资事项将不会完成,直至协议与这四家公司恢复合作为止。

## 勤+缘购湖北电视台独家广告代理权

□本报记者 王杰

香港著名作家梁凤仪旗下勤+缘媒体服务公司(2366.HK)昨日宣布,以6268万元的价格向乐宝公司收购湖北电视台的独家权利,其中包括10部电视剧集的播放特许权、湖北电视台两年的电视频道广告时段的独家广告代理权,以及向电视剧频道提供公共关系服务的独家权利,该公司将以内部资源拨付有关代价。

勤+缘指出,根据上述收购的电视频道独家广告代理权,该公

司有权厘定广告客户的广告费率及投放方式。相信有关收购可使该公司进一步扩大在迅速增长的内媒体市场的份额。

公司行政总裁兼执行董事梁凤仪表示,有关投资洽谈过程完成的比预期早,现在只是未来发展第一步,公司将会继续研究参与其他电视频道投资。

预期今年会有一至两个广告独家经营权可以落实,收购对象为省级电视台频道。公司未来会以内地市场为重点,并以电视业务为主。

## 中新集团进军成都楼市

□本报记者 王杰

近期积极增购内地土地储备的中新集团(0563.HK),不久前刚在北京收购了3个地产发展项目,上周又将业务扩展至成都市。该公司昨日公布,将投资两个位于成都市的土地发展项目,涉资约9亿元。

中新集团于上周日与郫县县政府签订合作开发协议,将共同开发位于成都市郫县犀浦镇一块地皮的一级土地开发项目;公司在今年1月3日又与成都中泰交通建设发展有限公司签订框架协议,合作开发成都温江新城区项目。中新集团将与中泰交通共同成立项目公司开发温江项目,注册资本2

亿元,中新将持有70%股权,中泰持股30%。根据协议,项目将由中新集团全权运作及管理。

中新集团初步将向合资公司投入2亿元,其中1.4亿元作为合资公司注册资本,余下6000万元为股东贷款;中泰将投入3亿元,其中6000万元为注册资本,余下2.4亿元为股东贷款。温江项目将发展成为住宅,其总建筑面积为70万平方米。

根据有关协议,合资项目公司中泰交通所持有30%股权部分须在两年内全数转让给中新集团,中泰交通除可收回3亿元的本金外,另可按项目售价分成,有关收益将不少于1亿元

## 珠海炬力欲推翻 ITC 判决

□本报记者 陈中小路

全球两大MP3芯片厂商之纠葛再度升级。

由于此前美国国际贸易委员会(ITC)的判决,珠海炬力(NASDAQ:ACTS)的相关芯片产品侵犯了美国老牌MP3芯片厂商SigmaTel的相关专利,ITC表示将禁止侵权产品进口至美国市场。珠海炬力则再度上诉。

珠海炬力昨日宣布,已向美国联邦巡回法院(CAF)就ITC的上述的判决结果提起上诉,请求驳回该判决。

“我们一直在等这一天的到来。”SigmaTel有关人士告诉记者,而此前已有业内人士推测,珠海炬力会按照法律程序上诉以推翻ITC判决结果。“我们对于上诉前

景充满信心。”珠海炬力有关人士昨日强调,其所有产品都是基于自主创新的知识产权,并未侵犯任何竞争对手的专利。而SigmaTel高举诉讼大旗只不过是他们试图挽回其市场占有率的一种手段而已。

此前,珠海炬力还采取了在中国国内起诉SigmaTel侵权以及向美国专利及商标局(USPTO)申请重新审查SigmaTel相关专利的有效性。不过据相关人士介绍,目前有关法律程序都还未有实质性进展。

针对SigmaTel借助ITC判决之利对珠海炬力在全球市场尤其是其大本营美国市场的狙击,珠海炬力昨日强调,其新产品已在美国市场大量出货;同时公司还在积极地扩大代理网络,以进一步扩张全球市场份额。

## 美国华平战略增持绿城中国

□本报记者 唐文祺



外资基金公司通过内地伙伴房地产商,进军内地房地产市场已成风气。作为绿城中国(3900.HK)的策略投资者,美国华平再次表态,由于看好绿城中国发展前景,将继续给予绿城一定支持。据悉,双方已签订了战略合作框架协议,双方将在内地房地产市场投资方面进行长期合作。

美国华平表示,虽然绿城中国上市之前负债率较高,但上市前已明显下降。“与之前的投资股份形式不同,今后双方会根据取得的具体项目进行洽谈。”据他透露,具体的合作方式商定还需要一段时间,但以成立合资企业进行项目开发的可能性较大。

绿城中国常务副主席兼行政总裁曹柏年表示,签署合作框架协议将深化双方的合作关系,促进项目层面的合作。以华平在环球资本市场运作经验来看,有助于绿城拓展多元化融资渠道,优化财务管理及加强风险控制。