

走出潍柴“单飞”阴影

## 重汽集团下月提交赴港上市申请

□本报记者 吴琼

昨日记者获悉,中国重汽(000951.SZ)的母公司——中国重汽集团有限公司(简称“中国重汽集团”;其持有中国重汽A股53.98%股权),将于下月向香港联合交易所提交上市申请,并争取在2007年上半年上市。筹资金额在3亿-5亿美元(折合23.4亿港元至39亿港元)之间。JP摩根、中国国际金融负责安排上市事宜。中国重汽集团拟以红筹形式赴港上市,其资产包括所属车桥厂、锻造厂、离合器厂、设备动力、拥有超过700项专利的技术中心。

昨日,中国重汽集团高层对记者表示:“目前赴港上市的工作已有相当进展,但无法确定何时上市。”

业内人士分析,按照中国重汽集团2006年的盈利水平,按照香港资本市场对内地汽车股由冷转热的追捧态度,显然中国重汽2007年赴港上市,可以卖个好价钱。

中国重汽集团高层承认,今年海外上市的一个好时机,要抓住这个时机。

这个好时机一方面源于,尽管2006年失去了潍柴动力(2338.HK),但中国重汽集团交出了令人满意的年终业绩。据汽车工业

协会统计,中国重汽集团2006年总销量为6.06万辆,同比增长近37%,远高于中国重卡业15%增速;中国重汽集团在中国重卡业的市场占有率也大幅提升,由2005年的18%提高至2006年的20%以上。

另一方面,在销量加速增长的同时,中国重汽集团的销售收入、盈利能力均保持了较高增长。2006年,中国重汽集团销售收入高达210亿元,较剥离潍柴动力后的2005年增长近60%。

此外,中国重汽集团的利税也未受到剥离潍柴影响:2006年,中国重汽集团的利税收入为20亿元,而2005年利税为19亿元。



2006年,中国重汽集团销售收入高达210亿元 资料图

## 技术领先让位国际化战略

□本报记者 吴琼

记者获悉,中国重汽集团已做好了上市前的诸多准备工作。

其一是战略重点的改变。2007年,中国重汽集团战略已经发生变化,由以前将‘技术领先战略’放在首位,变为将‘国际化战略’放在首位。此前,中国重汽集团共有四大战略:

技术领先战略、区域化战略、低

成本高质量战略、国际化战略。

“在国际化战略下,抓住海外上市这个契机,中国重汽集团可以实现其未来宏图规划,真正实现品牌和国际的国际化。”中国重汽集团高层透露,“国际化战略即为三个国际化:资本国际化、技术国际化、销售国际化。”

而这一战略的转移是基于中国重汽集团和中国重卡行业的

发展进程做出的慎重决定。按计划,2007年,中国重汽集团的销

售目标为8万辆,同比增长33%。

“如果达到8万辆,中国重汽集团很可能跻身于全球重汽销量前5名。”中国重汽集团高层透露,“但我们的效益可能还排不上前10名。因此,我们只能在管理、市场、品牌方面努力缩小效益上的差距,这只能通过国际化进行。”

其二是组织结构的调整。

2006年年底,中国重汽集团调整了国际业务部门,设立了4大部门:北方部、非洲部、中东部、零部件出口部。

2006年,中国重汽集团的出口量居中国内地重卡业第一,共出口6000余辆,销售收入超过2亿美元。但显然,向国际化进军的中国重汽集团并不满足这一成绩。

## 中能控股 增持澳门天然气项目

中国能源开发控股公司(0228.HK)昨日宣布,将收购澳门天然气公司余下的60%股权至全资拥有,作价2.8亿港元。

中能控股称,将通过其全资附属公司Silverwise购入Bright Horizon全部发行股本。Bright Horizon与Silverwise原本分别持有澳门天然气60%和40%的股权。交易完成后,中能控股将全资拥有澳门天然气。

前身为汉宝集团的中能控股,主要在香港从事连锁中式酒楼业务,去年开始进军能源行业。该公司表示,澳门近年经济高速增长,因此看好当地液化天然气业务的潜力。该项收购可加强收入基础并分散业务风险。澳门天然气主要业务为在澳门从事液化天然气业务投资。

(王杰)

## ■大行视野

### 摩通调高潍柴目标价

摩根大通表示,为反映柴油机销售量提高以及毛利率改善,调高潍柴动力(2338.HK)今明两年盈利预测分别29%及27%,至8.58亿及10.35亿元;同时大幅调高该股目标价由27港元至42港元,维持增持的投资建议。

该行调高潍柴今明两年柴油机销售量预测分别6.7%及14.3%,至17.3万及20万台;毛利率预测则由23.7%及23.9%,调高至25.5%及25.6%。

该行表示,虽然潍柴自去年11月以来股价已累计上涨近49%,但相信仍有上升空间,刺激的因素包括盈利增长超预期、公司盈利能力改善及风险降低可望获市场重估、与湘火炬产生协同效应。(王杰)

### 大摩建议增持中国建材

摩根士丹利表示,中国建材(3323.HK)近期收购内地玻璃纤维公司权益,以及将发行长期债券使利息成本降低,因此调高今明两年盈利预测6.4%-12%,再加上潜在收购一内地水泥生产商,调高该股目标价由5港元至5.8港元,维持增持建议。

大摩指出,中国建材持续收购内地一家年产能达300万吨的水泥生产商进行洽谈,仍未就收购作价达成共识,假设收购价为每吨产能350元,中国建材的合理价值将高达6.47港元。该行预计中国建材今明两年每股盈利分别为0.36元及0.47元。(王杰)

## 斥资2亿美元

# 分众传媒或“吃下”好耶广告网络

□本报记者 张韬

进入2007年,纳斯达克上市的中国公司似乎格外“安分”。有消息称,分众传媒今年将开展更多收购。

上周,有消息传出,分众传媒计划收购总部位于上海的餐馆广告公司Dinning Media,后者在北京2000家餐馆拥有2万多个海报广告框架。通过收购Dinning Media,分众传媒可以获得更多广告位库存,并将它们同收购框架媒介所获得的资产有机地整合在一起。

昨日又有消息透露,分众传媒计划收购中国网络广告代理商好耶广告网络。好耶广告网络有望于2007年初进行首次公开招股,并于近日获得了来自IDG和Oak的风险投

资。分众传媒公关部的相关人士告诉记者,分众传媒CEO江南春也是好耶广告网络的投资者之一。但该人士同时表示,这并不意味着江南春有意收购好耶广告网络,目前公司内部还没有相关的收购信息。

去年,好耶CEO朱海龙曾公开表示,好耶将在在纳斯达克公开募股,预计融资金额为1亿美元,所融资金主要为建设网络广告平台和拓展新业务,在去年成功从IDGVC和OAK融资3000万美元,创下当年中国互联网最大规模风险投资的纪录后,好耶便一直忙着为上市铺路,如建立并壮大广告联盟、成立首次公开招股,并推出多种新产品和服务项目等。

据悉,分众传媒是中国第一大液晶屏广告网络运营商,一年前收购主要竞争对手聚众传媒之后,该公司的市场领先地位更加稳固。分众传媒还于去年收购了电梯平面媒体框架媒介,过去一段时间一直忙于业务整合。

分析人士称,如果收购好耶广告网络,分众传媒就可以获得一个大型在线广告销售平台,这对于希望提高在中国广告行业竞争力的分众传媒来说不啻为一项重要资产。

事实上,早就有消息称,分众传媒有意在中国互联网领域开展收购。江南春也在公布2006年三季度财报时表示,收购一直是我们实现扩张的一个很好的工具。我们一直在与收购对象谈

判,只要符合我们理念的收购对象我们都在谈判。江南春当时表示希望能收购营收占到分众目前1/10比重的公司,比如聚众那样要花费上亿美元收购的公司。如果达不到1/10,对分众广告收入的影响不是那么大。

分析人士预计,随着2008年北京奥运会的临近,中国互联网广告市场的总产值将高速增长。

目前百度、Google、新浪和其他许多公司也都在积极争夺中国在线广告市场。分众传媒已经在中国户外液晶屏广告市场占据了绝对的垄断优势,不过这一市场还是高速增长的中国广告行业的一部分。要获得更大的成功,分众传媒则需要在整个中国广告行业占据更多份额。

## 3G牌照发放可能再度推迟

瑞银预测TD-SCDMA将“软着陆”

□本报记者 陈中小路

全球著名投行瑞银最新发布的2007年中国电信业研究报告显示,中国3G牌照的发放时间可能会进一步推迟到2007年底乃至是2008年初,此前该公司预计的发放时间是2007年中。

瑞银认为,有关部门将对TD-SCDMA采取“软着陆”策略,即先不发放3G牌照,直到TD-SCDMA被证明已经足够成熟。而这也导致3G牌照发放时间进一步推迟,而最终TD-SCDMA的建网责任将由多家运营商联合承担,不过在牌照没有发放之前,运营商的上市公司暂时不会参与其中,有关任务主要由各集团负责。

有关业内人士预计,今年上半年,TD-SCDMA的测试规模将进一步扩大至8至10个城市,而中国移动将在其中起到主导作用,而中国电信和中国网通也将继续参与其中。

目前,有中国移动、中国电信和中国网通三家运营商参与了TD-SCDMA标准的

测试。其中,移动主导厦门测试;电信在保定、上海两地测试;而网通则主要在青岛、北京进行测试。

与之相呼应的是,最近电信设备商之间陆续传出中国移动将扩大TD-SCDMA设备采购的消息,不过中国移动一直对此保持沉默。此外,另有消息称,除了在天津、上海、青岛、秦皇岛、沈阳、香港六大奥运会协办城市加强TD-SCDMA测试之外,TD-SCDMA联盟还筹划在深圳建立测试网。

瑞银认为,中国承诺的2008年奥运会提供3G服务并不是发牌的最主要动因,在下一阶段TD-SCDMA测试名单上,六大奥运城市将成为优先选择,这样的话并不影响奥运会提供3G服务。另据记者了解,将于3月展开的TD-SCDMA新一轮测试,将集中在更具价值的3G数据业务上。

瑞银仍然强调,目前TD-SCDMA并没有做好广泛商用的准备,因为目前产业链上的支持远远不够。不过据接近TD-SCDMA联盟的有



瑞银强调,目前产业链上的支持远远不够 徐汇 资料图

关人士介绍,TD-SCDMA联盟有意让更多国产手机企业参与到TD-SCDMA阵营中。以进一步扩充产业链。公开资料显示,目前国产手机厂家只有联想、中兴、波导、夏新等十多家已加入TD-SCDMA联盟。

瑞银还认为,市场本身对数据业务的需求有限也是导致大规模3G建网再度被推迟的重要原因之一,未来电信市

场的主要需求仍然集中在语音业务。以已有数年3G运营经验的香港来说,根据香港电管局提供的最新数据,截至去年10月,香港3G用户只有120万,但总的手机用户人数已超过930万名。

有关报告还指出,预计中国电信行业重组将于2008年上半年进行,届时中国电信将收购联通CDMA业务,而网通则联合联通GSM运营。

## ■公司看点

### 嵩屿港区资产或注入厦港国际

□本报记者 索佩敏

登陆资本市场的港口正在逐步发挥其融资平台的作用。

昨日香港市场传出消息,厦门国际港务股份有限公司(3378.HK,简称“厦港国际”)拟向母公司收购厦门嵩屿集装箱码头部分股权。尽管厦港国际方面未作出回应,但分析人士指出,作为母公司着力打造的新项目,嵩屿码头可能会通过将部分股权转让给上市公司来获得建设资金。

市场消息昨日称,厦港国际拟向母公司厦门港务控股集团收购厦门嵩屿集装箱码头20%股权,涉及金额为7亿元。

对此,厦港国际旗下A股上市公司厦门港务(000905.SZ)董秘办工作人员昨日接受上海证券报记者采访时表示,对于母公司是否有进行上述交易并不了解。

2005年底,厦门港务控股邀请码头大鳄马士基入股嵩屿码头。该

项目总投资约30.16亿元,其中注册资本为16.8亿元。厦门港务控股与马士基旗下的APM码头厦门有限公司各出资8.4亿元,其余资金由双方组建的合资公司申请贷款。该项目主要拥有年吞吐量180万标准箱嵩屿港区1号、2号、3号泊位,今年下半年会投入营运。

分析人士指出,根据厦门港港定5年内跻身世界20大港口的发展计划,未来6年内需要投资140亿元。如果仅仅凭借自身的实力,显然不太可能,因此,只有借助资本市场的资源,才可能满足其需要。而厦港国际作为厦门港在香港的上市公司无疑是最好的融资平台,嵩屿码头可能会通过将部分股权转让给上市公司来获得建设资金。而对于厦港国际来说,市场憧憬其注入新资产后业绩能够获得进一步增长。

受此消息刺激,厦港国际和厦门港务昨日双双上涨,其中厦港国际上涨2.23%,报收2.29港元;厦门港务上涨4.92%,报收8.32元。

### 高薪聘任“天价”首席财务总监

## 领汇人事变动暗流涌动

□本报记者 王杰

领汇房地产投资信托基金(0823.HK)昨日宣布,委任周福安为董事会执行董事兼首席财务总监、管理人的披露委员会、财务及投资委员会成员。不仅如此,市场开始流传,领汇基金主席郑明训可能在短期内辞任。

据公告披露,首席财务总监是领汇基金新设的职位。周福安的职务将于2月1日生效,合约为期3年,年薪420万港元,预期每年发放不少于年薪20%的花红。据初步推

算,周福安的年薪及花红总和将接近500万港元,将成为领汇薪水最高的职员。对于领汇基金此次高薪聘用周福安,市场各界普遍关注,这是否意味着领汇董事会可能进一步出现人事变动。

事实上,郑明训出任领汇主席以来一直风波不断。去年年中,领汇现在的最大单一股东英国对冲基金TCI派员进驻领汇董事会后,市场就多次传出“TCI欲拉郑下马”的消息。去年11月,领汇董事会聘任猎头公司寻找主席人选一事就曾媒体曝光。

### 与微软签署合作协议

## 九城有望获得Xbox360在华代理权

□本报记者 张韬

日前,九城刚刚宣布签下韩国的两款在线游戏,昨日外界又传出消息,九城有望取得微软在华的Xbox360代理权。

消息称,微软与游戏厂商第九城市正密谋合作,九城有望成为微软Xbox360在内地市场的首家代理商。九城的公关经理王宇华向记者证实了此消息。

王宇华称,由于九城和微软双方有约定,具体的合作协议不能透露。不过九城与微软已经签订了合作协议,希望能够在视频游戏方面携手合作。微软(中国)也证实了近期确实与第九城市签署过合作协议。

微软方面表示,“微软必须考虑公司整体的策略,同时也不能不仔细参考相关的政策等因素。”此前,微软曾暗示,将在2007年将Xbox引入中国。

有消息称,目前不止九城一家在觊觎Xbox360的在华代理权,最终局势尚未明朗。此前坊间相继传出,包括同方在内的四家企业曾与微软洽谈过代理Xbox360事宜。九城方面向记者表示,由于和微软的约定,暂时并不能透露是否独家代理微软在华的Xbox。

微软委托的爱德曼公关表示:“与九城合作是微软公司对中国市场长期承诺的一个体现与延伸,目前我们没有Xbox360进入中国市场的时间表。”



据悉, Xbox360在2005年11月问世,2006年12月1日正式登陆巴西市场之后,它在全球的覆盖市场达到37个。Xbox系列产品在我国港台地区也一直有售,唯独让内地消费者苦等多年。

业内人士分析,内地游戏产业环境复杂是微软一直按兵不动的原因。首先是中国政府对游戏审批非常严格;其次中国的盗版猖獗,这让那些“赔钱卖机器,赚钱卖游戏”的游戏机厂商相当头疼;最后是盈利问题,如果找不到很好的本土化盈利模式,Xbox360很难在内地市场立足。

分析人士指出,微软所谓的政策因素,很有可能是因为微软Xbox进入内地市场并不能使多少产业受益。也许这是微软迟迟未能与有关部门达成共识的原因。不过Xbox360以线上游戏为主,与九城合作可规避有关政策风险。

### 路劲:不排除未来分拆顺驰上市

□本报记者 李和裕

从2003年开始疯狂扩张起,顺驰就抱着上市的梦想,如今这个梦想或将由路劲基建(1098.HK)来实现。路劲高层近日在港表示,不排除未来将顺驰分拆上市的可能性。

正在整合顺驰的路劲并不认同顺驰以往不惜高价抢地高速扩张的发展模式,路劲高层认为,在调控的大环境下,这种模式已经行不通。在路劲看来,顺驰拥有良好的资产及人才,但缺乏好的商业发展模式。此外,路劲和顺驰的经营理念有差异,需要较长时间的磨合。

“管理上肯定更加严谨了,一些项目重新启动的效果也不错。”

顺驰有关人士昨天也表示,两家企业的融合不仅是资本的融合,更是企业信念和管理理念的融合。按照路劲高层的说法,未来两家企业的两种业务会更为清晰。

顺驰最早提出上市的想法是在2003年年底。2004年8月,完成了上市聆讯的顺驰中国却搁置了上市计划。到了2006年下半年,顺驰中国向香港路劲基建(1098.HK)拱手让出55%控股权的消息。在路劲看来,收购顺驰这家财务状况不佳的房地产企业将大大提高路劲在中国的土储储备。而顺驰中国的管理层也开始发生变化,路劲基建主席单伟豹之子单颂曦已被任命为顺驰的首席财务官。