

集中发力北方

中国网通65亿出清沪粤电信资产



业内人士认为,网通此举意在改善上市公司业绩 史丽资料图

□本报记者 陈中小路

备受关注的网通出售上海、广东资产一事终于明朗。

昨日,中国网通(0906.HK)发布公告称,已于1月15日签订了资产转移协议,以人民币35亿元向其母公司网通集团出售广东和上海的电信资产、负债以及业务,公司称将加强在北方地区的业务和服务的集中度。

此外,网通集团还将承担一笔原属网通广东和上海分公司的债务,本金总计30亿元。换言之,所出售的两地资产的总价值为65亿元。值得注意的是,这是内地运营商首次从上市公司剥离地方业务。

中国网通有关人士称,公司一直在考虑多种优化资源配置和强化现金流战略方案,出售两地方资产的方案正是其中之一。

央视携 TOM “网罗”春晚新歌

□本报记者 李小兵

TOM在线昨日宣布,央视国际携手 TOM 在线举办的“2007 春晚搜星——诚邀您为春晚献歌”活动全面启动。音乐爱好者可将作品上传到 TOM“玩乐吧”和央视国际春晚网站,经评选后将在 2 月 1 日推荐给春晚剧组。

据介绍,上传音乐作品可分为主题类音乐作品的“合家团圆”、“爱我中华”、“节日欢歌”、“民族团结”、“情深谊长”、“畅想明天”、“情深谊长”、“畅想明天”、“合唱类”等八大类。据悉,活动上线后,上传的音乐作品已经突破 1500 首。

■大行视野

美林看淡内地电力股

日前,美林发表研究报告,认为内地电力股今年前景不容乐观,主要由于预期煤价将会上升,以及业内使用率持续下跌,但明年起,在煤价持平及使用率回升的情况下,电力股前景将好转。

美林表示,去年电力行业公布的新增装机容量达 6220 亿瓦,较该行估计多 150 亿瓦;同时,产量增长达 13.5%,高于该行估计的 13%。因此,去年业内使用率较估计再下跌 0.5 个百分点至 56.8%,今年预计进一步下跌 0.2 个百分点。

以 12 个月时间分析,美林的电力股首选为中国电力(2380.HK),而位处出售榜首位置的为华电国际(1071.HK)。该行认为,中国电力在去年收购上海电力 25% 股权后,仍有收购能力,本年度最少会收购黄河电厂更多权益。(王杰)

□本报记者 陈中小路

根据花旗的研究报告,此次出售资产获得的 35 亿元占公司 2007 财年预期现金结余 148.9 亿元的 24%,而债务减少 30 亿元将令 2007 财年净债务/利息、税项、折旧和摊销前利润率改善 800 个基点,至 1.16 倍。此前中国网通前三季度的财报上一些主要业绩指标均显颓势,业内人士认为,网通此举意在改善上市公司业绩。

据了解,此次收购的具体资产主要集中在上海、广东两地的固定电话业务(包括小灵通业务)、宽带和其他互联网相关业务以及商务和数据通业务所涉及的电信资产,包括传输网络、业务网络以及支撑和信息服务。

广东和上海是中国网通在南方仅有的业务省市,这次出售也意味着,在交易结束后,中国网通将只覆盖北京、天津、河北、河南、

山东、辽宁、黑龙江、吉林、内蒙古和山西等北方十省(市)。

中国网通称,其在北方服务区内拥有广泛的网络资源,在市场占有率方面也占据优势,而且北方服务区内具有更好的盈利能力,因此该公司希望将资源集中在北方服务区域。接近网通的人士进一步指出,上海、广东两地业绩不佳,却还消耗着内部大量投资,目前网通在中国南方地区市场占有率不到 10%。网通预计,出售将于今年 2 月底前完成。

截至 2006 年 6 月 30 日,网通广东和上海公司的净资产为 27.89 亿元,此次出售预计将给上市公司带来 7.11 亿元盈余。

工商东亚表示,此举将改善公司财务状况,但盈利影响轻微,预期其 2007 财年的盈利只会增加 7% 左右。

中通服 2007 年锁定三大业绩指标

□本报记者 陈中小路

上月正式在香港挂牌的中国通讯服务有限公司(0552.HK)有意在 2007 年再进一步。

记者从中通服内部获悉,公司已就 2007 年预算明确了三项硬性总体指标要求——“业务收入增长 8%、净利润增长 12%、自由现金流为正”。公司已经将一系列关键业绩指标列为 2007 年考核的关键指标和关注指标。其中,关键指标包括业务收入、净利润、毛利率、自由现金流、人员零增长,而关注指标包括收入增长率、收入 EBITDA 率、资本回报率、营运资金等。

中通服招股说明书显示,2005 年主营业务收入 132 亿元,

同比增长 8%;净利润 7.805 亿元,同比增幅超过 30%,此前公司预计 2006 年净利润增幅为

8.78%。而高盛报告指出,在 3G 业务刺激下,预计中通服的经常性收入在 2007 年及 2008 年度

将分别增加 22% 及 32%。昨日,中通服上涨 1.17%,报收 5.17 港元。

第二批拟上市省公司开始尽职调查

□本报记者 陈中小路

记者进一步获悉,中通服收购第二批省公司电信实业资产的动作将很快落实。

目前,多个省份的电信实业公司已在做上市准备工作,包括进行内控准备和架构调整。其中,江苏、贵州等省份的电信实业公司已被列入第二批上市名单,相关尽职调查已展开。此

前中通服上市时,只囊括了中国电信集团旗下上海、浙江、福建、湖北、广东及海南 6 个资产状况较好的省市部分实业资产,但中国电信集团的最终目标是要旗下实业资产整体上市。

中国电信集团董事长王晓初曾表示,中通服将有选择地收购中国电信集团其他省份的实业资产,而其 IPO 所募资金也将有不低于 40% 的部分用于此项收购。

■公司看点

摩通大幅调高评级

潍柴或迎来重卡狂飙年

□本报记者 吴琼

与中国重汽集团分家后,业内一度担心离开重汽这个大客户后,潍柴动力(2338.HK)将受重创。但这一结果并未出现。据中国汽车工业协会统计,2006 年潍柴动力共销售发动机 15 万台,同比增长 28%,远高于重卡行业 15% 的平均增速。

在资本市场上,潍柴也是春风得意。去年下半年以来,潍柴股价步步高升。昨日,潍柴动力再度大涨 4.52%,报收 32.40 港元。

而日前,摩根大通也发布研究报告,维持潍柴动力的“增持”评级。摩根大通还将潍柴动力的目标价由此前的 27 港元调升至 42 港元,调高 55%。而

2006 年 11 月以来,潍柴动力股价已跃升 49%。

并购湘火炬产生协同效益

“投行看好潍柴动力的主要原因可能是潍柴动力成功吸收合并湘火炬。”潍柴高层表示。

据了解,湘火炬拥有不少优质资产,其中 4 大资产最可圈可点:陕西重汽 51% 股权(陕西重汽是中国第四大重型卡车生产商及第二大超级重型卡车生产商);湘火炬火花塞公司 97.5% 股权(湘火炬火花塞是中国头号火花塞生产商);陕西汉德车桥公司 97% 股权(陕西汉德车桥公司是斯太尔系列超级重型卡车车桥的主要供应商,市场占有率约 49%);陕西法士特齿轮公司 51%

股权(陕西法士特齿轮公司是中国最大的重型卡车变速箱生产商,在中国超级重型卡车市场占有率高达 90%)。

摩根大通预计,吸收合并湘火炬后,双方将共享原材料采购、分销网络和售后网络,每年将节约成本达 1 亿元。

2007 年重卡需求将爆发式增长

潍柴动力和中国重汽集团分家后,业内一度担心潍柴动力将受重创。但这一结果并未出现。

据中国汽车工业协会统计:2006 年潍柴动力共销售发动机 15 万台,同比增长 28%,远高于重卡行业 15% 的平均增速。

潍柴动力高层表示:“潍柴动力所属行业、公司发展均呈现

重组暗流涌动 联通抑 C 网扬 G 网?

□本报记者 陈中小路

电信业重组和 3G 牌照的发放策略依然未明,网通选择在此时剥离上市公司资产让业内浮想联翩。

与此同时,联通也传递出一些“暧昧”消息——公司“2007 年移动网络投资指导意见”显示,今年“G 网要结合网络中长期目标建设,室内分布系统要兼顾 2.1G 频段,并进行 2G 和 3G 的互操作升级工作”;而 C 网则“原则上不新建基站、室内分布和光缆、传输系统”。

事实上,这一趋势从 2006 年就已经开始。联通集团去年 GSM 网络的投资为 124 亿元,CDMA 网络只有 27 亿元。但在过去几年,联通投资重点一直都在 C 网。

昨日,联通方面向记者强调,联通 CDMA 网络经过 3 期建设,在覆盖和容量上均已达到较好状态;而在 GSM 网络方面,公司还需要根据用户需求等因素做进一步改善。

从目前联通对 3G 的备战情况来看,CDMA 网络似乎更胜一筹。

据中国联通(600050.SH)董秘劳建华此前介绍,“联通 CDMA 网升级到 CDMA2000 网,在时间和成本上都比其他运营商新建网或者网络升级更具优势。”

劳建华指出,如果牌照发放,联通 CDMA 网大致在 3-6 个月内就能基本完成升级。此外,根据瑞银最新预测,2006 年,联通 CDMA 网络有望实现盈利,而此前两年联通 CDMA

网均亏损数亿元。

“联通对两张网的升级准备一直没有放松过,关键是看最终国家发牌决定。”劳建华对此强调。正是在此背景下,联通将在 2007 年发力 GSM 网。

有意思的是,这一主力 G 网的策略似乎与业内广为流传的重组方案相吻合——中国电信收购中国联通的 CDMA 网络,而中国联通将与网通在 GSM 网络的基础上合并,不过这一传言从未得到官方证实,但本月至今已有摩根大通、瑞银两大全球知名投行发布报告预测的电信业重组方案与此一致。

此前,联通集团副总裁李正茂的公开表态则是,“联通有能力同时保存 GSM 以及 CDMA 网络”,他还特意援引其战略合作伙伴韩国 SK 电讯为例,后者目前同时拥有 CDMA 和 WCDMA 两张网络。

不过,信产部部长王旭东近日公开阐述 2007 年电信改革重点时,却高调表示:“要以启动 3G 发展为契机,优化电信市场竞争格局。”

“我想,一些传闻并非空穴来风。”相关运营商高管意味深长地指出,中移动一家的增量已远远超过其他 3 家的总和,这是行业不和谐的表现。

而且,在 2000 年电信与网通重组时,国家曾承诺为其发放全业务(移动加固网)运营的牌照,如今已过去 6 年,遭遇业务瓶颈的两大运营商迫切希望兑现承诺。在这个时候,拥有两张网络的联通容易让人抱有各种想法。

■业绩披露

新东方 07 财年二季度盈利 820 万

□本报记者 索佩敏

新东方昨日发布了未经审计的截至 2006 年 11 月 30 日的 2007 财年第二季度财报。

报告显示,新东方第二季度净营收为 1.69 亿元,同比增长 32.9%;净利润为 820 万元,去年同期为净亏损 870 万元。

期内,新东方语言培训和考试辅导课程注册学生总数约为 21.75 万人,比去年同期增长了 20.3%;新东方下属的学校和学习中心数量分别为 34 家和 115 家(包括 32 所学校)。

新东方董事长兼首席执行官俞敏洪表示:“学生注册数量再次呈现强势增长趋势,净收入也超出了预期目标。”

新东方首席财务官谢东萤也表示:“每财年的第二财季的收入通常较低,因为这段时间是新学年的开始,报名参加新东方培训课程的学生相对

较少。”

对于 2007 财年第三季度(2006 年 12 月 1 日到 2007 年 2 月 28 日),新东方预计净营收为 2.02 亿元-2.12 亿元,比去年同期增长 19.8% 到 25.8%。

新东方昨日还宣布,将引进一流的英语培训软件,并开发辅助教学材料,以进一步增强其精英英语项目。

新东方精英英语项目目前主要由基于计算机的自学和新东方优秀教师所引领的小组课程组成,今后还将加入美国 DynEd 国际公司拥有专利的英语培训软件,并辅两家共同开发的教材。未来 6 年内,新东方将拥有 DynEd 英语培训软件在中国的授权。

新东方精英英语项目的出现,主要是为了满足中国高收入阶层和高收入家庭的青少年的收入通常较低,因为这段时间是新学年的开始,报名参加新东方培训课程的学生相对

神华去年商品煤产量增长 12.5%

神华能源(1088.HK)昨日公布 2006 年全年运营数据,期内商品煤产量为 1.366 亿吨,较 2005 年的 1.214 亿吨增长 12.5%;煤炭销售量为 1.711 亿吨,同比增长 18.5%,其中出口量同比增长 2.6% 至 2390 万吨。港口下水煤量为 1.184 亿

吨,同比增长 18.2%。

发电业务方面,该公司旗下电厂去年总发电量 553.6 亿千瓦时,较 2005 年的 392.1 亿千瓦时增长 41.3%,总售电量同比增长 42.2% 至 517.1 亿千瓦时。

(王杰)

中远太平洋去年码头吞吐增 25%

中远太平洋(1199.HK)昨日公布旗下 16 个码头去年 12 月份运营数据,吞吐量共为 297.03 万个标准箱,较 2005 年增长 24%,去年全年码头吞吐量 3279.16 万个标准箱,同比增长 25.7%。

旗下中远国际货柜码头 12 月份吞吐量为 144 万个标准箱,增长 14%,全年吞吐量为 16886

万个标准箱,同比下跌 8.3%。

内地码头业务方面,盐田国际码头吞吐量为 76.78 万个标准箱,增长 21%;全年吞吐量 847.09 万个标准箱,增长 15.2%;青岛前湾码头吞吐量 58.87 万个标准箱,上升 22.4%;全年吞吐量 677 万个标准箱,增长 24.4%。

(王杰)

TCL 多媒体上月彩电销量跌 18%

TCL 多媒体(1070.HK)昨日公布去年 12 月份运营数据,彩电销量 197.27 万台,较去年同期下跌 18.7%;全年销量为 2177.69 万台,未能达到 2230 万台的全年销售目标。

另外,TCL 通讯(2618.HK)公布,12 月份手机销量为 100.76 万部,较上月下跌 16.7%,全年销量为 1160.2 万部。

(王杰)

百度牵手百代共推音乐在线服务

□本报记者 张韬

就在去年年末全球四大唱片公司与百度(Nasdaq: BIDU)之间沸沸扬扬的“音乐版权诉讼”尘埃落定不久,百度在年初又来了个“华丽转身”。

昨日,百度宣布,与全球四大唱片公司之一的百代唱片(EMI Music)达成全面战略合作协议,共同拓展中国数字音乐市场,为中国 1.23 亿互联网用户提供华语音乐在线服务。

之前,EMI、环球、华纳等唱片巨头集体诉讼百度,告其侵犯音乐版权,但最终百度胜诉。虽然在音乐版权的诉讼中百代败给了百度,但百代最终通过另外的模式寻求到了“数字音乐”的盈利模式。

百度首席财务官王湛生称,在数字音乐领域,此次百度与 EMI 的合作,规模和影响力是前所未有的。而且百度一直在主动和其他的唱片公司接触谈判关于音乐版权的问题。

根据协议,百代授权百度使用其所有华语歌曲,供网民在百度 MP3 搜索上免费试听,而百代和百度将通过广告商的赞助进行分成。

业内人士分析,上述协议被认为是百度在解决音乐版权问题上迈出的重要一步。不过,与唱片商分享广告收益,势必会影响到百度的营收。对此,王湛生称,百度将会通过实际行



动来回答对于营收的影响。

百度董事会主席兼首席执行官李彦宏表示:“双方的合作将为百度的用户、上游正版内容提供商和广告商打造一个有价值的数字音乐生态系统。百度与全球唱片业巨头、华语音乐第一的百代唱片携手合作,标志着互联网产业和音乐产业一起找到了共赢的商业模式。”

互联网业内人士分析,虽然百度与百代的合作可以在一定程度上解决数字音乐的版权问题,但随之而来的会是更多家唱片公司与百度的谈判。百度创新的提出广告分成模式解决音乐版权的纠纷也势必造成其未来营收削减。唱片公司与百代的这种合作也属于一种“试探性”合作。唱片公司看重的是百度的超高的网络流量,但网络流量能否会给唱片公司带来直接收益还是未知数。