

转型收效 盛大四季度收入增 30%



唐骏认为内地网游市场仍有很大潜力 资料图

□本报记者 张颖

昨日，盛大互动娱乐公司(Nasdaq:SNDA)公布了2006年第四季度财报。财报显示，盛大2006年四季度总收入为4.71

亿元，同比增长30.5%，环比增长7.7%。其中网络游戏收入4.5亿元，同比增长44.3%，环比增长10%。受财报利好影响，盛大股价盘后上涨7%，达23.84美元，创出转型一年来的新高。

分析师认为，盛大优异业绩表现来自于其活跃付费用户和ARPU值的持续上升。2006年四季度盛大MMORPG的活跃付费用户数较上季度增长6.7%至229万，MMORPG每个活跃付费用户平均每月贡献的收入(ARPU)较上季度增长6.6%至55.1元。

盛大董事长陈天桥在发布财报时对华尔街分析师们表示，一年前盛大给了投资界一个很大的震撼，由于主动转型导致业绩出现了一些问题。一年后盛大主营业务转型成功。2006年，盛大营业收入季度平均增长率为11.4%，其中游戏业务季度平均增长率为13.4%，MMORPG游戏业务季度平均增长率为19.4%。连续几个季度的良好业绩不仅证明了盛大主营业务转型的成功，

也再次证明了CSP模式可以为游戏带来持久的收益。

陈天桥表示，2007年盛大将继续加强网游主营业务和核心竞争力，将主要在继续充实内容、夯实平台与围绕用户挖掘新的增长点这三块下功夫。

陈天桥介绍，盛大目前同时运营20款左右的游戏，相比其他竞争对手，是运营游戏最多的公司。在现有游戏中，年收入超过1亿元的有3款，在5000万至1亿元之间的有2款，余下的年收入都在1000万至5000万元之间。我们累积的游戏运营模式和服务收费平台的优势是：游戏越多、成本越低、用户凝聚力越大、利润越高，相信它们在2007年将会发挥持续的效果。

对于未来网游市场的竞争态势，盛大总裁唐骏分析，内地

的网游市场仍然有很大的增长潜力，根据IDC的数据，今后几年网游市场的年复合增长率将在30%以上，因此对每一个产业内的公司来说都还有很大的机会。不过，网游市场的竞争确实更加激烈了。

互联网分析师吕伯望认为，“从四季度财报看，虽然当初盛大的免费游戏策略虽是兵行险招，但效果不错。如果不做，盛大的情况可能还不如目前乐观。当时盛大受网易与九城的猛烈攻击，才用了免费模式。

陈天桥透露，今后盛大将继续加强网游业务的拓展，本年度预计发布16款新的网络游戏产品，同时强调免费游戏模式是盛大有别于其他同类运营商，增强内容和平台核心竞争力的重要手段，比如在网游中推行广告时更容易得到认同。

电盈复核互连费申请被否

香港高等法院表示，不接纳电盈(0008.HK)互连费的司法复核申请，电盈将未能透过法律途径，阻止电讯管理局建议撤销网络互连费的安排，电盈方面表示会上诉。

法官在判词中指出，电盈在咨询时，有暂时性意见是可接受的，而电讯局所陈述的也只是反映目前情况，包括流动电话已非奢侈品，渗透率超过100%，如再征费，

可能会导致市场失效，并认为电盈可在咨询期内说服电讯局。

电管局去年7月发出咨询文件，提出固网及手机服务界线日渐模糊，建议流动电讯商无需再向固网商缴交互连费用，市场估计固网商每年将会少收6亿元，而作为主要固网运营商的电盈，以电管局并非以开放公平态度咨询市场意见为由，去年10月入禀要求司法复核。(赵鹏)

香港建设 10 亿港元投资上海地产

□本报记者 李和裕

昨天，香港建设(0190.HK)发布公告，以每股1.37港元的价格，配售近7.3亿股新股，所筹得的约10亿港元将主要用于上海虹口国际客运中心北侧地块项目。

据了解，香港建设此次配售的新股中，有1.42亿股是由其主要股东Penta Investment Advisers Limited认购。香港建设也已透露，所得款项将主要用于支付上海虹口国际客运中心北侧地块项目的发展成本。

在去年1月，香港建设与印尼金光集团旗下的金光纸业(中国)投资有限公司以35.2888亿元的价格摘得位于上海北外滩的虹口国际客运中心北侧地块。根据当时的计划，香港建设与金光纸业将按10%和90%的出资比例成立一家上海合营公司，共同

开发该项目。

而在今年1月，看好北外滩发展的香港建设又宣布增加自己的投资额，将与金光纸业股权比例调整为15%和85%。并且，为获得这15%股权，香港建设同时以每股1.37港元的价格，配售近4.4亿股新股，筹得约6亿港元用于购买。

另据了解，上海虹口国际客运中心北侧地块是目前上海市中心区内最大的一块净地，规划建设未来北外滩地区的地标性建筑——高260米的白玉兰大厦，及酒店、商场等商业设施，整个项目计划于2010年世博会召开前建成。而金光方面此前预计，该项目的总投资额约在75亿至80亿元。

成立于1973年的香港建设主业从事的是物业发展、基建及酒店投资，上海建工集团总公司是该公司股东之一。

汇源果汁超购或超 800 倍

□本报记者 王杰

据市场人士透露，昨日中午截止公开认购的汇源果汁(1886.HK)公开招股反应热烈，超额认购或超800倍，冻结资金逾1920亿港元。

由于公开招股部分反应热烈，汇源果汁公开发售比例由10%增至50%。消息人士表示，由于招股反应热烈，该股很有可能以招股价上限定价。

汇源主要生产果汁与蔬菜

汁，截至去年9月底共拥有10个生产厂房，目前提供约220类饮料产品，大部分产品销往内地，也有出口。

该公司以每股4.8至6港元招股，共发售4亿股，集资额为19.2亿-24亿港元，集资主要用于扩大产能。该股份预计于2月23日上市。此外，昨日截至贷款认购鸿隆地产(1383.HK)，其国际配售已获得超过10倍认购。据悉，中国海外(0688.HK)及中国人寿(2628.HK)已入股。

长盈集团拓展金融物流融资业务

□本报记者 王杰

长盈集团(0689.HK)昨日宣布，与广东广弘国际及佛山市南海新伟隆成立合资企业，为南海中小企业，尤其是有色金属为原材料的厂商及贸易企业，提供一站式包括仓储、物流、贸易及融资等服务。

合资企业的注册资本为1000万元，广弘国际、长盈及南海新伟隆的出资额分别为500万、400万及100万元，分别占注册资本50%、40%及10%。合资公司已与湛江市商业银行签订3亿元贷款协议，作为提供初步金属物流融资服务的营运资金。

另外，长盈集团还宣布，与江西铜业(0358.HK)及清远市同德去年11月宣布成立的合资公司，已完成收购冶炼厂，并完成部分设施提升工程，氧化铜矿冶炼将于本月15日正式试产，逐步开展合营企业的业务。

该合资公司的主要业务为在国内外再生铜的采购生产和销售阳极板及氧化铜矿冶炼。该收购厂位于清远市，用作生产阳极板及氧化铜冶炼，收购价为4700万元人民币，厂房面积16万平米，2007年年产量为5万吨，2008年年产量可增加一倍至约10万吨。

中国水业拓展山东自来水供应业务

□本报记者 王杰

原称天鹰电脑的中国水业(1129.HK)近日公布，与临沂市河东区政府及临沂市自来水有限公司订立谅解备忘录，约定方拟在山东省临沂市成立一间合资公司，主要从事自来水业务。

临沂自来水有限公司为由合资公司合法及权益持有的国有企业，其主要业务为于山东省河东区临沂市供应自来水。临沂

自来水有限公司的供水厂目前的供水能力为每日71400吨。

根据谅解备忘录，待订立合资公司协议后，合资公司的注册资本将为3000万元，中国水业将以现金的形式共出资1800万元，即占合资公司60%的股本权益，而合资公司伙伴则须以供水厂及通过临沂自来水有限公司持有的资产的形式共出资1200万元，即占合资公司40%的股本权益。

浙江玻璃出售绍兴一地块

□本报记者 王杰

浙江玻璃(0739.HK)日前公布，以1.39亿元向独立第三方绍兴县鸿洋纺织公司出售位于浙江省绍兴市滨海工业园区海涂九一丘地块的土地使用权。浙江玻璃将取得出售收益约404万元，出售所得款项将用作公司的营运资金及未来发展。根据协议，上述地块的土地

使用权将注入浙江玻璃与买方及绍兴县兴盛纺织公司所成立的新合资公司，浙玻将同时拥有该合资公司的67.79%权益。其后，浙江玻璃将在合资公司所持有的股权给买方。

浙江玻璃指出，地块原本规划用作兴建该公司的浮法平板玻璃生产线，但鉴于中国浮法玻璃制造业的过度生产能力，认为没有必要兴建生产线。

哈尔滨动力 拟配售 1.1 亿股

□本报记者 王杰

哈尔滨动力(1133.HK)昨日停牌，公司称将发布有关配售新股的公告。据悉，哈尔滨动力拟通过荷兰银行以每股9.87-10.18港元，配售1.126亿股，涉资11.11亿至11.46亿港元。

哈尔滨动力此次配售股份共1.126亿股中，约1.0236亿股为新股，其余为来自社保基金旧股。配售价较该股停牌前收10.5港元，折让3%-6%。

无锡尚德 获 2.7 亿美元订单

□本报记者 王杰

无锡尚德太阳能(NYSE:STP)近日公告称，已同德国太阳能产品生产商Conergy AG公司签署多个销售协议，为后者的全球项目提供太阳能电池模块，协议总价值约为2.7亿美元。

尚德太阳能日前表示，有意向机构投资者私募发行最多3亿美元优先可转债，到期日为2012年。

利丰购Tommy 全球采购业务

□本报记者 索佩敏

作为全球最具规模的出口及采购集团之一，利丰有限公司(0494.HK)在去年9月配股集资27亿港元后终于落实进一步收购行动。日前，利丰宣布，将以19.33亿港元的代价收购全球知名休闲品牌Tommy Hilfiger的全球采购业务。利丰表示此项收购将进一步提升集团设计师品牌采购能力。

利丰表示，集团旗下的一间全资附属公司LF Centennial Limited已经与Tommy Hilfiger订立一项资产购买协议，向后者收购的主要全球采购业务，现金代价为2.478亿美元(约合19.33亿港元)。

利丰指出，截至2006年3月31日，Tommy Hilfiger采购业务的采购额及未经审核除税后经调整盈利分别为54.83亿港元及2.42亿港元。而此次收购的现金代价19.33亿港元，相当于采购资产应占经调整除税后盈利约8倍的市盈率。

利丰集团董事总经理冯国纶表示，利丰一直留意各种收购机会。而公司去年9月的成功配股集资增强了公司的收购能力，以便抓住此次收购机会。

美林称这是利丰自2000年收购Colby以来最大的一次收购行动，预计这将花费掉它手中几乎所有现金。美林重申利丰已成为全球采购行业中举足轻重的角色，此收购有助它进行交易及加速增长；该行同时相信管理层能够将又一宗收购资产顺利地整合。

玖龙纸业半年盈利大增七成

张茵称，公司三年内将成全球包装纸龙头

□本报记者 王杰

自从张茵被胡润百富榜评为2006年中国首富后，玖龙纸业(2689.HK)的一举一动就备受市场关注。

昨日，玖龙纸业公布了截至2006年12月31日的中期业绩。由于需求强劲，公司新增造纸机相继投产，去年下半年，玖龙纸业盈利9.5亿元，同比上升69.2%；营业额同比增长22.9%，达46.4亿元；毛利和经营盈利分别同比增长45.3%及43%，至12亿元和11.1亿元。

公司董事长张茵表示，未来3年，玖龙纸业将成为全球包装纸生产的龙头企业。

昨日下午4时30分，玖龙纸业的数位高管在香港港丽酒店召开新闻发布会。“声名鹊起”后的张茵对各家媒体有着极大的吸引力，数十名香港记者都在现场翘首以待“新首富”的出现。

身着一身桃红色套装的张茵在发布会上表示，去年中国经济强劲增长，加上行业加速整合，玖龙纸业巩固了龙头地位。在中国内需强劲增长令公司销售额提升的同时，公司还增加了海外出口，遍及欧洲、北美、南美、中东及亚洲临近国家，反映出公司产品已经得到全球客户的认可。

造纸机项目进展顺利

2006年3月在香港上市的玖龙纸业是全球最大的箱板原纸产品生产商之一，现在公司年产能达450万吨。张茵表示，玖龙纸业在东莞

及太仓的厂房扩展计划进展顺利，位于东莞的11号和太仓的16号及17号造纸机均已于2007年1月提前投产，使得玖龙纸业成为亚洲最大的包装纸生产商；而东莞的12号及13号造纸机也按照该公司的建造计划顺利进行。预期2007年年中，该公司的总产能将增加至535万吨。

期内，玖龙纸业的毛利率由22%上升至26%；包装原纸产品总销量增加23.2%至158.6万吨；人民币升值也为其带来2381万元净外汇收益。

公司财务总监罗宏泽在发布会上表示，期内资本开支为28.77亿元，较2005年度的6.59亿元大幅增加，主要用于兴建厂房和购买机器设备等。公司2007年全年资本开支35亿元，而明年的资本性开支约为55亿元，

主要用于扩充产能。

今年开建第四个生产基地

目前，玖龙纸业拥有三个生产基地，分别位于东莞、太仓，以及预期明年中之前投入运作的重庆生产基地。

“公司现于东莞及太仓基地的总产能，分别为285及165万吨，最高产能可达500万吨，预计今年可提升至535万吨；另外，重庆新生产基地最高产能达500万吨，预期明年中将有两台造纸生产线投入运作。张茵表示，“今年会在内地北部建立第四个生产基地，预计在2008年动工兴建，但现在还没有决定投资额。”

“供需同步增长将有助继续提供有利经营环境，计划在2008年中将玖龙纸业的年生产量增加至775万吨。”张茵如是说。

酝酿发展上游产业

除发展中国内地的生产基地外，玖龙纸业还密切关注在亚洲其他国家设立生产基地的机遇，发展具有竞争力的上游纸浆业务。

“包装纸品市场在未来5年供求会同步增长，公司会留意在海外纸业浆厂的收购机会，收购对象年产能达40万吨至50万吨。”张茵还表示，“目前公司资金充裕，所以没有配股集资的考虑。”截至去年底，玖龙纸业的现金及银行存款达8.48亿元。

“玖龙纸业未来3年的目标是要成为全球产能最大及效益最好的生产商，以及成为全球包装纸生产的龙头企业。”张茵强调，“现在公司的市场占有率约为18%至20%，预期明年将上升至22%至23%，希望在3年内将市场占有率进一步提升至30%。”

无附加条件 北京联通推单向收费

□本报记者 张颖



2月13日，中国联通正式宣布，自2月14日开始，正式推出无任何附加条件的单向收费政策，其中世界风(CDMA后付费)商务“自由型”单向资费，并同时向C网用户办理。该政策无门槛、非套餐、简简单单，让用户能够明明白白、自由自在消费。

中国联通的新闻发言人告诉记者，此次中国联通宣布的单向收费仅限于北京联通分公司。上海联通的相关人士向本报表示，还未得到总部的指示，上海地区暂未实施与北京类似

的单向收费。

业内人士指出，此前，北京移动在2月8日开始受理单向收费套餐，相比之下，北京联通推出的是无套餐限制的单向收费。

除C网后付费之外，北京联通还将对G网后付费推出万众“自由型”和万众“礼包型”单向资费，很快就会公布细节。此外，对其他类别用户的优惠方案：对预付费也有同步方案，G网预付费中送话费型如意通用户，可以申请功能升级，用户到营业厅升级后，即可享受加拨96531，市话长途合一，主叫资

费大幅优惠(降幅最大达63%，最低降至打市话或长途均0.2元/分钟)；联通也配套准备了集团用户的单向方案，集团用户的优惠力度比后付费个人散户优惠力度更大，具体请与所在集团对应的联通客户经理联系。

有电信专家表示，中国联通无论是单向收费，还是在其他策略上考虑，都应该走出自己的路，不要只想着价格比移动低，要有新意，要能够借助于自己的优势，这一次中国联通提出明确的‘单向收费’，‘比中国移动快，这一点很好。’