

# 电盈两大买家 转移拉拢网通

## 第二大股东网通反对则可能致该交易“流产”

**时报讯** 香港电信运营商电盈科(下称电盈)准备出售股权与境外集团,引起了中国网通的反击。日前,电盈承认,出售电信业务需要征得第二大股东网通的首肯。为此,目前两大境外买家开出优厚条件“拉拢”网通,并计划与中国内地企业组成财团进行收购。

**拉拢:**  
网通能获新公司50%股份

上周五,来自香港的最新消息说,参与竞购电盈的买家之一——澳大利亚麦格理银行承诺成功胜出,中国网通最多能获得新公司50%股份。按照其计划,新公司可能名为“香港电信”,恢复2000年被收购前的名称。

而另一买家则开出更“优惠”的条件。消息人士日前透露,新桥投资可能通过给予网通更多股份与麦格理展开竞购大战。

两大买家此举,意在争取电盈的第二大股东中国网通对这次电盈出售电信业务的支持。网通为此次电盈出售资产予外资企业作出了不满的反应。网通上周的公告称,对电盈可能向国外公司出售电信和媒体资产一事深表关注,并不愿看到由香港人拥有的电盈科或其主要资产发生变化。

此后,电盈的态度也有所软化。在随后发出的公告中,电盈谈及了网通在此事中的作用。电盈公告称,第一,如果电盈寻求出售本公司及其附属公司于香港电话

有限公司的投票权益10%以上,或出售本集团于电盈科互动影院有限公司(其后易名为电盈科媒体有限公司)的投票权益25%以上,根据2005年1月19日签订的认购协议,电盈须取得中国网通同意,且不得无理不发或延迟发出。

据悉,中国网通去年以10亿美元获得了电盈20%股份,根据当时网通收购电盈科时达成的协议,电盈即便不出售股权而只出售旗下电信及新媒体资产,也须征得网通同意。

**转折:**  
电盈承认交易需网通同意

据香港媒体周六报道,新桥资本计划与中国首富、中信泰富董事会主席荣智健以及香港恒基兆业董事会主席李兆基组建财团,以争取中国政府的支持。

电盈上周五发出的最新公告表示,目前只收到两家的报价和收购要约,一家为澳大利亚麦格理银行(Macquarie Bank Limited);另一家为新桥投资。并称此前媒体所披露的400亿港元或500亿港元的出售价格并不准确,纯属推测。不过,由于目前并无任何交易事项的详细条款(目前尚未落实),因此尚不宜披露交易金额。

电盈特别指出,在各种情况下,已提出的可能进行的交易只是收购本公司电讯及媒体资产,连同“转让将予收购业务的雇员及员工”,且

不会涉及收购本公司的股份。

由于麦格理银行和新桥资本希望收购的是电盈科的固定电话业务资产、子公司SUNDAY的移动电话业务、NOW宽频电视为主的媒体资产,几乎囊括了电盈科的大部分资产。业内人士认为,如果交易完成,电盈科几乎成为空壳公司或纯现金公司。

根据公告,电盈出售资产所涉及的下属公司主要有两家:一家为香港电话有限公司,主要业务为提供电讯服务;另一家为电盈科媒体有限公司,主要业务为提供收费电视节目服务及互动多媒体服务。

有消息人士称,香港特区政府对是否涉嫌操纵表示关注,如果受到任何投诉都将进行调查。

**悬念:**  
网通可能很快作再次反应

方明确答复,这也是电盈科近一周来停牌3次的原因。有媒体报道说,网通集团董事长张春江及总会计师李福申等已奔赴国资委、国家发改委等有关部门,听取相关主管部门的意见。分析人士表示,这表明网通将很快有一个应对措施出来,因为听取主管部门意见是大型国有企业作决策的重要依据之一。鉴于网通十分看重与电盈科在电信及媒体方面的合作,不排除网通参与到这一资产竞购之中的可能性。

据悉,由于收购意向书当中有10天的期限规定,电盈科需要在期限内给收购



目前两大境外买家开出优厚条件“拉拢”网通,并计划与中国内地企业组成财团进行收购。  
时报记者 伍健文 摄

### 新闻背景

## 澳美资本觊觎香港电信业

最近,由香港“小超人”李泽楷控制的电讯盈科,准备出售旗下包括SUNDAY在内的全部电信和媒体核心资产,而目前参与洽购为两大境外财团澳大利亚麦格理集团和美国德克萨斯太平洋集团(TPG)旗下的新桥资本。电盈科的第二大股东——中国网通集团表示抵制。

网通集团的声明说:不愿看到由香港人拥有的电盈

科或其主要资产有变化。网通集团新闻发言人也表态:电盈作为主导的电信企业,应对社会发展及员工负责任,网通担心出售电信资产会对社会构成不稳定。但该声明并没有影响电盈出售的决心。

消息人士透露,电盈出售资产已经引起国内政府相关部门的注意,特别是电盈作为香港本地的主导运营商,是否应该由外资持有股份,存在很大的政策问题。

### 行业资讯

#### 信产部 SP 整治行动打响头炮

运营商和SP有了共同的紧箍咒。昨天,在信产部的召集之下,6家基础电信企业和13家移动信息服务企业共同发起“治理和规范移动信息服务倡议”,并签署自律公约承诺在信息内容和信息收费等方面自觉履行公约所约定的条款。这是信产部在6月开始的专项整治活动的头一炮。

《移动信息服务企业自律公约》的内容包括信息内容、诚信服务、构建和谐产业链等方面,坚决反对移动

信息服务企业在经营过程中存在的虚假宣传、价格欺诈、诱导或欺骗订制、强行扣费以及其他多收费和乱收费的违法行为,尤其是在信息服务收费方面,条款对价格明示、用户确认、退订、投诉等做了详细约定。

信息产业部蒋耀平副部长表示,信产部将严厉打击恶意侵犯消费者合法权益的违规企业,依据有关法律法规严肃处理,对于情节严重的,要责令其停业整顿。  
据北京娱乐信报

#### 中移动将推 100 美元 3G 手机

据媒体报道,中国移动等九家移动运营商将加入一项名为“人人3G”(3G for all)的全球计划,共同推广基于WCDMA标准的100美元3G手机。

“人人3G”是GSM协会继去年推出了“新兴市场手机”大赛后的最新举动。“新兴市场手机”旨在为新兴市场设

计低价GSM手机,比赛的获胜方摩托罗拉预计到今年底,将在全球超过50个国家售出超过2000万部GSM手机。

GSM协会是一家全球性行业组织,代表213个国家的680多家移动运营商。参加此次计划的运营商包括GSM协会会员中国移动、和黄、沃达丰及Orange等。

# 移动金蝶在穗签约结盟

携手进军移动商务领域,预计未来5年该市场年增长率将超40%



图为新闻发布会现场。

6月20日广东移动公司与金蝶软件公司在广州展开新闻发布会,签订了战略联盟协议。此次合作是国内电信运营商跟软件公司在移动商务领域的首次大规模合作。

据了解,国内商务市场非常巨大,吸引了各大运营商积极发掘这个金矿。

#### 研发“移动商务”系列产品

广东移动公司副总经理高志兴表示,此次广东移动与金蝶携手合作是典型的强强联合,双方将通过资源共享和优势互补,为集团客户提供更全面快捷的服务。根

据推测,鉴于金蝶是亚太地区最大规模的软件商之一,在ERP方面具有领先的地位,广东移动很有可能借此合作把自己的影响力渗透到金蝶的原来客户群中。而金蝶软件也通过与广东移动的合作,把自身的影响力透过其在广东地区强大的影响力拓展到整个华南甚至全国。

实际上广东移动和金蝶双方的合作并不是今天才展开。早在2004年广东移动深圳分公司就已经开始与金蝶软件合作进行规划,研发“移动商务”系列产品。本次合作实际上是2004年以来多次合作的延伸和深化。

#### 手机普及造就商机

实际上,广东移动与金蝶的联盟基于中国移动商务市场快速成长的市场现状。

金蝶软件公司负责人向记者表示,国内移动商务的市场非常巨大。根据估计,2006年中国移动商务应用的市场规模已经超过119亿元,未来5年复合平均增长率将达到40.7%。

金蝶公司发言人谷风说,目前手机普及率和成本远远高于台式PC。某种程度上决定了手机在商务应用上比起PC具有更加巨大潜力。根据最新数字统计显示,到今年5月底中国已经拥有4.2亿台手机,平均每3个人就有一人拥有手机。

据谷风分析,中国由于大部分企业都是劳动密集型企业,站在最基层前端生产人员,销售人员素质相对低,数量却有十分庞大,这就决定了价格手机作为商务终端的必然性。

时报记者 潘敬文