

境外投资者狂抛中国人保

连续三年公布年报后股价暴跌

晨报讯(记者 李隽琼)年报发布后的暴跌,连续第三年在内地头号财险商中国人保(02328.HK)身上显现。它的2007年财报披露后,港股价格狂泻11%以上。

境外投资者昨天竞相抛售这只股票,它的最大跌幅曾超过13%。而联交所数据显示,著名投行瑞银早已先行一步抛售中国人保,4月9日,它以平均每股8.38港元减持中

国人保2976.359万股,持股量已由7.5%减至6.64%。

中国人保悲惨的走势,基本每年重演一遍。这家市场份额接近内地财险市场半壁江山的财险商,自2005年境外上市以来,连续三度遭遇年报发布后的暴跌。2005年的年报发布后,它的股价连日狂泻,市值蒸发80亿港元。次年,因年报显示其盈利未达到市场预期,中国人

保再遭抛售,股价急跌近9%。

中国人保昨天公布的2007年业绩中净利润达近30亿元人民币,但境外投资者的期望值却如同高飞的凤筝,他们预期中国人保的净利润将达到44.55亿至54.30亿元人民币。同时,因为承保业务亏损14.27亿元的“污点”,加之行政费用增加64%,各种因素交错反应后严重拖累了它的盈利表现。而雪上加

霜的是,中国人保称,截至4月9日,已向国内雪灾地区支付了21.2亿元的保险赔偿。

不过,这份财报并非乏善可陈。2007年中国人保的营业额首次突破880亿元,A股市场的繁荣也牵引着其净利润达到历史最高水平。去年中国人保的净利润为29.91亿元,同比增长43.7%。此外,法定强制保险交强险的实施使中国人保带动

了其车险业绩,车险营业额比2006年增加了121.51亿元。

中国人保正伺机回归内地A股市场,但因市场不振而止步不前。昨天它的H股收于6.77港元,下跌11.4%。

「对本文观点有何建议,随时发送邮件至cj@mornigpost.com.cn讨论。」

北京晨报
二〇〇八年四月十七日
星期四

财经新闻

主编/张旭光
编辑/李格
美编/杨利
校对/佟智新

【财经速递】

“台北地王”起价149亿进京拍卖

晨报讯(记者 王丽娅)在昨天召开的“两岸三地经济互动与合作论坛”上,来自台湾的台北亚太商务会馆总经理谢美庆透露,其公司将计划把自持20年、被誉为“台北地王”的亚太会馆土地拿出来拍卖,希望与大陆有实力的开发商共同开发顶级豪宅,而北京是其主要的招商站之一。“这块地的起拍价为149亿元人民币,拍卖时间是5月底。”谢美庆介绍说。

记者发现,大陆知名地产商任志强的身影出现在这次活动现场。同时,有业内人士透露,碧桂园董事长杨国强、万通集团董事长冯仑、SOHO中国董事长潘石屹等多位大陆地产界领军人物将集体赴台湾考察。

据悉,亚太会馆土地建筑规划将拆除正在运营的亚太商务酒店,3年后项目正式启动。这意味着中标的开发商还将拥有亚太商务酒店3年的经营权。

招商证券
理财知识 知多点
招商证券 95365 中国 www.km.com.cn



中国越来越成为思科在全球市场中的重心。仅仅时隔6个月,钱伯斯又来到了中国。 晨报记者 蔡代征/摄

思科掌门钱伯斯高频率来华 成立“中国战略委员会”

晨报讯(记者 张黎明)“思科不想做一个分散的跨国公司,我们的目标是一个真正的‘全球化’企业。”思科全球CEO钱伯斯昨天说,“我重视中国市场不是为了廉价劳动力,而是我真的需要这里的人才。”

仅仅时隔6个月,钱伯斯又来到了中国。他以前几乎要三四年才来一次,但从去年开始,他以极大的热情亲自游说中国的政府、媒体和普通的消费者,不仅宣布了160亿美元的投资承诺,还迅速来到中国详细解释这

160亿美元都会投向哪里。

更关键的是,钱伯斯宣布,思科已成立特殊的协调机构“中国战略委员会”,这个机构由18位来自思科全球业务部门的高管组成,它的关注重心是中国市场。与此同时,思科还宣布任命了新的中国董事长,来自总部的高管史瑞夫将负责协调思科全球资源对中国市场的投入,“我只给他3年时间,到时候他要给我找个来自中国的接班人。”钱伯斯说。

很容易理解思科对于中国的热情,毕竟去年他们在中国的销售业绩增长了25%,而其全球的业绩增长被预测为10%至20%。

在美国次贷危机的大背景下,很多跨国企业都将发展重心偏向中国。“思科倒不是出于这样的考虑,”钱伯斯昨天回应说,“我们的规划是长期的,不会因为经济大环境的变化而选择改变既定的投资策略,而对转型市场的投资早就写入思科的计划。”

柳传志“扶正”联想移动 考虑让手机业务独立上市

晨报讯(记者 焦立坤)昨天,“独立”后的联想移动宣布已经完成股权转让,正式起航,并放出豪言:三年内打造国内第一手机品牌。联想集团的“精神领袖”柳传志亲自到场。

今年1月31日,联想集团宣布将手机业务作价1亿美元卖给以弘毅投资为首的私募基金。该事件引起国内手机业的震动,更被外界理解为柳传志在幕后策动通过资本手段为联想集团“除去包袱”。

柳传志表示,3个月前联想集团决定把手机部门分离出去考虑了两种可行方案:一是把手机业务出售给同行;二是吸引投资,形成独立的企业。实际上,当时坊间关于联想集团

要卖掉手机业务的传言已经沸沸扬扬。“我和杨元庆都主张后者。”柳传志说。而弘毅投资的坚决介入让联想集团的高层们下定了决心。

弘毅投资是联想控股旗下专业从事股权投资及管理业务的企业,柳传志则是联想控股的董事长。柳传志昨天表示,弘毅投资出手主要是看好联想移动的管理层。“弘毅投资的介入对联想移动将很有帮助,包括融资、海外市场以及将来上市等等”。

弘毅投资总裁赵令欢昨天表示,在接盘联想移动前已经做了周密的考察,亚奥已经向济南市中院递交了延迟付款申请书,希望推迟10天付款,朱拉伊的真实意图引发外界猜疑。业内普遍猜测,朱拉伊申请延迟付款仍是在等待与国美的磋商结果。

不过,陈晓昨天否认了这种猜测,也并不承认朱拉伊的“二股东”身份。他表示,国美至今并未与朱拉伊进行过接触,暂时也没有接盘三联网社上述9.02%股权的打算。

国美志在必得三联控制权

陈晓否认朱拉伊“二股东”身份

晨报讯(记者 刘映花)三联网社股权之争并未因为公司董事会召开而拨云见日。截至记者昨天发稿时,三联网社并未就董事会换届等事宜作出披露,使外界对于“国美高管团将进入董事会”的预期落空。

不过,对于巩固三联网社的实际控制权,国美无疑志在必得。国美总裁陈晓昨天接受记者采访时称,“董董事会人选将在全体股东大会之后宣布。他同时暗示,由于朱拉伊和他的光华网社尚未交纳竞拍款,确定其“二股东”的身份还为时尚早。”

三联网社昨天发布公告,但对于

此前拍卖的22765602股流通股处置并未披露。4月2日,作为光华网成的“影子公司”,上海亚奥以3.4亿元拍下三联网社9.02%的股份,但此后即有消息称,亚奥已经向济南市中院递交了延迟付款申请书,希望推迟10天付款,朱拉伊的真实意图引发外界猜疑。业内普遍猜测,朱拉伊申请延迟付款仍是在等待与国美的磋商结果。

不过,陈晓昨天否认了这种猜测,也并不承认朱拉伊的“二股东”身份。他表示,国美至今并未与朱拉伊进行过接触,暂时也没有接盘三联网社上述9.02%股权的打算。

3C 资讯

中国移动上半年回收电子垃圾260万件

3月28日消息,2008年中国通信业环境友好发展论坛于今日在北京召开,论坛现场,中国移动通信集团公司计划部副总经理阎江先生称,2007年中国移动“绿箱子”环保计划”共回收超过260万件手机配件和手机电池,同时,各地方分公司还对无线通信基站进行了改造,使得基站的耗电量下降10-15%,从而提高了节能效果。

移动举办“情系奥运 手工编织品网络大赛”

近日,“中国移动杯”情系奥运手工编织品网络大赛颁奖典礼隆重举行。本次大赛历时3个月,由于大赛以奥运为主题,形式新颖,特色鲜明,吸引带动全国各地能工巧匠踊跃参赛。在这次奥运主题大赛中,中国移动提供了一个以中国传统手工艺品展示奥运元素的机会,让观众充分体验和感受“人文奥运”精神。

爱普生服务——感动心灵的品质

在爱普生,每一个员工都会被不厌其烦的灌输这样的理念——“客户就是上帝,每个公司员工都应该把客户放在心上,以客户的角度出发从事工作,不仅提供产品服务,而且不断提高“心灵之品质”,在业务活动的各个领域内实现客户满意度。”——这,其实就是爱普生对待服务的一种基本姿态。在爱普生看来,服务其实就是要“以客户为导向”,要在每天的工作中经常把客户放在心上,从心灵深处能设身处地的从客户角度出发,从工作态度到公司的素质,始终贯彻质量第一的原则,提供客户满意和信赖的产品及服务。

多年以来,秉承“以客户为导向”的服务理念,爱普生逐步建成了一套完善的服务体系。正是由于拥有了一套堪称完美的服务体系,爱普生才得以真正打动了千千万万客户的心,赢得了他们的信任,成为业内服务口碑最好的企业之一。服务客户无止境,用心努力无止境。从爱普生不断完善服务的轨迹,我们不难发现,以客户为中心,不断进步和创新,所带来品牌和销量提升的强大力量。

德意“新天弧”近吸式油烟机创导者

中国油烟机行业历经二十余年发展,已发展为较成熟的产业。在经过中式深吸型、欧式顶吸型发展格局后,行业基本处于“徘徊”阶段。如何冲破现有格局,营造下一个“中国制造”的神话,已成为厨电企业的新课题。近日,德意·经典厨房推出“新天弧”系列新品,作为近吸式油烟机的创导者,宣告着中国油烟机“近吸”时代到来。2007年,中国吸油烟机行业的前四甲已占

据市场份额40%左右。然而,表面繁荣的背后,同质化严重成为阻碍行业发展的重要难题。德意·经典厨房加快产品创新,历经数年潜心研发,终于破解行业迷局,研创“近吸”式排烟结构“新天弧”系列油烟机,率先突破行业技术上“徘徊不前”的境地,奠定德意中国近吸式油烟机创导者的地位。

德意·经典厨房专注厨房电器领域,“新天弧”系列油烟机,传承德意·

经典厨房优秀品质,着力于性能创新开发,并在外观设计上锐意创新,创造性的“近吸”式排烟结构,不给油烟扩散的机会。业内人士认为,德意“新天弧”近吸式油烟机,在技术上开创了“近吸”时代,符合国人烹饪习惯;在功能上契合国人高品质需求,是专为中国家庭量身而为。长江后浪推前浪,德意“新天弧”近吸式系列油烟机无疑宣告着中国厨电新时代的来临。

三星电子启动“五一”全国大型促销活动

今年的“五一”注定不同以往。一方面,随着对“五一”假期的调整,传统的“黄金周”,将演变为小范围的家庭和个人休闲娱乐的全民假日;另一方面,随着倒计时100天的来临,火炬传递活动正式在国内启动,国人的爱国激情和自豪感也将升级到新高度。在这样一个特殊的日子,人们都希望以实际行动,犒劳自己、家人和朋友,为一个共同的梦想而尽情挥洒。

针对这样的社会背景以及市场需求特点,日前,三星电子携手世界冠军,在全国启动了一场主题为“携手三星,传递梦想”的“五一”大型促销活动:从4月19日至5月4日,凡购买三星电子的家电、IT数码、手机等产品,均可获得赠品、抽奖等精彩好礼,让全国消费者体验一个大大不同的“五一”劳动节。

惠普全能双子 超值绝配任你选

近日,领航喷墨一体机市场多年的惠普公司喜添全能“双生子”——HP Photosmart C4348 照片及传真一体机和HP Photosmart C4388 彩色照片一体机。此次惠普推出的这对“双子”不仅具有打印、复印、扫描、1.5寸彩色图像液晶显示屏、多功能存储卡插槽等N多功能,而且还有迥异的自我个性。这对“双生子”的诞生,让用户在拥有“N”多功能外还可以随心所欲添加自己想要“+”的选择,却仅需千元价格!另外,现在惠普正在举办一场别开生面的“千元双子,我的最爱N+选择”抢楼赛,登陆http://oa.zol.com.cn/topic/888054.html,只要你创意无限,眼疾手快,便可获得惊喜礼物一份,更有机会抱回自己最爱的两款“双子”!

N+传真 超值之选。“千元双子”中的C4348 不仅拥有N多功能,而且特别添加了彩色传真,是名副其实的“麻雀虽小,五脏俱全”。它最令人称道的是彩色传真功能,它的速度之快,大大提高了办公效率,不仅如此,它收到传真时还会发出提醒的特殊铃声,让用户不会错过重要文件的签发,而专门添加的最近传真号码重拨功能更是让应用简单便利,让轻松办公成为现实。

N+无线 绝配之选。与C4348相比,C4388 拥有N多功能外特别添加了无线网络,可以和支持无线功能的电脑、手机、数码相机等搭配使用,可谓是“绝配伴侣”。它可让用户实现随时随地打印、复印和扫描的畅快感受,更值得一提的是,作为千元价位的彩色照片一体机,其无线打印功能是以往的同价位一体机所望尘莫及的,当你忙的团团转时,只需轻按身边的笔记本,想要的文档或照片就可以立刻打印出来,免去走线的束缚,随时随地共享“无线”打印和扫描的乐趣。据业内人士分析,惠普喷墨一体机新近推出的这对“千元双子”不仅功能全面、强大、价格实惠,而且具备迥然不同的个性特征,必将吸引大批用户放弃购买价格相当的传真机或单功能机,成为中国打印市场新一届的性价比代言人。

关注饮水安全 健康饮水机选购宝典

夏季临近,很多消费者正在计划选购饮水机,满足夏季大量饮水的便捷和需求。而夏季是细菌繁殖和传播的高发期,健康饮水显得更加重要。那么,面对几百元到几千元的价差,该如何选购一台放心舒适且实用节能的饮水机呢?

健康:无热胆饮水机成热点。近日,价格达七八百元甚至上千元的无热胆饮水机走俏市场,各大家电卖场出现抢购情景。虽然比起传统有胆饮水机来,无热胆饮水机的价格偏高,但是,从健康角度来说,无热胆饮水机能有效解决传统饮水机二次污染、水垢、“千滚水”等种种弊端,能保留水中更多营养成分,水质更健康,口感更好。在众多无热胆饮水机品牌中,沁园以其强大的技术优势获得了市场认可。其领先的技术水平保证了优质产品品质。沁园无热胆饮水机有效解决了饮水机安全隐患等问题,满足了消

费者对健康的需求。

环保:现代科技节能先行。饮水机功率一般在500W—2000W之间,主要区别在于饮水机的制热方式。有胆饮水机一般功率较低,其弊端在于为保持热罐中水的温度,即使饮水机在闲置状态下,也会反复加热。而无热胆饮水机虽然功率大,但是加热时间短,并且即热即饮,不存在反复加热的问题。在这方面,无热胆饮水机具有很好的节能优势。就拿沁园无热胆饮水机与一台普通有胆饮水机比较来说,同样是对1L水从0度加热至100度,500w有胆饮水机耗时200秒,耗电0.03度,而2000W无热胆饮水机仅耗时5秒,耗电量仅为0.003度。另外,有胆饮水机会对水进行反复加热,其耗电量难以预计,而无热胆饮水机却不存在这个问题。所以,无热胆饮水机在很大程度上降低能耗,为用户节约每一分钱。

外观:时尚设计彰显品味。在当

前追求个性的时代,能彰显独特品味与个性的产品,成为消费者追捧的对象。在饮水机的选择上,越来越多的消费者除了考虑功能外,还会考虑饮水机的款式、颜色等是否符合自己的审美格调。这就要求饮水机突破传统样式,加入更多时尚元素,来提升购买者的审美品味。

目前饮水机品种繁多,其中不乏独具个性的特色产品。值得一提的是,沁园饮水机在各式产品中特别引人注目。首先在颜色上突破了饮水机固有的白色,采用银色、蓝色等经典色调,并在材料上使用金属材料,整体显得十分有质感。独特的水箱门设计,保证了出水口和储水空间的安全无尘。总之,饮水机因功能和外观差异等各有不同,消费者应充分考虑以上因素,结合自身喜好,选择最适合自己的产品。并且,尽量去正规的家电卖场,选购知名品牌,这样才能选购到一台健康的饮水机,保证饮水安全。

拍拍网视频“秀”出好生意

小静是拍拍网的一位全职卖家,最近最让她开心的是,在使用了拍拍网新推出的“视频秀”功能后,小店的生意异常火爆,信用等级直线飙升不说,大把大把的票子赚得自己乐开了花。引用小静的话:拍拍网“视频秀”功能,很好,很实用。

网店生意遇瓶颈。小静原来是杭州一家公司的职员,跟许多年轻人一样,在工作同时也梦想拥有一份自己的事业。经过多番考虑,她去年在腾讯旗下的拍拍网开了一家自己的网店,从最开始的无人问津到平稳经营,小静的“靓衣阁”生意通过不懈努力终于步入正轨,不过,接下来的日子她却发现生意要想更上一个台阶似乎并不容易。初尝“视频秀”,交易创新高。正在琢磨怎样把店铺生意做得更好的小静,最近通过拍拍网的一次活动发现了拍拍网推出的“视频秀”功能——卖家可以自己录制一段商品介绍视频,插入到不同的商品详情页中。

材质和标准尺寸,然后再把服饰搭配起来秀出穿在身上的效果,接着耐心向买家介绍时下最潮流的几款不同搭配穿法,手把手教顾客“DIY”扮靓。

刚使用视频秀功能不久,小静的商品就获得了拍拍网的特别推荐。推荐当天小店首页的浏览量就是前一天的两倍,视频秀商品的浏览量更是猛增,仅三天时间,小店里的视频秀商品浏览量就已经突破14000次,点击超过6000次,店铺总浏览量更是超过了100万大关,当月的累计营业额近70000元,让小静欣喜不已。现在小店每天的销售额都上万元,“秀”出我美丽,网商新体验。与小静的销售过万相比,在拍拍网上经营韩国化妆品店铺的卖家“果果”更是名利双收。她不但在视频秀里展示自己的化妆品,还亲自自在视频秀中“露脸”教大家各种化妆小技巧。面对大家的赞美,果果颇有几分得意,“视频秀也是一种特别有意思的新奇购物体验,很多买家都喜欢把我的视频商品链接发给自己的QQ好友们一起分享,我也很开心。”

三星电子推出商用TD-SCDMA手机SGH-L288

近日,全球排名前列的移动终端市场领导厂商三星电子推出了中国首批基于中国3G标准TD-SCDMA的商用手机SGH-L288。经过多年的等待,以三星SGH-L288为代表的,基于TD-SCDMA网络的3G手机终于登陆中国。作为中国首批商用3G手机,三星SGH-L288不仅标志着中国3G时代的来临,代表了一种全新的通讯方式,更树立了三星电子在3G终端市场的领导地位。

视频通话是3G服务的标志性业务。三星SGH-L288的视频通话功能支持双向实时传输图像和语音信号,真正实现通话过程的“声情并茂”。在画面显示方面,用户可以选择“显示我”、“默认图像”、“静止本方”、“个人图像”四种待机画面,可让通话对方和自己同时入画,并可设置双方主次显示或单方全屏显示,让交谈总是充满新意。在图像调节方面,用户可以对亮度、对焦、效果等功能进行调节,时刻展现你更美好的一面。在声音控制方面,它支持静音设置,可以关闭“我的语音”和按键音,避免信息泄露;支持开启/关闭扬声器设置,帮助用户自主控制语音模式。在视频通话中,用户还可借助屏幕下方快捷图标,同时进行多项操作:自主设定取景图像所用时的内置摄像头、随意随拍;进行网页浏览、电话簿查询、信息编辑发送与查看,以及备忘录编辑等。

凭借3G网络的传输优势,该手机

为用户创造了非常快速、便捷的上网环境。它可通过数据线连接电脑,借助三星PC Studio软件实现拨号上网。其最高下载速度可达384Kb/s,让用户随时随地体验高速网上冲浪的快感,让精彩生活更加自由自在。

在此基础上,该手机还配备了200万像素的摄像头,支持包括闪光拍摄、数码变焦以及视频拍摄等诸多支持功能,为各项视频功能提供了有力支持。在音乐功能方面,这款手机支持多种音乐播放格式及3GP/MP4等视频格式,可自主设定播放列表,选择重复、随机等播放模式,配合立体声蓝牙耳机,让用户享受到更自由更专业的音乐盛宴。与强大的功能相辉映的是,三星SGH-L288的外形也颇为可圈可点。它独特的轨道球导航键设计,配合背光,使用灵活,亮丽时尚,晶莹剔透的镜面,时刻映照自信、银色机身背板合金金属数字按键,简洁大方。

作为奥运会全球合作伙伴,北京奥运会TOP赞助商,在奥运会期间,三星L288将作为官方通讯工具供北京奥组委委员使用。消费者也可以在市场上购得这款最新推出的TD-SCDMA手机。秉承“做中国人民喜爱的企业,贡献于中国社会的企业”的企业理念,三星希望借助自己的优势支持中国3G市场的持续发展,在领跑中国3G年代的同时,为中国消费者贡献更多更优质的3G手机产品。