

# G陕国投借力大股东频发交通类信托

□本报记者 王原

随着9月中旬“铜黄高速公路整治工程”2亿元资金信托的发行,陕西省高速公路集团又一次履行了自己于股改期间的承诺:以实实在在的项 目来改善 G 陕国投 (000563)的业绩。

从实际重组至今,G 陕国投已经发行了三只交通类的信托产品,若加上目前正在发行的两只,总数则达到五只之多,使

G 陕国投 A 以创立以来最为密集的发行速度“回归”信托主业。记者观察到,这五只品种在陕西高速公路界均属“优质品”,如西(安)铜(川)高速公路作为陕西省第一条高速公路,通车以来一直保持着交通流量最大的殊荣,尤其是成为煤炭外运的动脉线。而随着铜(川)黄(陵)高速的通车,黄帝陵旅游、陕北石油开发等均保证了铜黄高速的稳定收益。即使是外界了解较少的西(安)阎(良)

高速,也随着国家级航空产业基地在阎良的奠基与发展,前景非常乐观。据公司相关人士透露,陕西省政府在决定重组陕国投时就定下基调,陕国投作为金融信托企业,具有贯通货币市场、资本市场、产业市场开展业务的功能,这种功能和大股东省高速集团的多方面需求有效融合,完全可以形成良性互动、互利双赢。正是按照“产融结合”的思路,公司才相

继推出了上述项目。G 陕国投介绍说,按照陕西省“十一五”期间高速公路的规划,目前新开工建设高速公路项目超过 10 个,总规模超过 1200 公里。2012 年前陕西还将在“米”字形公路主干架基础上,新建横贯全省关中与陕北之间、陕南的两条国家规划网中的高速公路,使陕西高速公路主骨架将由原先的“米”字形变成“来”字型。而记者从陕西省交通厅获得消息,今后一

个时期,陕西公路建设每年投资在 200 亿元以上。承担着陕西高速公路建设、运营及管理重要角色的陕西省高速集团,将是陕西庞大规划的最大受益者,而 G 陕国投作为其资本运营的主要平台,更是近水楼台。据悉,G 陕国投将继续与陕西省交通厅下属两大集团积极洽谈项目合作,紧贴交通建设项目拓展信托业务,最终将以优质项目、稳健收益成为西北地区信托行业的有力竞争者。

## ■股改直通车

### 欧亚集团 维持原股改方案

□本报记者 高文力

欧亚集团(600697)公布股改最后方案,维持原方案“非流通股股东向流通股股东每 10 股送 1 股,同时以资本公积金向流通股股东实施 10 股转赠 2 股”不变。

据公司有关人士介绍,欧亚集团在股改前遇到两难,一是控股股东长春市汽车城商业总公司持有 4307 万股,占 30.29%,持股比例非常低,几乎无股可送;二是在与其他非流通股股东沟通时,许多非流通股股东不同意支付对价,致使对价更难。在这样的情况下,最后推出一个很有诚意的方案。虽然这次股改大股东的送出率达到了 26%多,但折合后相当于每 10 股送 1.727 股。

据介绍,欧亚集团大股东对公司未来充满信心,在业绩方面,承诺自 2006 年至 2008 年任一年度经审计的净利润较上年增长不低于 20%,否则,流通股股东每 10 股再获公积金转赠 2 股;在分红和减持方面,大股东承诺将推动公司连续三年实施分红,每年分红不低于每股 0.30 元;股改后 36 个月非流通股股东才可减持,且控股股东的减持价格不低于 20 元。

### 金瑞矿业 对价安排得到认同

□本报记者 石丽晖

金瑞矿业(600714)日前在青海西宁召开了相关股东会议,与会股东就股改议案进行了现场表决。公司股改方案最终以全体股东 98.87%,流通股股东 87.15%的赞成率获得了通过,流通股股东每 10 股将获送 3 股对价。

董事长田世光认为,金瑞矿业拥有国内最大的钾矿,储量占国内的 80%以上,世界的 50%,资源优势十分突出。股改的顺利通过有利于公司进一步完善治理结构,为公司后续发展带来新的机遇。公司大股东青海金星矿业董事长邵林表示,金星将一如既往支持金瑞矿业做大做强主业,成为我国主要的钾盐产品制造商和供应商。

### 百大大股东 强调合作共赢理念

□本报记者 赵旭

在百大集团(600865)公布了调整后的股改方案后,大股东西子联合控股集团董事长王永福强调了“合作重于竞争”的一贯理念。联系到目前百大集团股改中西子联合与银泰系的沟通谈判已进入关键时刻,银泰系持有百大集团的流通股占有所有流通股的 43.58%,拥有一票否决权;因此,王永福董事长的这番话值得回味。

在回答本报记者“一旦百大集团股改通过,西子对百大下一步发展规划”的提问时,王永福认为,未来百大将会积极参与到杭州市打造武林商圈的总体规划中,实施百大早就设想中的二期建设。王永福坦承,和银泰相比,西子在商业零售领域相对缺乏经验,但他相信“创新总在行业外,创新总在体制外”。

# 胡茂元揭秘 G上汽首款自主品牌轿车

□本报记者 葛荣根

G 上汽(600104)首款自主品牌轿车将于年内面世的消息披露后,引起了市场广泛关注,不少人急于了解该款轿车的详情。G 上汽董事长胡茂元在接受记者采访时详细介绍了该款轿车的研制情况。

胡茂元介绍说,这款自主品牌乘用车由即将纳入 G 上汽旗下的上汽汽车生产,主要生产基地在江苏仪征,总装生产线进行了全面改造,将于 2006 年底下线,明年初正式投放市场。

该款车系基于罗孚 R75 平台设计,在原罗孚 R75 的基础上,进一步扩大了内部空间,对包括内饰、前车身、后车身等做了改进,采用了全新的外观和内饰设计,使经典的车型中融入了现代的风格,并且根据中国市场的需要,对发动机和底盘进行了重新调校。目前,该车正在开展所有的规范性试验。根据目前的反馈,该车的性能、驾驶性、性价比都经过了考验。

胡茂元称,该车属于中高档的 B 级车,定价将很有竞争力,很多经销商看好该车的市场接受程度,已经有欧洲经销商希望在海外代理



该车。有外国同行评论,该车的款式到 2009 年都不会落后。

胡茂元表示,上汽自主品牌轿车将采用滚动开发的策略,从中高端逐步向低端发展,在 5 年内逐步形成拥有中高端、A 级及以下和 SUV 等宽系列车型,形成覆盖各细分市场的全系列自主品牌产品谱。目前中高端的车已有具体的计划,但低端车仍在概念设计阶段。研发人员全部来自于大众团队,并包括了原罗孚的 150 多位研发人员,保持了研发的一贯性。

中国的汽车市场主要是

中低档轿车市场,外界对上汽自主品牌轿车首先从中高端做起颇有疑虑。对此,胡茂元解释说,经过 20 余年发展,上汽积累了先进的经验,培养了高素质人才,建立起了完备的零部件配套体系,因此有能力从较高的起点发展自主品牌。

胡茂元最后表示,汽车行业的竞争是整个价值链的竞争,因此,利用广阔的国内市场空间,利用汽车工业全球化给中国带来的机遇,通过自主品牌,构建自主开发能力、销售网络以及供应链,从价值链的各个环节用自主品牌来提升竞争能力,把上海汽车建设成为汽车产业真正的 OEM(初始装备制造),而不仅仅是一个投资公司。对于上汽而言,对自主品牌的发展充满信心,这也是公司未来重大的新增长点之一。



# 河南近六成 A 股公司上半年业绩增长

□本报记者 周帆

日前,中国证监会河南监管局公布了 2006 年上半年河南辖区上市公司半年报分析。与去年同期相比,今年上半年河南 31 家 A 股上市公司中,近 60%的公司业绩有不同幅度增长。

根据半年报,上半年河南 31 家 A 股上市公司的主营业务收入 359.74 亿元,比去年同期

上升了 11.43%;净利润 14.41 亿元,同比下降 12.48%;平均净资产收益率 3.80%,同比下降 0.47 个百分点;上半年平均每股收益 0.11 元,比去年同期每股下降了 16.95%,略低于沪深两市上市公司 0.12 元的平均水平。

虽然与去年同期相比河南上市公司上半年的整体业绩有所下滑,但是近 60%的上市公司业绩仍有不同幅度增长。

河南证监局的分析指出,上半年河南绩优上市公司保持稳步上升的趋势。宇通客车、双汇发展、瑞贝卡、华兰生物、平高电气、银鸽投资等公司继续发挥出行业龙头的领先优势,经营形势持续向好。其中平高电气、华兰生物业绩更是突飞猛进,净利润分别增长了 104%和 77%。此外,由于上半年氧化铝价格下降和化纤产品价格上升等原因,中孚

实业、焦作万方和新乡化纤三家公司的业绩大幅上扬,焦作万方一举扭亏之后盈利 1.61 亿元,中孚实业和新乡化纤的业绩也同比增长了一倍。

河南证监局的分析还指出,截至 2006 年 6 月底,河南 31 家 A 股上市公司已有 29 家完成或进入股改程序,占全省上市公司的 93.55%,列全国第 3 位,市值占 98.79%,列全国第 3 位,河南股改市值比为全国第 2 位。

## ■领军人物



东阿阿胶总经理秦玉峰

# 品牌价值要体现在产品价格上

——访东阿阿胶总经理秦玉峰

□本报记者 郑义

按东阿阿胶(000423)总经理秦玉峰和公司控制人华润集团的一致说法,公司前任董事长刘维志和总经理章安,在离任时留下了一座高峰——东阿阿胶拥有行业第一规模和第一品牌的至高声誉。

这也给继任者带来了难以跨越的难度。公司新班子将带动企业向何处发展?公司还有多大的发展空间?记者采访了公司总经理秦玉峰。

秦玉峰上任后推行的一个重大决策,是对公司拳头产品和基础产品阿胶进行了 20%以上的提价。这一深度调整是公司十余年未见之举,显而易见,它不

但打破了公司销售格局,而且将冲击行业平衡状态,行业、市场反响巨大。但秦玉峰说,判断一个产品价格的高低,应从市场化、价值含量的角度重新审视,东阿阿胶必须实施这一决策。

秦玉峰认为,东阿阿胶作为国药瑰宝,文化底蕴之丰厚、应用价值之宽广、资源之稀缺、水质地域之独特,具有独特的历史与自然价值。而维系在产品之上的设备、工艺、管理、质量、营销、研发、服务以及对原料资源的涵养等方面高昂的付出和 27 亿元的品牌价值,也理应反映在价格上。东阿阿胶产品价格多年不变,一直在低位徘徊,既有悖价值规律,也影响产业发展,把目光放远一些看,同样不利于维系商家、厂

家乃至消费者的长期利益。

秦玉峰告诉记者,东阿阿胶推行这一重大决策,有着充分的调研准备和强大的销售网络支撑,公司产品价格的变化建立在对营销政策、体系、结构及标准的一系列调整、改造之上。一是确立深度分销路线,这是公司营销变革的最重要组成部分。公司锁定部分地级城市、县级城市,在 100 多个县区配备了营销人员,今年计划实现 200 个县区的深度分销。同时,对终端管理的每个环节制定了一系列新的标准。深度分销明显提高了公司产品销售的专业化程度,也更贴近市场。二是与全国百强连锁店结成战略联盟,阿胶产品已进入部分连锁组织。三是结合价格

## ■公司一线

### GST万里打造“万里控股”新形象

□本报记者 王屹

GST 万里(600847)昨日召开临时股东大会,审议通过了关于收购重庆机电控股(集团)部分蓄电资产、委托公司经理层对整体搬迁后土地处置,以及拟将“重庆万里蓄电股份有限公司”更名为“重庆万里控股(集团)股份有限公司”等议案。此举也表明了 GST 万里期望借此企业整体搬迁,实现产业再造,重新塑造新“万里”形象的信心和决心。

据公司董事长乔昌志介绍,GST 万里目前一方面通过精细化管理和挖潜增效,克服了生产经营中的诸多不利因素,较好地维持了现有生产格局的平稳延续;二是以搬迁为契机,实现产业

整合和工艺再造,力争把企业搬大、搬活、搬强,同时消除环境污染;三是抓好项目开源工作,努力促进公司产品由中间产品向终端产品过渡。公司总经理杜建平也描绘了万里控股今后的发展战略,即借助下属的四个子公司,实行专业化管理,做好小动力电源、汽车启动电源、工业电源以及电动自行车四个项目,力争用 1 至 2 年的时间让万里在行业内以及重庆工业企业中都占有相当的地位。

业内人士分析认为,GST 万里在上半年有色金属价格大幅上涨的背景下,成功实现了较大幅度的减亏,而电动车项目自 8 月投产以来,运转形式喜人,3 季度当期盈利可以预期,而全年业绩也有望扭亏为盈。

### 南钢股份将逐级放大中厚板产能

□本报记者 吴耘

南钢股份(600282)日前进入股改程序,公司推出了现金分红附加增持承诺力保流通股股东权益,显示公司潜在价值和控股股东对未来发展的信心,公司方面透露,南钢股份的明星业务中厚板增长强劲。

据介绍,南钢股份面对诸多不利因素,公司上半年的生产经营经受了市场的严峻考验。公司的明星业务中厚板后续将会出

现稳步增长趋势。公司中厚板炉卷轧机生产线是国内第一条、世界第三条卷轧中厚板生产线,总投资额超过 30 亿元。该轧机具有高生产效率、高品质、高成材率和低能源消耗的优势,投产一年多来运行效率不断提高。今年上半年品种钢的比例上升到 69%,管线钢、造船用板等专用中厚板的订单非常饱满。随着钢材价格的逐步回暖,2006 年下半年及未来年份的公司的经营收入有望稳步提高。

### G沈机以搬迁为契机营造新空间

□本报记者 吴光军 唐学良

G 沈机(000410)按照沈阳市政府“西部工业”政策的布局,正进行新厂区的建设和老厂区搬迁的工作。公司有关人士透露,目前一切工作进展顺利,年底有望完成搬迁。

G 沈机是沈阳市的大型国有骨干企业,是中国机床行业的龙头,2006 年的产值有望达到 50 亿元。该公司在内部运营进

入良性循环的同时,也迎来了极好的外部环境。沈阳市政府已将世行贷款的债务由股份公司转移给沈阳机床集团,G 沈机关联方资金占用问题也有望得到彻底解决。特别是搬迁给企业提供了更广阔的发展空间,公司将利用集团给予的土地和机器厂房补偿款进行技术改造,购置新的生产设备,使经营质量进一步改善,盈利能力进一步提高。

### G大杨牵手 BCBG 加快品牌国际化

□本报记者 唐学良 吴光军

本报记者正在举行的由“大连国际服装节”正式升级为国家级“中国国际服装纺织品博览会”上获悉,中国著名服装企业 G 大杨(600233)牵手国际女装知名品牌——美国 BCBG,将从生产、设计、研发、品牌等与 BCBG 展开全方位合作。据公司有关人士介绍,G 大杨与 BCBG 的此番合作,既是一次真正意义上的国际化强强联合,也意味着大杨创世品牌国际化步伐进一步加快。

BCBG 是美国最成功的服装品牌之一,年销售额超过 10 亿美元。G 大杨是中国最大的服装企业之一,2005 年男西服的出口量超过 300 万套,位列全

国第一位。据悉,此次合作是 BCBG 的创始人首席设计师 Max Azria 和 G 大杨创始人、董事长李桂莲两位奇人物亲密的个人友谊结出的硕果。目前,BCBG 和大杨创世的合作关系已从通常的订单加工升级为全面的战略合作伙伴。双方在大杨创世的总部大连服装研究所联合成立了“创意美地”工作室,共同设计企划面向全球市场的高档时装系列。同时,在大杨创世的生产基地,正在建设一座现代化的物流物流中心,将为 BCBG 在中国和其他东亚国家的专卖店提供配送服务。

在品牌合作方面,双方也进入了实质阶段,G 大杨正积极参与 BCBG 在中国专卖店的拓展以及高档男装的全球营销。

胞、润肺止咳、结核病辅助治疗、女性更年期综合症治疗、止血方面及子宫崩漏治疗、改善骨密度和促进钙吸收等 10 个方面的复方制剂和阿胶保健品,尤其是突出应用范围广、市场容量大的阿胶食品、保健品的开发。秦玉峰说,我看重滋补保健这个大市场,设想是让阿胶食品保健品的规模和阿胶系列药品旗鼓相当,即销售额达 6 亿元。秦玉峰的设计正在变为行动。据了解,今年 8 月份公司已开始在山东推出改善睡眠的保健品阿胶元浆,随后将陆续登陆全国各大城市。

阿胶是中华民族不可多得的国药瑰宝。秦玉峰表示,东阿阿胶在公司原董事长刘维志、总经理章安的带领下创造了奇迹。作为新的一任总经理,提升东阿阿胶价值,发展我国阿胶事业,是我们这一代人的使命,通过几年努力再造一个现有规模的东阿阿胶,再创公司第二个发展高峰,是我