

# 新大洲拟增发募资3亿元扩建煤矿

◎本报记者 莫宗明 凌力 索佩敏

新大洲A今天公布了非公开发行股票预案，公司计划向不超过10名特定投资者发行4000万至6000万股股票，所募集3亿元资金将全部投入内蒙古五九集团及牙克石煤矿的扩建工程。在新大洲摩托车产

业盈利水平连年下滑情况下，加快主业转型将改善公司资产质量和盈利能力。目前该方案还需要提交公司股东大会审议通过后，报中国证券监督管理委员会核准后方可实施。

新大洲曾是摩托车行业前三甲企业，品牌在国内家喻户晓。但近

年来摩托车需求急剧下降，公司效益连年下滑。公司表示，此状况在将来一段时间内很难有所改善。此外，执行新的会计准则之后，公司持股50%的合资公司新大洲本田摩托车有限公司将不再合并报表，使公司亟需寻找新的利润增长点来减少因此带来的影响。

公司表示，去年12月收购的两家内蒙古煤炭企业前景广阔。五九集团拥有采矿权资源3000万吨，拥有探矿权资源14亿吨；牙克石煤矿拥有采矿权资源3000万吨。随着公司的发展，资源将不断增加。而目前上述公司的产能仅为200万吨，与资源的拥有量极不匹配，只有扩大产能，才有利于合理利用资源。

如增发完成，新大洲总资产和净资产额均将增加2.8亿元，股东权益比率增加4.9%，达产后年营业收入增加24660万元，年利润额增加10821.85万元，年现金流量净额约增加1亿元。

## 贵糖股份 中期净利同比增2.3倍

◎本报记者 莫宗明 凌力

贵糖股份今日公布半年报，在制糖主业大幅增长的带动下，公司2007年1月至6月净利润同比增长234.69%。公司机制糖在1月至6月实现销售收入2.2亿元，较上年同比增长209.72%。

公司产品主要销售地区集中在广东、广西，但在浙江地区的销售同比增长238%，出现较快发展势头。

## 龙溪股份 解除兴业证券股权转让

◎本报记者 初一

龙溪股份及下属子公司曾与中国长城资产管理公司签署协议，拟将所持兴业证券1807万股股权转让给中国长城资产管理公司。7月13日，龙溪股份接到中国长城资产管理公司《关于解除股权转让协议函》：同意从6月28日起解除原签订的股份转让协议，双方均不使用任何方式追究对方的违约责任。因此，龙溪股份及下属子公司继续持有兴业证券1807万股股权。

此外，龙溪股份参与兴业证券的增资扩股，用自有资金810万元认购股份540万股，相关手续正在办理之中。

## 风神股份 投产新品种光面轮胎

◎本报记者 周帆

近日，风神股份的29.5-29-40PR、L-5S/G-1A无内胎宽基光面超加深工程机械轮胎试制工作已顺利结束，现已正式投产。

据了解，光面轮胎是风神股份工程机械轮胎系列产品家族主要的组成部分，现已包括普通断面和宽基的光面轮胎近十余个品种规格，而29.5-29-40PR(L-5S/G-1A)无内胎宽基光面超加深工程机械轮胎的正式投产，增加了光面轮胎的规格数量，大大丰富了该公司轮胎产品花纹规格种类，推动和加快了风神股份产品向专用型、实用型和系列化方向发展的进程。

据公司介绍，该轮胎主要装配于装载机在井巷、隧道、矿山和建筑等多岩石工地进行作业，也可装配于其它相应类型的铲运机等工程机械车辆，适用于路况较差、环境恶劣的条件下作业，并提高了对岩石、建筑材料等尖刺物的抗刺扎性能，具有优越的耐刺扎和较优良的抗撕裂扩展性能。公司表示，该规格品种的轮胎将成为风神股份又一个新的经济增长点。

## 中牧集团 挂牌出售两子公司股权

◎本报实习记者 叶勇

中牧集团16日在北京产权交易所挂牌转让子公司北京中牧房地产开发有限公司100%股权与中国种畜进出口有限公司43.71%股权，挂牌价格分别为1132万元和2267万元。

据了解，北京中牧房地产开发有限公司由中牧集团和中牧股份共同出资5000万元注册成立，主要经营房地产开发、商品房销售、自有房屋物业管理、装饰材料销售等。据北交所披露信息显示，该公司总资产5204.1万元，负债达5325.84万元，净资产为负121.74万元，2006年度亏损达968.11万元。此次挂牌，中牧集团挂牌出让82%的股权，中牧股份挂牌出让18%的股份，中牧股份是中牧集团控股58.46%的子公司。

# 光明乳业锐意图变

◎本报记者 葛荣根

光明乳业在变。这是今年以来光明乳业给人的最直接感受。无论是光明乳业总部大楼里“进攻2007”、“决战2007”的醒目标语，还是现代商超里的新鲜陈列及常温纵队；无论是各地全面开花、节节攀升的市场份额，还是牵动万千光明乳业股东心魄的股价走势图，都在见证这样一个事实——原先那个优柔低徊的光明乳业不见了，一个智勇果敢的光明乳业现身了。

## 复苏扬帆 初战告捷

7月初，光明乳业2007上半年工作会议在公司总部大楼如期举行。在向经营管理层上交了分数可观的2007年“期中考”答卷之后，洋溢在华东、华北、华南、华中大区及华东社区部“五虎上将”脸上的神采，应该可以用昂扬斗志来诠释。

如同业界预期的那样，执掌帅印不过半年的郭本恒递交给董事会的期中成绩也同样精彩。相关财务数据显示，自2007年5月以来，光明乳业在其51年的发展历史上首次单月销售突破7亿元，且当前仍继续保持这一势头。近年来一直陷于滑坡困境中的光明乳业在2007年一季度已经实现了销售和利润两位数增长，上半年保持了这种增长的势头。

客观来看，2007上半年的光明复苏之战已是初胜。AC尼尔森最新提供的2007年5月份调查数据证实：在全国范围内，光明乳业新鲜牛奶份额高达41%，与去年同期相比增长3.1%；新鲜酸奶份额为22.6%，同比增长4.8%；在根据地上海，光明酸奶份额为39.7%，同比增长12%。

在短短不到半年的时间内，不仅华东、华南、山东、湖南、湖北等强势区域表现良好增长势头，奶酪和奶粉细分市场也增长迅猛；西南、北京等相对弱势区域也已有明显好转迹象，建立了一定市场地位；其生产、工业原料、奶牛、物流、可的便利店以及相关职能部门、事业部，均对市场形成有效支持。

## 删繁就简 释放生机

对中外战争兵法如数家珍的新帅郭本恒信奉这样的理念：“在正确的时机做正确的事”，“简单适用的就是最好的”。光明乳业新政看似简单的“删繁就简”在不到半年间就释放出勃勃生机。

“产品还是原来的产品，人还是原来的人，但今年上半年常温事



史丽 资料图

业部的业绩与去年同期相比就增长了13%，利润的改善就更大。这就是架构调整释放出来的生产力。”光明乳业副总裁兼常温事业部总经理梁永平感叹说，“这半年来最大的改变就是明显感觉到公司在释放各级的能动性、主动性，也在释放激情，进而释放生产力。”

要在逆境中翻身打贏战役，必须善于用人。酷爱研读中外战争历史的郭本恒显然深谙个中三昧，“许多事情都需要团队精神，动员更多的人，如果总是瞻前想后、左顾右盼，就会成了没有棱角的团队，而现在光明就是要打造一个锥子，尖特别尖，一下就能扎疼人。”当然，这个“锥子”并非一味蛮干的莽夫，而是认清时局、有勇有谋、善于释放下属积极性和创造性的智者。

就2007上半年绩效和被委以重任的“锥式将领”而言，郭本恒的这一期待似乎并未落空。如果说光明乳业旧架构无形中促成了一批稳健有余、果敢不足的“优柔书生”，那么新架构则正在炼成一批不辱使命的“智勇斗士”。

2007新政布局之后，光明乳业迫切要解决的就是攻守皆锋锐的有效战术，用以稳固守角，做大“眼”长“内气”，大举吃子，从而使光明僵棋化活棋，摆脱困境，扭转时局，掌握主动。

对于光明乳业而言，其要坚守的“角”主要有二：一是自主创新的科技领跑战略，这不仅是光明乳业在业内遥遥领先的独特竞争力，也是提高产品毛利率、实施差异化竞争的基石。二是符合乳业发展趋势的聚焦新鲜战略，这是光明乳业的发家之本，更是赢得当前战役和未

来战争的重镇。

郭本恒并不讳言，以前光明乳业的两处短板即是营销和渠道。“在产品成本竞争上，光明乳业和竞争对手差不多；但在产品差异化上，我们的研发和品质是有相当优势的，但为什么好产品却不是都有好的市场表现呢？”他反思认为，“光明乳业之所以被认为是乳业中的贵族，恰恰是我们的营销、渠道之痛。”

正因如此，2007年新春伊始，新政之下的光明乳业便发起两场“大练兵”：“重嗅觉体验营销”和“全国渠道总动员”：不仅要把营销兵马正常的“人鼻子”训练成非同寻常的“狗鼻子”，还要在发挥各区域创造性的同时把全国渠道连成一盘棋。

光明乳业的很多产品很好，但是在营销、渠道上资源支持不够、无法全面出击的时候，那就重点培养明星产品。”郭本恒透露，在今后一段时期内，每年光明乳业可能只推出2、3个重点新品，集中兵力造就“产品英雄”。据悉，截至目前，光明乳业已有100多种产品倒在“刀”之下，砍掉了光明乳业产品线将近1/4的品类。

不到半年，“铁骨柔肠”式的锋锐兵法已在光明乳业取得了赫赫阶段性战果：新品“畅优”3月28日上市，4月销量即猛增至1318吨，6月就实现43.8%的增长；“健能AB100”优酪乳今年1月销售1000多吨，6月就实现131%的增长；剑指高端的巴氏鲜奶“优倍”今年1月销售近七百吨，6月也实现了14%的增长。

## 占住三甲 再上台阶

“光明现在还是行业三甲之

一，但是与竞争对手已经有差距了。现在的格局可以说是‘军阀混战’，所以‘山头’一定要守住。”常务副实的郭本恒表示，“光明乳业现在属于复苏期，要爬坡。这个复苏期可能需要3至5年。光明乳业今年的坡已爬了60%，还有40%没有爬上去。如果从3至5年整个复苏期而言，光明乳业当前还只是大约爬了20%，还有80%没有爬。今年上半年已经实现了销售、利润的总体增长，希望明年能以20%以上的速度发展。”

郭本恒预测，“10月份光明乳业就会进入今年的一个相对的顺畅期，此后我们的工作会进入一个常态，只要按部就班地去做，就会有一个好结果。”他认为，补上营销和渠道两块短板，光明乳业就能再上一个台阶，“现在大家必须全身心扑上去，靠常规手法是做不到的，我也是要靠高压来检视队伍的执行。”

在部署光明乳业2007下半年工作会议上，郭本恒再次亮剑，表明要进一步释放公司的生产力、进一步聚焦，“人是最大的生产力，和谐才能互借生产力；要使产品聚焦、渠道聚焦、资源聚焦，聚焦才会有力道，才能做透，出成果，达到‘一剑封喉’；让强项的更强，让弱项的变强。”

根据规划，光明乳业2007下半年的目标是：实现预期增长、区域突破、经营模式统一，盘活存量资产，重点产品再上新台阶。光明要进一步推进主营业务差异化，相关业务成本领先，方法重在品牌拉动、产品聚焦，通过扩大网点、强势陈列、增加导购、品牌拉动等方式激活终端。光明乳业当前要做的，就是调动上下最大积极性和创造性，向着既定目标快步疾行。

# 肉类加工上市公司应试“肉价难题”

◎本报记者 袁小可

“下半年一定时间内，猪肉价格仍将保持高位运行”、“预计今年底猪肉供求矛盾将明显缓解，价格逐步企稳”。上周末，商务部就下半年猪肉供求情况与价格的预期，令业界早先对于三季度末猪价将会出现拐点的判断开始动摇。其实，对于顺鑫农业、双汇发展、新五丰，以及刚刚结束网上发行、网下配售的高金食品而言，价格风险的波动只是刚刚开始，下半年日子好过与否，如何度过价格高峰，才是他们所更需要加以盘算的难题。

在众多公司中，新五丰供港澳猪业务或将因内地生猪涨价而遭受较大“挫折”。中金公司报告显示，香港生猪批发价系统性调价今年只有过一次，涨幅仅7%，根本无法消化平均22%的猪价涨幅，甚至

出现猪价倒挂现象。而新五丰近2/3生猪是从其他猪场采购。因此在今年上半年价格下基本不产生盈利，且全年盈利不容乐观。同时，由于新养殖场建设进度慢于预期，受猪病猖獗、农民养殖热情下降影响，公司种猪和饲料业务表现也较为一般。中金公司也大幅下调了该公司2007年、2008年两年盈利预测。

与此不一，更多公司选择了依靠发展下游产品，打造完整的生猪产业链以维持盈利增长，作为见招拆招的应对之策。

顺鑫农业近日发布的半年报显示，上半年公司猪肉系列主营业务收入同比增加47.61%，主要原因在于上半年生猪价格走高，公司种猪销量不断扩广，致使收益大幅增长。同时，公司进一步完善产品结构，熟食产业取得较快发展，熟肉制品销售收入有较大增长等。

对于即将于8月22日公布中期业绩双汇发展，中金公司则预计，由于其生猪屠宰量将同比下滑15%以上，将使得上游产品销量与盈利大大落后于去年同期，但因去年下半年公司增加了低温肉制品产能，导致今年上半年公司肉制品销售与盈利同比增长较快，从而带动公司整体盈利增长。

这一产业链效应也在高金食品有所体现。屠宰业务是高金食品的主要收入来源，公司生猪屠宰能力居西部最大、全国第六，公司同时建立的肉制品深加工基地，加快猪屠宰副产品的研究开发；立项建设猪骨肉项目，也为公司集聚起了一条较完整的产业链。光大证券蒋小东预计，在未来几年内，高金食品的屠宰业务量将继续快速上升。但他同时也提醒，由于该公司产品猪肉销售80%以冷冻肉、冷冻肉形式

投向市场，不同于热鲜肉1、2天的存货期，冷却肉的存货期达22至25天，这一特性决定了猪肉价格波动趋势将极大的影响公司利润。

由于生猪价格不断上涨状况仍将持续，相关公司如何才能度过肉食品生产与销售困境？顺鑫农业“期中考”中“填写”的对策或许能给同行提供一些借鉴。

顺鑫农业表示，公司将做好市场信息调研工作，确保信息及时、准确，加强对市场的预判能力，及时掌握市场趋势。同时，在稳定农贸、商超生鲜肉制品供给和保持市场占有率的基础上，控制销货比例。此外，公司表示，在确保鲜销市场需求平衡的前提下，将合理调整生产计划，进一步优化熟食产品结构，延伸产品深加工，提升产品的附加值，并且，做好新养殖基地的筹建工作，提高企业应对市场变化的能力。

## ST鼎立 确立房地产业主导地位

◎本报记者 李锐

ST鼎立昨日召开的公司董事会决议顺利通过了公司向特定对象发行股份的议案。公司将通过本次非公开发行股票，进一步强化公司房地产业务的主导地位，确立“以江苏淮安、浙江东阳、江西遂川三大城市为据点，逐渐向周边城市辐射、拓展”的经营思路。

ST鼎立今日刊登的公告显示，公司拟向包括鼎立建设集团股份有限公司在内不超过10名特定对象非公开发行股份，发行股票数量不超过6,000万股，募集资金不超过50000万元，全部以现金认购，发行价格不低于董事会决议公告日前二十个交易日均价的90%，即不低于9.15元。据了解，ST鼎立本次定向增发所募集的资金主要用于控股子公司鼎立置业（淮安）有限公司开发建设香榭丽花园项目2至5期、城东花园和徐扬小区商住楼项目，并增加土地储备。香榭丽花园项目、城东花园和徐扬小区商住楼项目具有较强的盈利能力，土地储备的增加将为公司持续发展提供有力保障。而公司今天同时发布业绩预盈公告进一步体现了优质资产注入后对股价公司所产生的巨大影响；2007年上半年，公司预计实现盈利3200万元左右，其业绩的大幅增加正是得益于前次定向增发置入的鼎立置业（淮安）有限公司等三家房地产业开发公司良好的业绩表现。

该公司相关负责人表示，鼎立建设集团自成立以来，就确立了股份公司主营业务逐渐从医药业、橡胶业向房地产业转变这一经营思路。通过本次定向增发，鼎立置业（淮安）有限公司将解决发展过程中最为关键的资金短缺问题，而鼎立置业（淮安）有限公司的起飞又势必带动ST鼎立加快房地产业转型升级步伐，大力提升公司可持续发展能力。

## 欧亚集团 资本扩张实现产业升级

◎本报记者 高文力

欧亚集团日前召开的临时股东大会通过了收购沈阳联营公司剩余40%股权的议案。由此，欧亚集团不仅拥有沈阳联营公司100%的股权，而且完成了向一线城市扩张的第一步，实现了从一个地域性商业龙头向区域性商业龙头的转变。公司董事长曹和平表示，经过十几年的发展，公司完成了资本升级和产业升级，目前公司的资本结构、产业结构、经营结构更加适应市场经济的发展，为公司的发展奠定了良好的基础，这次收购沈阳联营丰富了公司由商品增长型向资本扩展型的发展模式。

欧亚集团多年来一直是吉林商业企业的龙头企业，2005年公司开始南下向一线城市沈阳挺进。2005年，公司通过盘活存量资产的方式对位于沈阳中街商圈的沈阳嘉源商厦部分资产进行收购，并于2006年对嘉源另外一部分资产进行收购，完成了对沈阳中街商业圈的布局。2006年，年欧亚集团拍得沈阳联营60%的股权。今年6月，公司与沈阳和平区国资办签署产权交易合同，以1.39亿购买联营剩余40%的股权。公司拥有对沈阳联营100%的股权，实现了在沈阳两大商业圈中街和太原街的两点布局，拉开了向一线城市扩张的战略。

业内人士认为，欧亚集团进入沈阳，不仅是进入了一线城市，而且是通过资本运营的方式直接进入一线城市的商圈，改变了公司在长春靠自己营造商圈的做法，通过分享核心商圈的优势扩展规模，缩短了培育过程。联营公司经过一段时间的业态调整后，有可能很快产生实质性的贡献。

## \*ST新天 全力打造葡萄酒产业

◎本报记者 王伟丽

\*ST新天自1997年7月11日上市后，曾致力于国际贸易、房地产、酒业等多元化发展的业务，在经历了多元化发展后明确了聚焦葡萄酒产业的发展战略。

适值\*ST新天成立10周年，也是新天国际不超过3亿股非公开发行方案同时获得股东大会的表决通过的这一天，本报记者专访了公司董事长李新萍。她表示，新天人将全力做大做强葡萄酒主业，为重塑新天品牌和价值链积极努力。

前几年，新天国际一直在进行多元化发展的尝试，这些尝试既削弱了主业的竞争力，也形成了巨大的财务负担，并导致新天国际从2005年开始亏损，使投资者也承受了较大的损失。

新天国际在发展中不断探索主业的方向，在仔细梳理所处行业的市场环境后，2005年年末，新天国际进行全面的战略调整，明确了重新回归葡萄酒产业的发展方向。2006年下半年开始，新天国际逐渐剥离与葡萄酒产业无关的房地产和商贸等资产，进行大幅费用计提，降低财务风险确保轻装上阵。公司名称改为新天国际葡萄酒业股份有限公司。

李新萍说，对葡萄酒行业进行梳理和精减、调整定向增发方案的募集资金投向部分用于偿还银行贷款、一次性解决新天财务困局等等，这一系列举措都是新天人欲做大做强葡萄酒主业、重塑新天品牌和价值链而进行的积极努力。从目前的情况来看，这些措施是有效的，部分也取得了既定的成果。

李新萍把公司10周年纪念日看成是一个新的起点。新