

ST德棉资产置换 获股东大会通过

昨日, ST德棉 (002072) 关于资产置换暨关联交易的议案获得股东大会高票通过。

公司将以部分资产和负债置换第五季实业所持有的淄博杰之盟商贸有限公司 100%的股权及温怀取、饶大程所持有的山东第五季商贸合计 100%的股权, 同时德棉集团将按照本次资产置换的交易价格收购本次资产置换所涉及的非置出资产。

ST德棉董事长尉华在股东大会上表示, 此次资产置换将减少上市公司亏损, 并带来稳定收益。淄博杰之盟商贸有限公司预计 2012 年度产生的净利润不低于 1250 万元, 2013 年和 2014 年度每年产生的归属于上市公司母公司的净利润不低于 1500 万元。 (卢青)

万业企业 印尼铁矿项目进程提速

万业企业 (600641) 今日公告, 因塔里阿布铁矿项目开发需要, 截至 2012 年 2 月底, 旗下子公司印中矿业公司拟分批次向三林万业及其控股子公司采购长距离皮带运输系统、柴油发电机组、铁矿石破碎筛分系统以及卷扬系统和空压机等设备, 总价值约 1992 万美元。

从采购设备的数额来看, 公司印尼铁矿的开发明显加速。事实上, 在国内房地产调控持续不放松、量价齐跌的大背景下, 公司也有意调整铁矿业务在总体业务中的权重。公司相关负责人表示, 未来在市场波动的环境下, 房地产“产能”业务双主战略的平衡机制将在维持公司稳步增长的过程中发挥越来越重要的作用。

值得注意的是, 公司大股东在印尼拥有大量的矿产资源, 市场一直存在大股东未来将与上市公司进行更多合作的预期。据一位业内人士分析, 临近公司目前开发项目“塔岛 II 区”的“塔岛 I 区”很有可能是下一目标, 因为地缘上相邻的优势, 使得无论从成本还是可行性考虑, 均是一个最佳选择。 (蒋晔)

东源电器 中标国网集中采购项目

东源电器 (002074) 近日收到国家电网公司招投标管理中心等发来的《中标通知书》, 确认公司在 国家电网公司集中规模招标采购 2011 年第六批输变电项目变电一次设备 (含电缆) 招标活动中中标其中的第 10 分标“高压开关柜”中的 16 个包 (共 153 个包), 中标总金额为 8910.15 万元。

本次中标金额占公司 2010 年营业总收入的 19.11%, 合同的履行将对公司 2011 年及 2012 年营业收入和营业利润产生一定的积极影响。 (黄源)

美晨科技 与陕汽集团战略合作

12 月 20 日, 美晨科技 (300237) 与陕西汽车集团有限责任公司签署了《战略合作框架协议》, 协议约定, 美晨科技应于 2011 年 12 月 31 日之前完成对陕汽集团铜川锻造有限公司 (暂定名) 投资 1500 万元。

陕汽集团承诺与美晨科技建立稳定持久的价格制定和随动机制, 不鼓励恶性竞争。美晨科技优先参加陕汽集团的新车型同步开发, 陕汽集团优先安排试装使用美晨科技提供的自主发展的新产品, 由美晨科技开发的新产品, 应优先提供给陕汽集团使用, 陕汽集团对于美晨科技同步开发的新产品在交期、品质能够满足陕汽集团要求的情况下一年内不予开发第二厂家。

协议还要求, 美晨科技应建立完善的产品开发和验证试验设备, 双方将在试验资源方面免费共享。 (卢青)

TCL集团 发布智能云手机战略

TCL 集团 (000100) 旗下的 TCL 通讯昨日举行了智能云手机战略暨新品发布会, 明确提出智能云手机战略定位, 同时发布 12 款智能云终端新系列, 其中包括 10 款智能云手机和两款平板电脑。

TCL 通讯的智能云手机战略是基于全球资源整合及研发技术优势, 以用户体验为核心, 充分整合通信产业、移动互联网产业资源, 为消费者提供时尚、科技、个性化的各类智能云终端产品。

TCL 通讯 CEO 郭爱平表示, 2012 年开始, TCL 通讯将在国内市场推进 1133 工程, 即目标确立 1 万家核心售点, 组成 1 万人营销团队, 建成 3000 家开放式体验终端, 开设 300 家 TCL 智能云手机品牌专卖店。 (黄丽)



对话董事长

走进上市公司价值评选

中小板五十强”之友阿股份

湖南商业“教父”胡子敬：来世还做商业

证券时报记者 文星明

从益阳到沅江, 70 多华里的距离。

1974 年的一天, 胡子敬用双脚和意志完成了这生命中最难忘的 70 华里。

当时的他只有一个信念: 一定要赶回去, 绝不能让母亲用病退换来的招工指标化作泡影。被内心强烈的希望燃烧着, 胡子敬拼了命地往前跑。

终于, 他在晚上 7 点多赶到了沅江县城。当时胡子敬身体已经虚脱, 双腿早已麻木。

第三天, 胡子敬离开沅江县大同公社, 回到省城长沙, 并在市人民鞋店当起了搬运工。以此为起点, 胡子敬开始了堪称精彩的商业生涯。

人生就是如此奇妙。上天给你一个机遇, 抓住了, 便能改写你的一生。

当初的胡子敬绝对没想到, 那份回城的执念, 竟在一定程度上造就他如今“湖南商业教父”的地位。

从商 37 年, 从一个小知青, 小板车工到商业帝国掌门人, 从 1989 年受命于危难之际的友谊商店, 到将其发展成为业态齐全, 销售额达 35 亿元的商业帝国, 胡子敬已然成为湖南商界的一个标志, 一个传奇。

对如此耀眼的人生经历, 胡子敬却很淡然: 我只是在认真地做一件事做好。”

在胡子敬心中, 那个 25 岁的小知青, 那个为了梦想, 双脚磨破, 大汗如注的年轻人一直在那里, 一直在奔跑。

如果有来世, 我还想做商业。” 12 月 18 日, 在长沙友阿股份 (002277) 那间饱经商业风雨的办公室里, 胡子敬认真地表白: 我爱上了这行。

胡子敬与商业 37 年的“纠葛”, 像上个世纪, 我们很多父辈的“包办婚姻”, 从抵触, 到接近, 到了解, 到相濡以沫, 最后生死相许。

运筹帷幄之中的谋篇布局, 生死须臾的贴身肉搏, 决胜千里的酣畅淋漓, 这样的商业体验已经让胡子敬着迷: “我离不开她了。”

知青胡子敬

“没有知青那段经历, 就没有如今商界的胡子敬。”

好事者有这样的一个论断: 自小就有商业禀赋的胡子敬, 如果没有 6 年知青生活的“浪费”, 会更早登上湖南商业的顶峰。 “这不可能。” 胡子敬一挥手说, “没有知青胡子敬, 也就没有今天的商业胡子敬。”

在胡子敬心中, 那段知青生涯一直历历在目, 虽然清苦、劳累, 却充满阳光与希望。

1968 年到 1974 年, 作为知识青年, 胡子敬被下放到沅江县大同公社。这段时间里, 他下过田, 拖过板车, 掏过粪, 后来留在公社钻井队干活。

胡子敬回忆起了当年和同伴初来乍到的情景: 两间茅草房, 新买的大锅灶, 简易的木板床, 加上锄头、耙头、锹, 就是全部家当。

没吃过百样苦, 又怎么会为后来搬运工那样的苦工甘之如飴。胡子敬的逻辑是, 如果没有在农村的“磨练”, 就不知道搬运工这份工作的可贵, 更不会专注其中, 后来也就没有更大的发展。

这样的逻辑有其合理性。胡子敬回忆, 那时在农村, 知青们需要去镇里挑粪, 而且是亲自去每家每户的厕所掏粪, 然后挑到镇上。可是, 就是这样一份又臭又不体面的工作, 当时大家却抢着要去。因为去挑粪, 第一会得到几毛钱的补贴, 第二可以不打赤脚。在田地里干活的人, 是没有鞋穿的, 所以挑粪再臭也没有关系。

就这样, 胡子敬在沅江这一片土地上, 度过了浓缩着太多坎坷和艰辛的 6 年知青生活。他和农民们一起顶着烈日、饿着肚皮劳作, 插田、扮禾、车水、筑长堤、摘棉花。

胡子敬专注于事的个性也开始崭露, 即使是知青, 也要做好。” 在这种信念的支持下, 胡子敬的工分在全乡都是最高的, 回家的次数也是知青中最少的。

胡子敬点燃一支烟, 以后我无论遇到什么困难, 就会告诉自己, 那样的苦日子都能过得有滋有味, 现在这点事又算什么。”

正如胡子敬所说, 18 岁到 24 岁, 他的人生观、世界观、价值观就在那里定型。

值得一提的是, 与胡子敬一起从沅江走出去的很多知青, 后来都成为了湖南政商界的要人。

搬运工胡子敬

“不管喜好, 努力把一件事做好, 在努力的过程中你终会爱上这一行。”

一个大部分人都难以想象的事实是: 从小, 胡子敬最不喜欢的就是商业。

胡子敬回忆, 母亲是柜台销售员, 一个很能干也很严厉的人, 但在站柜台时, 母亲从不敢对任何人严厉, 只能微笑着对顾客, 往往因为要笑脸迎人反倒对家人耐心不足, 因此胡子敬一度厌恶经商。但天意弄人, 胡子敬想要从农村回到城市, 面前只有一条路可选: 接受母亲单位的顶职, 而这还是母亲用病退换来的指标, 错过了可能再也沒机会。

命运的轨道便在这时转变了方向。1974 年冬胡子敬从沅江回城后, 开始到长沙市人民鞋店做搬运工, 每月工资 29.5 元。

既来之则安之。胡子敬从小就有一个信念: 既然上天安排了你做这个事, 你就要脚踏实地、安安心心地做好它。经历了知青下乡, 胡子敬特别珍惜这来之不易的工作机会。 既然接受了这行, 我就下决心一定要把它做好, 而且做得比所有人都好。”

当时很多人都不愿意做这种没出息的体力活, 但胡子敬没有, 别人每天最多拖 2 车货, 他则每天拖 5 车货, 哼着花鼓戏, 满长沙地跑。

当然, 如果胡子敬仅仅是踏踏实实地板板车, 湖南的现代商业史可能要重新改写。

很多熟悉胡子敬的人说, 他对商业有一种与生俱来的敏感。胡子敬解释说, 当时还谈不上什么商品和市场意识, 不过是自己喜欢去观察, 用心去思考罢了。

那时, 他每天拉着一车货, 一边跑, 一边看, 眼底下见得最多的就是一双双走动的脚: 胶鞋、皮鞋、男鞋、女鞋……背后拖的是一板车的鞋, 眼里看的也是一路的鞋子。

有一天, 他突然从许多交替走动的脚上发现, 圆口布鞋出现的频率最高。他突然意识到, 现在还只是春夏之交, 这么多人就开始穿圆口布鞋, 今年秋天的圆口布鞋肯定会流行。于是, 他一边指汗一边跑到办公室对经理说了自己的想法。经理将信将疑地进了一批圆口布鞋, 结果果真脱销, 那批货让店里当年就多赚了 1 万多元钱。从此, 经理对这个搬运工刮目相看, 没多久就把他调去搞采购, 胡子敬开始独当一面跑生意。

性格决定命运。胡子敬专注于事的秉性让他在哪里都如锥处囊中, 其锋必现。但胡子敬不想把这些归结为宿命, 他承认自己有商业天分, 但他认为今天的成功更多的是靠后天的努力。

运气这个说不好, 因为大家都处在同一个时代、同一个环境, 可能遇到同一件事情, 偶尔可能有一次是运气, 但是太多就不是了。” 胡子敬说, 之前不喜欢商业, 是因



友阿股份董事长胡子敬

为不了解、不认识。之后, 他才发觉得这是一份很有挑战, 很有“韵味”的工作, 慢慢也就爱上了她。”

商业“教父”胡子敬

“太阳每天都是新的, 我们必须不断去改变自己。”

熟悉胡子敬的人都知道, 他不轻易出手, 但只要开始动作, 必定是一剑封喉。往后的无数事实也证明, 胡子敬总能在关键时刻亮出新招, 一击即中。

1989 年 12 月 27 日, 可以说是胡子敬人生中又一个重要转折点。他被推向了一个更大的舞台——出任长沙友阿公司总经理。胡子敬是临危受命。当时的友阿已内外交困, 面对计划经济的逐步解体, “皇帝女儿”昔日的美好风光不再。如何使濒危企业迅速脱离困境, 是当时迫切需要解决的问题。胡子敬决定不走“整顿秩序, 治理思想”的老路, 先抓住春节市场, 把员工工资和奖金解决再说。

事实证明他的决定是正确的。1990 年春节市场的一块大蛋糕, 为友阿赢得利税 47 万元, 首战告捷。

上世纪 90 年代初, 长沙商业进入了群雄争霸时期, 在“五虎斗长沙”中, 胡子敬更是纵横驰骋, 不断创新, 高招迭出。

1998 年 1 月 1 日, “友阿”兼并湖南商业大厦, 新友谊商店开业, 当年实现销售 1.2 亿元。

2000 年 5 月, 胡子敬托管原五虎之一的中山集团, 新增友谊名店和友谊宾馆。

2000 年 9 月, 胡子敬又以超人的胆识, 成立长沙家润多超市公司。

2000 年 10 月 27 日, 湖南友阿波罗股份有限公司成立, 友阿、阿波罗联姻铸就新的商业航母, 年销售额达到 22 个亿。

湖南商业“一盘棋”

证券时报记者 文星明

胡子敬还有一个较少被人知道的身份: 湖南省政协副主席。

这不是玩票性质的附庸风雅, 而是从棋盘铁马金戈里杀出的真棋力, 棋友对胡子敬棋风的评价是开盘之慈善布局, 胶着之际出奇兵。这与胡子敬在商业领域的作风如出一辙。

一个有趣的猜想是: 如果以日新月异、烽烟四起的湖南商业为棋盘, 友阿、阿波罗、春天百货、友阿奥特莱斯等为棋子, 有 37 年“商龄”的胡子敬将如何布局, 如何进退?

友阿股份自 2009 年 7 月 17 日上市后, 得资本之助, 省内有友谊商店“蝶变”, 收购长沙中山集团等大手笔; 省外则以奥特莱斯业态奔袭天津。

胡子敬说, 友阿接下来的动作早已“有谱”, 甚至有大大动作, 将

从此, 胡子敬“湖南商业教父”的江湖地位确立, 但他并未就此停下步伐。

“五虎斗长沙”后, 经过胡子敬的精心调教, 友阿这只虎日益强大起来。中国零售业全面开放之后, 国内外巨头纷纷抢滩长沙, 对本土商业形成合围之势。胡子敬的战略战术在此时作出了重大调整: 友阿的重心还得落在湖南。

经过上百年的精耕细作、苦练内功, 友阿旗下在长沙的几大百货门店, 集团作战纵横驰骋, 优势明显; 单兵作战也是错位经营, 个性彰显: 袁家岭的友谊商店 A、B 座, 是集“奢侈、精品、时尚”之大成的高端百货综合体; 东塘友谊商城定位南城综合型中高档百货; 火车站的阿波罗商业广场改造成一站式购物中心; 位于五一商圈的春天百货长沙店则是“省内首家女性主题商店”; 友阿百货朝阳店锁定大众百货、品质百货。

资本达人胡子敬

“资本市场让我们能放手做想做的事。”

2009 年 7 月 17 日, 胡子敬带领友阿, 一个华丽转身踏进了风起云涌的资本市场。

当日, 深圳证券交易所内, 灯光闪烁, 西装革履的胡子敬敲响了重启 IPO 后湖南第一单、中国第三单, 家润多商业股份有限公司 (后更名友阿股份) 上市。

资本市场让我们能放手做想做的事。” 提到上市两年来最大的感受, 胡子敬感叹。

友阿股份挂牌首日, 以 40 元开盘, 较发行价上涨 20.42 元, 涨幅 104%, 募集资金近 10 亿元。资本市场募集的资金, 解决了友阿集团多年来一些重大项目改造面临的困难。

随着平和堂、王府井、新世界等

零售商业巨头进驻长沙, 友阿商店改装升级迫在眉睫。募集资金投向的第一个项目就是友谊商店的改扩建项目。 2 亿多元的投资给友阿商店带来的是一场革命性的变化。” 原友谊商店和阿波罗商业城合二为一, 打造为高端百货综合体——全新“友谊商店” AB 座。10 万平方米的高档购物空间, 吸引了 GUCCI、阿玛尼、卡地亚等一系列的国际奢侈品牌蜂拥而至。

改装前友谊商店和阿波罗商业城加起来年销售额才 3、4 亿元, 2008 年装修后第一年销售额就达到了 6 个亿, 2009 年 8 个亿, 2010 年 12 个亿。今年上半年, 友谊商店的销售额已近 10 亿元, 可为上市公司贡献利润上亿元, 已经成为湖南商界当之无愧的“老大。”

资本的魅力势不可挡, 除了友阿股份, 还有两家公司也将成为“胡氏 A 股版图”中的一员。 辣妹子和长沙机床厂, 未来有望成为中小板和创业板上市公司。” 胡子敬透露, 目前辣妹子公司已进入上市辅导期, 长沙机床厂也跃跃欲试。

两年时间, 让胡子敬在资本市场越发游刃有余。借助资本平台, 友阿股份的商业金融梦想, 也如春花烂漫。

去年 11 月, 友阿小额贷款有限公司如期开业。这是省内注册资金最大的一家小额贷款有限公司, 也是第一个由上市公司产业延展而成的小额贷款有限公司。注册资本 2 亿元, 银行融资 1 亿元, 短短几个月时间, 友阿小额贷款有限公司风光无限, 门外不时挤满了求贷的经销商。其资金不但被抢贷一空, 而且还循环了数次。

胡子敬的如意算盘是, 小额贷款公司放贷出去的资金, 大多被经销商拿来进货, 其实也是为自己的商业贸易服务。 实在还很小, 但我们有信心看着它慢慢长大。” 胡子敬的规划是, 争取两年左右, 让这家小额贷款公司成长为芙蓉区的商业银行。

此外, 友阿股份刚刚还通过一项决议, 成立一家金融担保公司。胡子敬底气十足: 友阿阿波罗担保有限公司主要还是为供应商服务, 我们的风险完全可控, 按照国家给担保公司 3% 的担保费计算, 1 亿元注册资本, 最多可以担保 10 亿元贷款, 这样一年最多可以为公司赚 3000 万元。”

如果说 37 年的苦心经营成就了胡子敬在湖南商界的“不二地位”, 那么这两年资本市场的历练积累, 或将让其商业梦想叩开中国乃至世界的大门。

有的人满足于当官, 有的人满足于金钱的占有欲望, 而我对这两者都不屑一顾。” 胡子敬说, “我人生最大的追求就是自我价值的实现, 具体来讲就是做好自己的事业——使友阿阿波罗真正成为百年老店。如果有来世, 我仍然要当这个企业的董事长。”

投资 2.25 亿元建城市综合体, 岳阳、邵阳、衡阳、常德等也在计划之内。 “十二五” 期间, 胡子敬计划在省内投资城市综合体 4 到 5 家。

奥特莱斯是胡子敬一直钟爱的业态, 而友阿奥特莱斯购物公园项目, 更是让他青睐有加。 对这个奥特莱斯, 我绝对充满信心。” 胡子敬表示。

友阿打造的奥特莱斯, 不仅因地处长株潭融城中心的绝佳区位优势而让人眼红, 更是满足了正在崛起的中产阶级廉价购买品牌商品的消费诉求。胡子敬介绍, 目前友阿奥特莱斯销售额稳步上升, 已经实现扭亏。国际一线品牌的引进工作正由公司专业团队顺利推进, 预计明年即可全面进驻。明年整个友阿奥特莱斯销售额有望达到 5 亿元。

广州友阿集团去年专程来长沙考察我们的业态, 临走前, 他们老板说最嫉妒的就是我们的奥特莱斯。” 胡子敬笑着说, 虽然目前的销售仅 1 个多亿, 但 3 年内一定能做到 10 亿元。