金杯汽车上市20年零分红

共从资本市场融资8亿元,除去5年亏损,有15年具备分红能力

证券时报记者 通远

不久前，因为扭亏而再次摘掉“ST”帽子的金杯汽车（600609）陡然成为市场焦点，股价创出几个涨停板。然而，20年未曾分过一次红的金杯汽车何时能摘下“铁公鸡”的帽子呢?

在当前从政府到市场都高度重视向投资者分红的背景下，上市20年的金杯汽车一共从资本市场融资近8亿元，而向投资者分红回报的记录却是尴尬的“零”，成为A股市场不折不扣的“铁公鸡”之一。

15年有盈利却没分一次红

金杯汽车，这个1992年7月24日即已上市的老牌公司，运营历程可谓坎坷，从自主上市，到一汽接手，再到华晨，再回到沈阳市汽车工业资产经营有限公司，经营起起落落，盈利亏损反反复复，两次“ST”，又两次成功“摘帽”。

翻开金杯汽车上市20年的经营史，可以看到，伴随着中国经济的发展和汽车行业的整体起落，金杯汽车盈利年份多，亏损年份少，总的业绩尚令人满意。从1992年到2012年上半年，仅有5年亏损，即2001年、2004年、2005年、2008年和2009年，但亏损的5年却都有一个共同点，即额度比较大。最大的当属2001年，每股收益跌至-0.897元，其次是2005年，跌至-0.689元。

但是抛开这5年，记者了解到，金杯汽车皆在盈利，虽然有的年份只是微盈，但大多年份都还算可观，其中1998年~2000年连续3年每股收益超过0.2元，尤以2010年计，金杯汽车每股收益达到了0.257元。若以盈亏作为公司是否可分红的前提，抛开亏损的5年，金杯汽车尚余15年具备分红的能力，然而，金杯给投资者带来的只是失望。尤其是1998年~2000年，公司赚得可谓盆满钵满，却依旧对投资者的分红要求置若罔闻。

分红机制与股权文化匮乏

有市场人士指出，金杯汽车的行为充分体现了个别上市公司只融资不回报的恶劣性、短期性，是上市公司缺乏社会责任心和长远发展战略思想的具体表现。

近年来金杯汽车证券部门人员调动频繁，董秘位置数易其主，这也成为阻碍记者深度探究公司长期不分红的原因。

有分析人士表示，造成上述情况的成因很多，但其主要的是长期以来，公司内部尚未真正形成能促进现金分红的约束机制及股权文化，人浮于事，缺乏对中小投资者的回报意识，同时，机构投资者对社会公众股对公司现金分红的决策参与严重不足，不能形成有效制衡。

针对金杯汽车20年未分红的现象，中国上市公司社会责任研究中心的有关专家认为，中国市场以前缺乏一定要强制分红的规定，给一些有分红能力却不分红的公司以可乘之机。但问题关键在于公司盈利再投资后的收益率是否能让投资者满意，或是公司是否有发展的前景。而金杯汽车20年来对不分红的解释几乎都是“解决流动资金和公司投资、生产发展的需要”等等，有时甚至不作解释。

“金杯汽车在大流血。”数年前金杯汽车一位老总接受记者采访时痛心疾首地说。这位财务和投资出身的老总，一语点中了公司的痛处——对投资者分红吝啬，对企业内部管理、财务管理、项目管理大手大脚，很多钱白白浪费掉了。

从去年底开始，证监会祭出重拳，要求上市公司逐步明确分红规划，并不得随意改变。这一政策被市场称为分红新政或“强制分红新政”。中国证监会已经将有分红条件却长期未分红的上市公司列为监管重点，如发现其分红政策有不当之处会采取相应措施。

中国资本市场20年，从法律政策到行业监管，从投资者意识的觉醒到实现有效的制衡，上市公司的“圈钱”与“分红”，都将进入“有道”的序列。对于金杯汽车的投资者来说，显然希望公司能擦亮金杯，一改20年的“铁公鸡”形象，真正为投资者端上一杯羹。

天茂集团 减持国华人寿1亿股忍痛止损

证券时报记者 郑昱

天茂集团（000627）虽然表示看好保险行业的发展，但还是“忍痛割爱”大笔减持国华人寿。

天茂集团今日披露，公司与国华人寿第六大股东海南凯益实业有限公司于2012年9月14日在上海签订《股权转让协议》。天茂集团拟将所持有的国华人寿1.05亿股（占总股本的7%）以1.8元/股的价格转让给凯益实业，转让价款总计为1.89亿元。凯益实业目前持有国华人寿7.92%股权。凯益实业与天茂集团及天茂集团前十大股东在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面没有任何关系。

公告显示，此次出售的国华人寿1.05亿股对应的账面价值为7385.7万元，天茂集团预计可实现账面投资收益1.15亿元。天茂集团与国华人寿渊源颇深，天茂集团实际控制人刘益谦也是国华人寿的法定代表人。

天茂集团自2007年5月投资参与发起设立国华人寿以来，以1元/股的价格分6次累计投入3亿元，持有国华人寿3亿股，占总股本的20%。这6年以来，天茂集团连续每年都砸下大笔真金白银参与国华人寿的增持与投资。其中，2007年5月投资5997万元；2008年4月增资5997万元；2009年7月增资3998万元；2010年4月增资4008万元；2011年8月增资4000万元；2012年2月增资6000万元。

针对此次减持，天茂集团称为无奈之举。随着全球金融危机的蔓延，自2011年以来，中国保险行业面临复杂的国内外经济社会形势，全行业出现了增速放缓、投资收益降低、利润下滑等问题。国华人寿作为新成立的保险公司，在全行业利润下滑和自身市场拓展及产品结构调整的多重压力下也出现了连续亏损。

天茂集团表示，由于国华人寿连续亏损且金额较大，致使天茂集团因为对国华人寿按权益法核算而导致天茂集团也出现巨大亏损，同时天茂集团主营业务受国内经济下滑影响持续低迷无法弥补对国华人寿的投资损失。天茂集团自2011年亏损1.02亿元后，2012年中期再次亏损0.76亿元。此次转让后，天茂集团持有的国华人寿剩余的13%股权对全年的收益有影响，如果国华人寿下半年继续亏损，天茂集团仍将按13%承担亏损。

三次召开董事会悬而未决 佛山照明转让拟上市公司股权受阻

证券时报记者 郑昱

佛山照明（000541）8月16日、9月12日、9月25日连开三次董事会，这三次董事会唯一的主题“出售合肥国轩股权”依然悬而未决。

估计当初佛山照明高调收购合肥国轩股权之时，万万没有想到股权转让时如此波折。8月16日佛山照明董事会宣布，以2.56亿元的价格将拟上市企业合肥国轩的17.21%的股权予以转让。但佛山照明今日披露的公告显示：2012年8月16日、9月12日两次董事会审议通过了转让议案，但都没有涉及如何解决原协议重大条款的变更或提前终止的程序问题。

此次矛盾的焦点涉及的“重大条款”在于，当初佛山照明收购合肥国轩股权时签署了业绩对赌协议，对赌协议2013年6月到期后执行。由于合肥国轩业绩不达标，合肥国轩原股东方按照协议应退还佛山照明约5920万元。而佛山照明方面就此协商时，合肥国轩原股东方表示，如果17.21%的股权在2013年6月30日前转让成功，则不承担价格补偿，原对赌协议自动解除。

对此，由于内部意见不统一，佛山照明9月25日董事会以3票同意、5票反对、1票弃权没有通过股权转让议案，因此董事会无法将转让议案提交股东大会审议。其中，投反对票的吴胜波、明鹏博董事表示，同意以拟议的价格出售合肥国轩股权，但不同意放弃价格补偿条款，他们要求佛山照明管理层与合肥国轩潜在买家进行协商，要求股权交易的成交时间改为2013年7月1日之后。

令佛山照明管理层纠结的问题不止于此。拟上市的合肥国轩是否确定与佛山照明存在同业竞争？股权转让价格是否合理？合肥国轩是否上市后才能给佛山照明带来利益最大化？这些问题都在佛山照明内部掀起波澜。对此，佛山照明表示，佛山照明2009年至今投资设立了两家从事与锂电池相关的业务，而合肥国轩也主要从事锂电池相关业务。因此，佛山照明与合肥国轩存在同业竞争关系，而合肥国轩正在准备上市工作，按照回避原则，同业竞争可能影响其上市。

海宁皮城将积极寻找连锁投资点

证券时报记者 李小平 张霞

“买皮衣到海宁皮革城。”这句代表海宁皮革产业全国龙头地位的广告语，如今正在不断被复制到全国不同的城市。

昨日，证券时报记者从海宁皮城（002344）获悉，海宁中国皮革城还将在国内大中型城市积极寻找合适的连锁投资点，同时也积极探索国际化发展，继续推进“内增外拓”的战略。

海宁皮城董事长任有法表示，公司要在发展上有新的突破，必须突破单一的市场发展模式，走“内涵式发展、外延式扩张”并举的发展战略，加速全国布局。

资料显示，从2008年开始迈出外省投建市场后，海宁皮革城的发展速度更上一层楼。目前，公司已经有辽宁佟二堡、江苏沭阳、河南新乡、四川成都四个地区的项目建成，其中佟二堡二期和成都市场都已在本月投入运营。

东北市场，是海宁皮革城加速布局全国的重要一环。继辽宁佟二堡项目后，就是今年8月，海宁皮城又与哈尔滨市人民政府，就开发建设哈尔滨海宁皮革城项目签订了合作协议。该项目用地面积约为200亩，总投资约10亿元。

辽宁佟二堡项目的招商的超预期，或许正是海宁皮城二次落子东北的重要原因。“辽宁佟二堡项目二期项目已于9月22日顺利开业，该市场不论是承租率还是开门率，都是100%。”海宁皮城有关负责人对记者称。

海宁皮城上述负责人还表示，佟二堡项目的成功，与该地区的市场环境分不开。佟二堡是全国三大皮装裘皮生产加工基地之一，拥有皮装裘皮服装企业1000余家，良好的市场环境，为佟二堡海宁皮革城的运营提供了保障。

在昨日海宁皮革城品牌联盟年会上，海宁皮城方面称，海宁中国皮革城还将在国内大中型城市积极寻找合适的连锁投资点，如呼和浩特、乌鲁木齐等地，同时也积极探索国际化发展，继续推进“内增外拓”的战略。

这也意味着海宁皮城的国际化路线已提上议程。在此次年会上，哈尔滨副市长焦远超表示，哈尔滨冬季漫长、人口众多，不仅拥有庞大的皮革、皮草消费群，更与俄罗斯的商贸往来密切，也是进军俄罗斯市场的最佳桥头堡。

怡亚通董事长周国辉：做一个没有大型卖场的沃尔玛

周国辉

周国辉坦承，打造这个平台的过程中犯过一些错误，走了一些弯路，业绩还没起来，但这丝毫没有动摇他把这个平台做大的决心。他期待着，有一天“深度380”将使怡亚通迎来爆发式的增长。

证券时报记者 童可

周国辉的野心很大，他要做一个没有大型卖场的B2B（商家对商家）的沃尔玛，或者说是一个虚拟的沃尔玛，他把这个计划叫做“深度380”。

周国辉是中国第一家供应链服务上市公司怡亚通（002183）的董事长，从1997年创立怡亚通到现在，15年过去了，他仍然像一个布道者，不停地向媒体、企业、经销商解释什么是供应链和全程供应链模式的独特之处。他说：“怡亚通一直在做供应链的知识普及工作。”

最近，周国辉在接受证券时报记者采访时坦承，打造这个平台的过程中犯过一些错误，走了一些弯路，业绩还没起来，但这丝毫没有动摇他把这个平台做大的决心。他期待着，有一天“深度380”将使怡亚通迎来爆发式的增长。

只是企业一个部门

在周国辉的规划里，“深度380”是这样一个平台：在380个城市建立深度分销平台，所有企业都可以把产品放到这个平台上，怡亚通负责把产品配送到企业想要到达的终端。

“这是一个没有大型卖场的沃尔玛，每天各个门店需要什么货我就配送给它。”现在，这个平台已经覆盖全国200个城市，宝洁、联合利华、雀巢、达能等企业都是它的合作伙伴。由于饮品、母婴用品、日化产品等在这个平台上的增长最快，因此周国辉又提出了一个新的定位：百货产品的380。

周国辉解释，怡亚通与企业的合作是一种嵌入式的合作，“相当于企业把它的物流部门、商务部门甚至财务部包给我们了，而我们就成为了这个企业内部的一个部门。”

可是当下大多数的中国企业仍然把渠道和终端视为核心竞争力，他们凭什么把这一切拱手让给怡亚通?

对于这个问题，周国辉举了一个例子，“苹果公司什么都有又什么都没有，它有思想、产品规划、品牌、市场营销，但它不做生产、渠道、销售，它把非核心业务全部外包，所以它的全球市场一下子可以做起来。”

周国辉相信，中国企业要成长为全球性企业，未来要走的也会是这条路，他的平台就是为这些企业准备的。现在海尔这样的企业已经开始逐步把一些业务外包，他相信这是一个趋势。

向规模要效益

在谈到未来的目标时，周国辉坦承，“深度380”今年做到40个亿后，会有一点盈利。他说：“现在这个行业一定要有规模，只有做大规模才能生存下去。”

这种危机意识主要源于当下竞争环境的激烈，周国辉毫不讳言目前所面临的困难。

首当其冲的就是整体经济低迷所带来的“业务量增长，净利却没有增长”。“人工、运输等各种费用都增加了。”他说，房地产的调控政策对很多行业影响很大，一季度看不出来，二季度就很明显。

其次是各行各业的压价行为增多，包括合作企业对怡亚通的压价、供应链同行之间的价格竞争。周国辉说，原有的广度供应链服务容易复制，也缺乏相应的行业标准，已经陷入了血腥的价格之争，而深度供应链是行业突围的一个方向，短时间内难以复制，有利于获得更多的商业机会和利润增长，这也是怡亚通极力推行深度供应链的原因之一。

此外，尽管供应链可共享物流、资金、商务平台，但针对每个企业的不同要求，其流程必须得单独设计，这势必会增加成本。从这一点上来说，供应链很难标准化。

据了解，“深度380”一个平台的建设就上百万元。对于如何化解平台建设费用较高和规模扩张之间的矛盾，周国辉表示，在建平台之前，怡亚通会进行充分的调研，没有项目驱动就不会盲目去建平台。

他坚信，“只要网络做扎实了以后，推进就很快了。”

整合的力量

“现代企业因整合而伟大，而不是自力更生而伟大。”在周国辉看来，在企业做大之后，整合的力量将起到事半功倍的效果。做供应链同样是一个整合资源的过程。

目前，怡亚通的业务主要是四大模块：传统的委托采购、分销的广度供应链；通过平台直供终端的“深度380”；帮助企业进行全球采购和销售的全球采购中心；为中小企业服务的供应链金融。周国辉将这四大业务模块称之为“全程供应链模式”，它为企业提供从采购、生产、销售到融资的全过程服务。

在整合的过程中，周国辉发现大企业对供应链平台的需求更强烈，而中小企业则对资金的需求更强烈，这就是怡亚通小额贷款业务的缘起。不过，这块业务目前“仅仅是为了支撑公司的供应链的业务才做的，是供应链的一个补充环节。”比如一些大企业账期较长，有的甚至长达半年，上游中小供应商继续生产需要资金，怡亚通就可以给它们提供贷款。

周国辉坦承，在整合资源的过程中他也走过弯路，比如他原来设想的“万店3C计划”（B2C，商家对客户），原计划和“深度380”一起推进，但后来发现走得太快，精力顾不过来，所以只能把“万店3C”暂停了。

目前，在怡亚通供应链平台上辐射的企业已经超过2万家，怡亚通的工作人员已近4000人，仅仅是与海尔的合作，怡亚通旗下就有400人为之服务。

在周国辉宏大的整合目标下，怡亚通任重而道远。

新闻短波 | Short News

中国移动 启动4G设备招标

中国移动（00941.HK）启动TD-LTE终端招标程序。据悉，中国移动要求有意投标的供货商须在25至29日期间领取标书，此次招标明确为TD-LTE/TD-SCDMA多模终端。此次集中采购设备将用于内地13个城市的TD-LTE技术规模试验，共计分为7大类、3.47万个TD-LTE终端，远多于市场此前预计的约2.9万个。

据了解，海思、高通、展讯、中兴微电子等10多家终端厂商都有意参与此次招标。（吕锦明）

中集集团 52亿造船当“包租婆”

中集集团（000039）今日披露，全资子公司中集融资租赁有限公司与大连船舶重工集团有限公司以及STX（大连）造船有限公司签署了10艘超大型集装箱船建造合同，船舶建造合同总金额约52亿元。此外，中集租赁与世界第三大航运公司CMA CGM在深圳签署了期限为12年的集装箱船租赁合同。

在此次租赁项目中，中集租赁收入主要来源于在12年租期中所收取的10条集装箱船的日租金。中集集团表示，从长期看，此次租赁项目预期收益较好。（郑昱）

天威硅业 10亿豪赌升级改造

在光伏市场不景气情况下，依然有公司勇往直前。天威保变（600550）今日公告，公司控股51%的天威四川硅业有限责任公司计划进行升级改造，计划投资9.85亿元，主要是改造还原炉、热能综合利用系统、精馏装置、还原炉等装置。天威硅业拟自筹3.45亿元，银行贷款6.4亿元。

公告显示，天威硅业3000吨/年多晶硅生产线的四氯化硅氢化处理工艺采用的是热氢化技术。热氢化技术存在转化率低，电耗高，设备运行易出现故障导致物耗高等问题。

天威保变表示，天威硅业在3000吨/年多晶硅生产装置的建设、调试、生产中，培养了一大批有经验的生产技术人员，具备了实施还原氢化节能减排技术改造的实力。（余胜良）

银基发展拟进军 稀土冶炼分离产业

银基发展（000511）准备进入稀土冶炼分离产业，并在有条件时介入稀土矿产资源的开发。银基发展今日公告披露，与连云港市丽港稀土实业有限公司签订了《合作意向书》。据介绍，丽港稀土长期从事稀土冶炼分离行业，并已于今年5月被列入符合环保法律法规要求的稀土企业名单。（郑昱）