

八大银行撑腰唯冠国际  
苹果公司逐一公关

□本报记者 王荣

银行支持唯冠国际通过法律手段解决iPad中国商标的争端。”据知情人士向中国证券报的记者透露,唯冠国际的八家债权银行在11月1日召开会议,讨论唯冠国际向苹果公司索要iPad中国商标的“侵权费”相关事宜。

唯冠国际此前称苹果公司通过“欺骗”的手段获得了iPad全球的商标权,但是iPad中国商标依然归唯冠国际所有,并认为苹果公司9月16日在中国销售iPad的行为,对唯冠国际构成了侵权。

今年3月,中国银行、民生银行、平安银行、国家开发银行等8家银行陆续查封了唯冠国际的资产。据了解,目前唯冠国际全球的债务已高达4亿美元,如果iPad中国商标顺利转出可以缓解唯冠国际的债务。

唯冠国际的公关顾问、和君创业李肃认为,即使iPad中国商标不能转让,唯冠国际还可以与其他厂商开发类似的产品,他表示已有公司表明要与唯冠国际合作开发iPad系列产品。

原唯冠国际的董事主席杨荣山透露,目前,唯冠国际正与美国的律师沟通,拟在美国起诉苹果公司“骗取”iPad全球商标权,我们正在找最有力量的证据”。

对于唯冠国际的系列动作,苹果公司一直保持沉默。杨荣山介绍,在唯冠国际被银行查封后,苹果公司一直未与唯冠国际方面进行沟通。而据银行内部人士透露,苹果公司正逐一与各债权银行沟通,希望银行施压,使得唯冠国际破产。

此次银行联合向苹果施压,或引起苹果公司的重视。”李肃透露,目前已经组织好律师团随时准备与苹果公司谈判。

## 山推股份前三季收入破百亿

□本报记者 钱秋臣 康书伟

山推股份(000680)成立30年来,公司推土机在销售收入、销售台数、市场占有率、出口额、利润等方面稳居行业第一,国内市场占有率达到60%以上,出口份额达70%以上。

2010年,推土机市场的井喷带动公司业绩实现跨越。2009年,公司实现主营业务收入近70亿元,公司在2010年初制订了销售收入突破120亿元的销售计划,前三季度,公司即实现营业收入102亿元,为完成全年目标奠定了基础。

公司目前已将国际工程机械制造商作为自己新的发展目标。2009年6月,山东省成立山东重工集团,山推股份被纳入山东重工集团旗下。山东重工集团明确,到“十二五”末,以山推股份为代表的工程机械板块将实现销售收入500亿元。山推股份也明确了壮大推土机产品主业,多元化发展混凝土机械、道路机械、工程机械零部件等,实行多轮驱动,协同发展,融入国际市场。

## 长江证券

## 助东湖高新区试点新三板

□本报记者 赵浩

长江证券(000783)副总裁、董事会秘书徐锦文10月29日在第三届武汉金融博览会上表示,新三板试点一旦扩容,素有“中国光谷”之称的东湖高新区极有可能成为新三板试点园区,而园区内一大批光电子信息、生物、新能源、环保等领域的高新技术企业就有可能通过在新三板挂牌进行相关投融资和股权转让活动。

徐锦文介绍,早在去年初,长江证券就与东湖高新区就新三板业务推进事宜达成共识,并专门设立了新三板业务部,积极参与该区新三板试点资格申报和市场筹建等工作。公司已经在开发区的光谷金融港投资建设后援中心,预计明年投入使用。

中国证券业协会副会长邓映翎介绍,证券业协会2006年1月推出中关村科技园区股份报价转让系统,试点运行四年,共有挂牌公司70余家,总股本26.91亿元,累计成交2.73亿股,成交额13.56亿元,其中14家股份报价公司共进行15次定向增资,融资总额6.87亿元。证券监管部门将适时把试点扩大到全国其他园区。

## 上海通用10月销量再创新高

□本报记者 牛洪军

上海通用汽车10月以100833辆的销量再度创造单月历史纪录,这是上海通用汽车继9月份以来,连续第二个月单月销量突破10万辆。至此,上海通用汽车1-10月累计销量达到84.3万辆,较去年同期增长54%。

在上海通用的三大汽车品牌中,别克品牌10月份销量达到54490辆,同比增长36%。其中,别克“双君”组合10月份销量超过1.6万辆,1-10月销量累计突破15万辆。而别克凯越10月份销量再次突破2万台,以超过18.6万辆的累计销量继续巩固其“中级车轿之王”的市场地位。

雪佛兰品牌10月份销量达到44630辆,同比增长60%,其中雪佛兰新赛欧10月份销量达到16396辆,创历史新高,1-10月累计售出98432辆,稳居细分市场首位。而SUV雪佛兰科帕奇以1363辆创出单月销量纪录,同样,科鲁兹单月销量达到17798辆,也创出今年单月历史新高。

作为市场增长率最快的豪华品牌,凯迪拉克10月份销量达到1716辆,同比增长308%,其中2010款豪华商务轿车凯迪拉克赛威SLS销量同比增长62%。

## 长安汽车2020年销量目标600万辆

## 整体上市尚无时间表

□本报记者 牛洪军

长安汽车10月31日在京发布了面向未来十年的品牌发展战略,公司董事长徐留平表示:在未来10年内,长安将立足自主创新、持续打造自主研发核心竞争力,不断推出具有完全自主知识产权的汽车与发动机产品,把长安汽车打造成为国内领先、国际一流的汽车企业。在2012、2015、2020年分别实现产销汽车300万、450万、600万辆的目标。”

对于整体上市,徐留平表示,目前尚无时间表。

## 主打自主品牌

自主品牌一直是长安汽车的立身之本。根据刚发布的战略,长安汽车未来仍将立足于自主品牌创新发展。对此公司重新梳理了旗下品牌,发布了包括企业标识、公益标识、商用车标识、主流乘用车标识。

在此战略中,长安汽车明确地将发展自主品牌放到了首要位置。徐留平指出:目前国内汽车企业中缺少世界级的自主品牌,自主品牌的地位与中国汽车市场的地位并不相称。”长安汽车将发展重点确定在企业品牌提升和乘用车品牌重塑上,企业品牌、业务品牌和公益品牌成为未来战略的三个支柱。其中,在业务品牌方面,长安汽车以发展乘用车为主导,将乘用车品牌向上延



新华社图片

伸,通过发展中高端乘用车提升整体形象,增强核心竞争力。

据介绍,今后长安汽车的着力点将放在节能、环保、小排量、安全等技术研发上,同时加快新能源的

发展速度,并在小排量经济型车上发力。为此,长安汽车设定了三步走目标:从2010-2012年,企业品牌形象晋升为国内汽车行业第一集团,重点提升品牌美誉度;从2013-2015

年,企业品牌形象跻身国内前两名;从2016-2019年,初步形成跨国汽车企业的品牌形象,全面赶超国内企业,进入世界一流车企行列。对此,徐留平认为,1999到2009年的车市

## ■ 产品涨价系列报道

## 棉花价格全面迈入“2时代”

□本报记者 王锦

用“疯狂”来形容10月份的棉花价格一点都不为过,短短一个月,国内棉花价格已经从10月初的22684元/吨上涨到11月1日27066元/吨,月内涨幅超过20%,同比去年涨幅更高达93%。棉花价格每天都在大幅改写新的历史纪录。

## 高棉价将成常态

自2010年开始,棉花价格便不断走高。9月25日,中国棉花价格指数(328级)一日上涨420元/吨,一举突破20000元大关,自此,棉价全面迈入“2时代”。

伴随棉价的快速上涨,籽棉收购价格、抛储成交价格、期货价格、棉纱价格等也都大幅上涨,屡创新高,纺织行业运行风险加大。

业内认为,棉价上涨主要是供求关系的反映,过去两年全球棉花产量持续下降,库存降低,但消费需求的恢复则超出预期。天气因素导致的棉花减产预期,尤其是高品质棉花的短缺便成为助推棉花价格急涨的导火索。

同时,中国棉花协会也表示,本次上涨虽有供求基本面等因素,但不足以支撑棉价如此暴涨,投机炒作亦占很大比重,导致收购秩序混乱、棉花质量下降,产业难以可持续发展。

据中国棉花协会监测,截至9月底,预计全国棉花产量664万吨,

同口径比较减少2.3%;全国总体新棉采摘进度26.2%,同比减缓10.8个百分点;棉农交售进度11.5%,同比减缓7.3个百分点;棉农平均交售价格9.45元/公斤,同比上涨61.3%。

中国第一纺织网经测算指出,静态的看,本年度棉花产量维持在700万吨以下,但用棉量却继续增长,国内棉花供需存在355万吨的缺口。

对于从事纺织原料加工的棉纺企业而言,通过棉纱、棉布价格的大幅上涨转移了部分成本压力,景气度好转,企业利润增加,但棉价的大幅波动也使企业无法确定生产成本,不敢签订长期订单,一些大的纺织企业,多依靠前期囤积的库存来应对涨价压力,而一些中小纺织企业在面对高棉价时只能选择减产或者停产。

第一纺织网汪前进表示,由于棉花本身供需失衡以及资金的炒作,今年棉花价格维持在2万元之上的高位是大概率事件,且高棉价在全球市场都将成为一种常态。

不过,汪前进同时认为,尽管供需缺口将为棉价上涨提供一定想象空间,但继续创新高的空间究竟有多大仍存在不确定因素,包括纺企会降低库存水平,国家抛储以及增发棉花进口配额等,当前棉花库存消费比低或产不足需,都是基于相对稳定的经济增长状况,未来如果利率或汇率等情况发生重大改变,所有的基本面可能都要重新洗牌。”

棉价的大幅上涨一方面有利于增加棉农收入、稳定明年植棉面积,另一方面,涨价压力也正在不断向棉纱、棉布、棉制品、服装、家纺等下游行业传导,导致下游终端产品价格全面上涨,但价格涨幅却逐级递减,不少企业经营面临风险。

## 成本压力向下传导

最好的资源鼎力支持。京东网上商城图书采销副总裁石涛指出,全新上线的图书类商品依旧继承了京东低价的“基因”,全国读者将在得到贴心便捷购书体验的同时,领略到京东带来的前所未有的图书低价震撼。

为配合图书销售,京东网上商城进一步扩大货到付款的范围,全国500多个城市将支持图书类商品的货到付款,未来范围还会增加。同时,京东还会继续加速图书单品的完善,预计图书品类将迅速扩张到25万种。

京东商城董事长刘强东曾对中国证券报记者表示,拥有高粘性用户群和强大物流体系是京东当前的两大优势,在此基础上将产品从3C类扩展至百货等领域顺利成章。

分析人士称,京东在进入百货市场一年后,便迅速得到用户认可,市场份额跃居网上零售行业首位。而此次,在国内主流出版机构鼎力支持下进军图书领域,将对沉寂多年的中国网购图书市场产生地震效

对处于行业上游的新农开发、新赛股份等棉花种植、加工企业来讲,棉价的大幅提升有利于公司毛利率的提升以及业绩的增长。不过,也有人士指出,这些公司棉花价格的上升同产量的下降相伴,同时,由于籽棉收购价格也同样大幅提升,成本压力对利润的抵消效果也不容小觑。

对于从事纺织原料加工的棉纺企业而言,通过棉纱、棉布价格的大幅上涨转移了部分成本压力,景气度好转,企业利润增加,但棉价的大幅波动也使企业无法确定生产成本,不敢签订长期订单,一些大的纺织企业,多依靠前期囤积的库存来应对涨价压力,而一些中小纺织企业在面对高棉价时只能选择减产或者停产。

而对于处于下游的纺织服装企业来说,不断高企的成本使得不少企业无法完全消化,不得不提高产品批发价,由此导致零售价格也出现上调,但各品牌的提价幅度不尽相同。

此外,业内还指出,高棉价将加快纺企两极分化的升级过程,骨干企业议价能力本身较强,加上原料提前储备量较大,此次棉价走高对这类企业生产经营影响不大,而受影响最大的往往是在行业中处于弱势的中小企业。这也是淘汰落后产能的必经阶段,产业资源在此过程中逐渐流向高附加值的大企业。

## 市场竞争激烈

凡客诚品董事长陈年曾担任卓越高管,在网购行业浸淫多年。陈年认为,中国网购市场自2006年开始进入黄金发展时期,行业各家公司营收规模都大幅增长,但是到2011年国内网购市场将上演一场恶战。

陈年表示,由于市场高速增长,卓越、当当公司自2006年以来在自身竞争力方面进展甚微,其每年的市场销售额都几乎翻番,但进入2011年由于主导企业的市场策略变化,使得整体市场竞争提前进入淘汰赛。

业界此前预计,亚马逊急需其在中国的子公司卓越做大规模,希望其2011年销售额尽快达到10亿美元,为此卓越或许会大举进入百货行业,这将与此前进入的京东构成正面竞争。但没想到的是,京东商城动作更为迅猛,突然进军图书市场,相当于对卓越、当当两家以图书为主的网购公司形成“背后包抄”。

## “终止环保核查”下的驰宏锌锗

□本报记者 杨跃萍

今年8月10日,国家环保部办公厅下发通知,决定终止对驰宏锌锗(600497)环保核查,要求驰宏锌锗进行整改,消除环境安全隐患。严厉的“环保风暴”刮向驰宏锌锗。

记者近日走近位于滇东北曲靖市的驰宏锌锗,发现这家企业在当地政府支持下全力消除环保安全隐患。

## 老基地环保不松懈

驰宏锌锗前身是会泽铅锌矿。至今,这里仍供应着驰宏锌锗近七成的原料。

运用具有世界领先水平的全尾矿——水淬渣膏体充填技术,这个矿山于2007年实现了无废开采,采出的矿石回收铅、锌、硫矿石后,尾矿通过与矿道平行的管网填充返回采空区,每年可消纳约20多万吨固体废弃物,有效防止了矿山采空区诱发地表塌陷、山体开裂和滑坡等地质灾害。

同样“年近花甲”的驰宏公司会泽分公司冶炼厂,自1980年至去年底累计投资3亿多元,完成97项重点环保工程改造项目。2007年以来又淘汰了四条落后工艺生产线,消除了5条废气排放口。

目前,驰宏公司正在会泽县华泥村新建年产6万吨粗铅、10万吨电锌及渣综合利用项目。驰宏公司总经理陈进介绍,为从根本上消除环境污染隐患,新项目投产后,老厂将被关停。

最近,驰宏锌锗投资2000万元对火法和湿法生产系统的烟道、无组织排放行为、漏风漏尘点、环保设备设施进行了为期一个月的停产大检修,进一步提高环保设备设施运行效率。同时,还投资3500万元,加紧对过去50多年堆存下来的庞大渣场进行防渗处理,防渗工程预计将于年底完工。

## 新厂将“不冒烟、不冒气”

目前,公司正不断延伸产品精深加工链,为“十二五”末实现铅锌产能100万吨、资源保有量1000万吨、销售收入达到200-300亿元打基础。

并铸造了中国车市的第一个黄金十年,从现在到2020年,中国车市将迎来下一个黄金十年。

## 整体上市尚无时间表

去年12月,中航旗下的昌河、哈飞与长安进行了战略重组,对于重组一年来的效果,徐留平称:“中航业务的重组今年基本上达到了我们的目标。”他表示,对于哈飞和昌河进入整个长安体系来说,第一年是调整年。对于哈飞和昌河,公司正在着手内部组织、管理、营销等方面体系导入;第二,公司正在开发哈飞和昌河的全新产品。

徐留平进一步表示:“在商用车领域我们已经确定了‘三箭齐发’战略,有长安商用,有哈飞,还有昌河,近期大家会看到哈飞和昌河在品牌等方面发布情况。”

值得关注的是,9月9日,长安汽车发布公告称,中国长安承诺在昌河汽车和哈飞集团均连续两年盈利、具备持续发展能力且管理水平明显提升的情况下,提议将两家企业注入长安汽车;同时承诺在合资项目建成并投产时,提议将持有的合资公司股权全部转让给长安汽车。据此,市场分析人士认为长安的整体上市已然启动。但徐留平表示,将昌河和哈飞注入长安汽车是长安一直以来的保证和承诺,估计将在两年内完成;对于整体上市,目前尚无时间表。

## 进军图书市场 京东“包抄”卓越

□本报记者 陈静

京东网上商城图书采销副总裁石涛指出,全新上线的图书类商品依旧继承了京东低价的“基因”,全国读者将在得到贴心便捷购书体验的同时,领略到京东带来的前所未有的图书低价震撼。

为配合图书销售,京东网上商城进一步扩大货到付款的范围,全国500多个城市将支持图书类商品的货到付款,未来范围还会增加。同时,京东还会继续加速图书单品的完善,预计图书品类将迅速扩张到25万种。

京东商城董事长刘强东曾对中国证券报记者表示,拥有高粘性用户群和强大物流体系是京东当前的两大优势,在此基础上将产品从3C类扩展至百货等领域顺利成章。

应,市场格局将发生重大改变。

## 市场竞争激烈

凡客诚品董事长陈年曾担任卓越高管,在网购行业浸淫多年。陈年认为,中国网购市场自2006年开始进入黄金发展时期,行业各家公司营收规模都大幅增长,但是到2011年国内网购市场将上演一场恶战。

陈年表示,由于市场高速增长,卓越、当当公司自2006年以来在自身竞争力方面进展甚微,其每年的市场销售额都几乎翻番,但进入2011年由于主导企业的市场策略变化,使得整体市场竞争提前进入淘汰赛。

业界此前预计,亚马逊急需其在中国的子公司卓越做大规模,希望其2011年销售额尽快达到10亿美元,为此卓越或许会大举进入百货行业,这将与此前进入的京东构成正面竞争。但没想到的是,京东商城动作更为迅猛,突然进军图书市场,相当于对卓越、当当两家以图书为主的网购公司形成“背后包抄”。

10月31日,华西证券“华彩人生”经纪服务品牌及“华彩人生1点通”一体化理财服务终端新闻发布会将在成都举行。“华彩人生”致力于提供全面解决方案和个性化服务。“华彩人生1点通”作为“华彩人生”经纪服务品牌的主要载体和平台,突破了传统网上行情交易软件的服务模式,为客户提供“一站式”的证券投资解决方案和“一站式”综合服务。

值得一提的是,“华彩人生1点通”创新融合了“适当性”服务理念。当客户购买或定制与自己风险承受能力不匹配的产品时,“华彩人生1点通”将进行风险提示。“华彩人生1点通”将根据客户的风险承受能力等信息,提供适当的产品和服务。(靳军 戴晓天)

## 华西证券发布“华彩