

霸王集团：中药草本写“传奇”

林园 黄继汇

2009年7月3日，“中药世家”霸王在香港联交所主板挂牌上市，集资15.5亿港元。霸王掌门人陈启源和万玉华夫妇身价迅速飙升至近64亿港元，超过丝宝集团总裁梁亮胜2008年身家约34亿元的纪录，摘取内地洗护发产品生产商的首富桂冠。

草本“小角色”成日化“大腕”

三年前，霸王看似还是一个“不起眼”的“小角色”、“小品牌”，但凭借中药防脱等领域的出色表现，霸王2007年销售额实现12亿元，2008年增加到18亿元，2009年继续保持了30%-50%的同比增长率。数年间，霸王就发展成为中药防脱洗发市场的引领者与领军者，并与2009年成功在港上市，品牌发展的跨度堪称惊人。

中药草本日化顺应了天然、安全、健康的护肤潮流，市场发展的空间巨大。霸王国际上市融资之后，会用中药洗护系列进一步突围外资对洗发水行业的高度垄断，相宜本草也和佰草集等草本护肤品牌一道推动着草本护肤市场的快速健康发展。

霸王集团于去年7月上市，保荐人为摩根士丹利及汇丰。作为一只消费概念股，该公司招股之际就受到了市场的热烈追捧。公司发行7亿股，其中90%国际配售，10%公开发售，公开发售部份获得超额认购445倍，公司以上限2.38港元定价。上市首日，公司股价收报303港元，上涨27%。在盘整一段时间后，该公司股价继续走高，于去年12月最高达到66港元。

作为保荐人的摩根士丹利对霸王集团也是一路看好。摩根士丹利于今年2月初发布报告，将该公司评级上调至“增持”。大摩称，维持该股目标价5.75港元不变。大摩称，行业调查显示，跨国公司加紧促销，这可能对霸王集团销售产生影响；但大摩补充称，霸王集团产



王菲的天价代言有望给“霸王”带来新的惊喜。



成为“霸王”做的广告已深入人心并取得了良好的市场效应。

品比较细分化，所以影响或不会很大。

天价代言回报丰厚

著名歌手王菲在今年春晚上复出，而霸王集团早已捷足先登，以天价签约王菲代言其新产品。

消费者对霸王洗发水最深的印象应该是成龙的代言，而霸王也深谙名人效应对品牌和销售的推动。霸王系列产品最早于1998年推出，最初只在广州、佛山及深圳等地出售。霸王集团首席执行官万玉华表示：“名人代言是公司发展品牌的重要策略，广告打得好只是成功因素之一，质量好才最重要，否则客人只会光顾一次。”公司2005年找成龙代言霸王系列产品，万玉华说：“霸王名字给人正气的感觉，也有老大哥的意思。成龙是大哥，也是中国功夫的一个象征，很相配。”此次霸王推出追风系列产品，也大手笔请王菲代言，市场传言此次代言费用在1500-2000万元人民币间。

品质说话做男士市场

年前，霸王国际集团控股有限公司宣布其子公司霸王(广州)有限公司(霸王广州)荣获国家科技部颁发的“全国高新技术企业”称号。自此，霸王广州在现有税务优惠期完结后，将于

2011年财政年度开始享有优惠税率为15%的企业所得税，较一般企业低10个百分点，进一步提升集团的竞争力。

此外，霸王集团更在“2009传统医药国际科技大会暨博览会”获得“全国中医外治突出贡献奖”，突显公司在中草药应用及发展上的成就。同时，公司亦获得了多项关于中草药、乌发研究的国家专利，在科研的领域上取得了突破性的进展。

提及集团在中草药研发方面的发展策略，首席执行官兼执行董事万玉华女士表示：“集团将持续打造上游产业链，于广州新白云国际机场附近建成大型的中药日化研发、生产和中草药科研基地，通过高新技术的运用，充分发挥中国传统中医药的优势和特色，研发和生产出拥有高技术含量的中草药产品，使中草药日化产品更具国际竞争力，加快实现中草药产业化、国际化的目标。”

主席陈启源先生表示：“未来，我们将进一步增加中草药产品研发方面的投入，加快开拓更多中草药个人护理产品。继推出了中草药养颜护肤品牌‘本草堂’和霸王男士专业高端中草药洗护发产品后，我们将持续推广中草药日化的理念，延续传统中草药精髓，继续扩充产品线，实践多产品、多品牌的策略，矢志成为全球中草药家用个人护理产品品牌的领军企业。”

与此同时，霸王国际集团大动作不断，不仅推出了全新的产品线，并且在营销手段和推广形式上也有所创新，引起了业界的关注。尤其是春节前夕，霸王集团推出了全新的霸王高端男士洗发系列，并携手贺岁影片《大兵小将》进行全国巡演的推广活动，1月17日，18日在深圳及

福州的漂亮亮相，吸引了不少眼球，并刷新了全新的推广思路，为业界所津津乐道。1月27日，霸王男士再度与成龙一起，宣布高调进驻广州棠下好又多，由此展开了全国战局第三站。

现场活动中，霸王集团首席执行官万玉华女士、好又多高层、成龙一起为霸王高端男士洗发水登陆卖场举行了揭牌仪式。而成龙还表示了对霸王男士的支持。霸王男士是针对30岁以上男性头发问题而特别研制的男士专业中草药洗护发精品，与霸王“中药世家”一脉相承，一如既往地延续了传统中国中草药精髓，同时瞄准男性用品高端市场，由成龙演绎“成熟、成功、真男人”的产品形象。据悉，此次上市的霸王高端男士专业中草药洗发系列包括霸王男士防脱专业套装和日常洗护系列共6款产品。接下来，霸王男士护发系列、沐浴系列也即将陆续面世，霸王将汇集多方资源把霸王男士打造成中草药男士护理专家。

业界人士表示，国内男士高端用品市场存在很大的市场空间，但目前看来，极少有本土品牌在男士高端市场有所作为。此次霸王重拳推出男士专业洗护系列，正是本土品牌向男性高端市场发起的一轮强劲冲击。而凭借霸王在中药日化市场的丰富运作经验以及领先地位，以及在渠道上的优势，霸王男士有可能使国际品牌占主导的男性高端市场的格局产生变化。

公司动态

上汽收购上海通用1%股权 获证监会批准

上海汽车2月22日晚公告称，公司收购上海通用汽车有限公司1%股权的重组方案已于近日获证监会批准。至此，上汽共持有上海通用51%的股份，获得控股权。

根据上海汽车和通用汽车达成的协议，通用汽车将所持有的上海通用汽车1%的股权转让予上海汽车全资控股的上汽香港投资公司，转让价为8450万美元。

本次资产重组完成后，上海通用董事会将增加一名董事，由上汽香港委派，上汽和通用中国在上海通用董事会

中实际拥有的席位将由原来的5:5变更为6:5。同时，由于上汽将合计持有上海通用51%的股权，获得上海通用控股权，从而可将其纳入合并财务报表范围。上海汽车称上海通用良好的资产状况和盈利能力，将进一步改善上海汽车财务状况，增强持续经营能力。

上汽表示，如上海通用的业务销售收入进入上海汽车财务报表，通用中国或其关联公司有权从上汽香港处回购本次转让股权。

(王鹤)

台湾友达光电 计划在大陆建7.5代液晶面板生产线

针对台湾经济主管部门近期宣布有条件开放TFT-LCD面板企业赴大陆投资事宜，全球第三大液晶面板制造商台湾友达光电2月22日在接受记者采访时表示，公司将会以最快速度进行申请。

台湾经济主管部门此前于2月10日宣布，有条件开放6代以上的TFT-LCD面板企业赴大陆投资。依此规定友达可赴大陆投资设厂的最高世代是7.5代面板工厂，投资金额约新台币1000亿元左右。

友达光电方面表示，从产业角度来看，开放面板产业至大陆设厂，将能提升海峡两岸在面板业的整体竞争力；从厂商角度来看，企业将能缩短产

品运送时程，就近服务在大陆的客户。

自2009年以来，受强劲增长的中国平板电视市场前景吸引，包括韩国三星电子、LG Display、日本夏普等在内的液晶显示企业纷纷宣布在中国大陆投资建设高世代液晶面板生产线。

友达光电认为，大陆预计在今、明两年即可成为全球最大的液晶电视市场，大陆电视品牌厂商与台湾面板业者互补性比较高，加上友达已有的与国际客户合作的成功经验，还可以提供给大陆品牌厂商更多的附加价值，两者间的合作可以创造双赢局面。

(高少华)

月兔集团新春送温暖

为帮助集团困难职工及家属过上一个愉快祥和的新春佳节，江西月兔集团在春节前组织开展了一年一度的“新春送温暖”走访慰问活动，为全集团56户困难职工及家属送上总计46800元的资金救助。

近年来，月兔集团在大力发展的同时，恪守全员“共享改革发展成果”的理念，将维护好困难职工及家属等弱势群体的切身利益放在突出的位置，并不断加大工作力度，建立长效救助工作机制，采取

多项措施加以解决，深受困难职工及家属的好评。

为做好今年的“送温暖”活动，集团工会在2009年12月就安排部署“送温暖”活动的调查摸底工作，下发了文件，明确了责任和救助标准，委派工会干部深入到困难职工家中，了解困难原因和具体情况，对大病、天灾人祸等原因致困的职工，按困难程度进行逐类分析公示，采取针对性措施，使困难职工均得到了不同程度的救助。

(江月轩)

雀巢计划年底前在迪拜开始生产巧克力

总部设在迪拜杰贝·阿里自由区的雀巢集团中东公司日前宣布，计划于今年年底前在当地一家新工厂开始生产巧克力等食品。

据阿联酋《阿拉伯商业》杂志报道，雀巢这家占地约16万平方米的新工厂目前已投入运营，起初将生产奶粉和重新包装英国麦金托什公司的“花街”巧克力。

雀巢中东公司董事长兼首席执行官曼哈尔特说，新工厂的产能将达到每年10万吨以上，并具备足够能力在今后几年内持续扩大生产规模，以

满足日益增长的市场需求。他说，中东地区是雀巢公司亚、非、大洋洲发展战略的一部分，具有极大的发展潜力。

曼哈尔特说，雀巢过去几年来已经在中东投入了4亿多美元的资金，而耗资数百万美元在迪拜兴建的这家新工厂又一次证明了雀巢的非常重视该地区。

雀巢中东公司在中东地区13个国家总共设有17家工厂、37个办事处，员工总数达7000多人。

(孙瑞军)

玉柴建成亚洲最大柴油机铸件生产基地

据玉柴铸造中心项目部透露，玉柴铸造中心主体设备安装日前已经完成，部分设备正在调试，本月下旬铸造车间将实现全线联动调试，3月上旬可实现小批量试产。

玉柴铸造中心项目规划总面积1800亩，建成后可年

产高强度、薄壁、高质量、高水平的柴油机气缸体、气缸盖等铸件毛坯29万吨，品种覆盖08升至12升微、轻、中、重型柴油机。这个铸造中心是目前亚洲规模最大的柴油机铸件生产基地。

(梁宇芳)

咱们公司里的“四小发明”

楚桂全 黄河

春节前，铜陵百万机组240米烟囱比原计划提前17天到顶了！建成后的烟囱外筒壁混凝土外光内实，曲线流畅，中心偏差仅2毫米，特别是精美的外观工艺受到各方好评，国内首例EPC总承包方为此发来了贺信。成绩的取得凝聚着安徽电建二公司烟囱施工管理组辛勤汗水和智慧。

烟囱施工管理组的8位职工中既有施工经验丰富的老师傅、“土专家”，又有年富力强、科班出身的技术骨干，正如一名组员戏称：高手都在一块了，不进出点火花都难。这不，全组把“精

业、敬业”作为考核参建人员和施工队伍素质的一项重要内容，使所有管理人员和参建施工人树立“产品就是人品，质量就是生命”的理念，推陈出新了“四小发明”。

样板引路。管理组在工程重点难点部位施工前，在工程重点难点部位制作施工样板。如为了提高烟囱筒壁混凝土外观施工质量，解决混凝土色差大、气泡多、模板拼缝大产生错台等毛病，在筒壁施工前制作了10组样板，有效解决了上述问题，保证了烟囱筒壁实体的施工质量。

表格流程。依据烟囱筒壁施工的特点，施工前技术人员自制了《烟囱筒壁

施工控制表》，详细列出筒壁每一节的标准、外半径尺寸、壁厚尺寸；钢筋(分外竖筋、内竖筋、外环筋、内环筋)的规格、数量；预埋件的规格、数量、标高；混凝土的方量等等。不仅明确了施工人员的施工任务，而且便于管理人员进行质量控制。将事后检查把关，转向对质量的事前控制和事中控制，及时消除质量隐患。

技术革新。技术人员和施工人员对工程重点难点部位进行前期策划，改进施工方法，改善施工工艺；在烟囱基础大体积混凝土保温方面，直接把棉毡贴在模板上，取代过去在模板表面上悬挂保温的方法，使保温效果更好；在烟囱

筒壁施工中，采用异性模板取代收分模板分区收分施工，使烟囱筒壁所有模板竖向缝保持一条直线到顶，增加了烟囱筒壁的工艺美观，而且基本消除了模板错台的质量通病。

工艺美容。专门成立了一个质量“美容班”，以防止拆模后的混凝土受到二次污染。一方面负责混凝土浇筑过程的下层混凝土防护和混凝土拆模后的处理；另一方面在对拉螺栓孔封堵施工前，美容班配置多组封堵材料配比，与实体混凝土外观颜色对比，严格按照最佳配合比进行施工，使孔洞颜色与周围混凝土基本一致，多层防护大大提高了烟囱筒壁的外观质量。

股指期货22日开户 期货公司做好“持久战”准备

任芳

中国金融期货交易所于22日9时起受理客户开立股指期货交易编码申请，交易所已派出15个检查小组赴全国各地开展现场督导检查。多家期货公司表示，开户首日“火爆”可能性较小，公司一方面严阵以待，一方面做好“持久战”准备。

据介绍，如果一切准备就绪，每位客户可在40分钟左右完成开户资料填写。此后，期货公司将开户资料传到中国期货保证金监控中心，材料通过审查后再由监控中心传到中金所，中金所最快于23日将客户交易编码发给期货公司，整个开户工作即成功完

成。

目前已有100多家期货公司成为中金所会员，这些公司的股指期货开户准备工作正在陆续通过中金所审批。其中，银河期货、新湖期货、广发期货等规模较大的期货公司已获准于22日开始接受股指期货开户。据了解，券商控股期货公司客户资源潜力相对丰富。银河期货董事总经理姚广说，通过与银河证券符合要求的客户进行沟通，估计股指期货开户者会在一万名左右。期货公司现有商品期货客户中也有部分人会开户。为确保开户工作万无一失，公司现有人员配备可满足两三万人开户。

“股指期货交易日期尚未公布，

估计开户初期人不会很多。不过，已有几位广东客户预约22日飞往北京期货总部开户。”姚广说，目前银河证券200多家证券营业部中，已有150家与银河期货有过业务合作。目前，客户只能到银河期货公司的十余个营业部开户；等到证券营业部获批进行股指期货开户，估计会迎来开户高潮。

非券商控股期货公司更重视以“长远的眼光”开发客户资源。新湖期货董事长马文胜说，有50万元的投资门槛和其他限制，初期开户规模不会很大。据内部沟通，公司现有近万名商品期货投资者中约有几百名会开立股指期货账户；加上证券市场过来的投资者，公司首批开户人数有望达到

七八千人。

对于缺少证券母公司的客户介绍优势，马文胜说，股指期货本质上是风险管理工具，期货公司的核心竞争力是服务的专业性而非渠道的多寡。长期看，在商品期货领域专业水平较高的期货公司对股指期货的投资者会非常有吸引力。

他认为，股指期货首批开户者以自然人客户为主，主要是证券市场、期货市场大的投资者和私募基金；在公募基金、QFII等机构投资者政策明确后，这些机构投资者将成为第二批开户者，到这个阶段股指期货将较好地发挥功能。

资产规模和质量同步提升。

与此同时，甘肃还储备了一些上市公司。去年10月23日创业板市场正式启动后，大禹节水作为首批上市的28家企业之一，成功登陆创业板，募集资金2.5亿元。目前，甘肃有4家公司进入辅导期，有3家公司向中国证监会上报了首发上市申请，进入审核程序。

(连振祥)

甘肃上市公司实现资产规模和质量同步提升

尽管遭遇了金融危机的冲击和国内资本市场的调整，甘肃的上市公司在2009年仍然实现了资产规模和质量同步提升：22家A股上市公司总市值达到1307亿元，同比增长184%；募集资金166.05亿元。

甘肃上市公司规模和竞争实力得到显著改善，得益于监管力度的加强。记者从甘肃证监局了解到，针对上市公

司，甘肃证监局合理配置监管资源，加大现场监管力度，并协调多方监管机构，实施分类监管，重点加强对个别高风险公司持续性跟踪监管，及时防控和化解风险。另外，甘肃省去年还建成上市公司投资者关系互动平台，形成了利用网络集中展示上市公司形象、直接与各方投资者互动交流的信息平台。这些措施增强了上市公司、证券期货经营机

构风险控制和规范意识，夯实了资本市场发展的主体基础。

据了解，通过IPO、配股和增发等方式，去年甘肃省募集资金166.05亿元，约占全省历年上市公司募集资金总额的50%。到去年三季度末，甘肃上市公司资产总额达765亿元，比2008年底增长32%。酒钢宏兴等3家公司完成了重大资产重组，祁连山实施再融资，