

# 同方股份“绿色照明”实现产业化

◎本报记者 潘乐天

同方股份副总裁兼董秘孙岷近日向记者透露,公司的高亮度LED照明项目已基本实现产业化,目前已经有5条生产线投产,明年一季度将新增15条生产线,投产后即可迅速扩大生产,形成绿色照明的规模化效应。

同方股份控股的清芯光电具有高亮度LED自主知识产权的MOCVD核心装备设计与制造能

力,其产业化技术达到世界先进水平,规划2008年年底生产线将达到50条。

我们的自主光电芯片打破了国外垄断,高亮度LED具备自主核心技术,达世界先进水平,制造成本相应降低三分之一。”同方股份总裁陆致成给同方的未来定位是“世界一流的高科技企业”,公司在IT和节能环保具有的整体技术实力夯实了完善产业构成、占据照明市场制高点的基础。

据业内人士分析,从产业价值链来看,目前国内从事LED芯片生产的企业基本上是采用从国外买来外延片自己加工成芯片的模式,多数尚未实现规模化生产。其中国产LED蓝光和绿光的芯片在国内市场占有率仅为30%,而且均集中在发光效率25lm/W左右的中低端。

早在2006年8月,同方股份批量生产的14mil蓝光LED芯片发光强度达到110mcd,封装后白光LED发光效率60lm/W,达到国家“十一

五”规划要求的技术标准。2007年5月,14mil蓝光LED芯片发光强度140mcd至200mcd,封装后白光LED发光效率超过73lm/W,达到国际产业化先进水平。

根据市场调查公司Strategies Unlimited预测,全球高亮度LED市场,将会从2006年的40亿美元,以16.7%的年复合增长率至2011年增长到90亿美元,高亮度照明市场年增长率将高达44%。中国光学电子协会统计数字显示,我国2006年

LED器件封装市场为146亿元人民币,预计我国2008年应用市场规模将达540亿元,到2010年,中国半导体照明及相关产业产值将超过1000亿元的规模,其中高亮度芯片国内增长率将高达100%。

据分析,目前高亮度LED蓝光和绿光的芯片国内生产尚属空白,已经成为我国LED产业发展的主要制约环节。同方股份实现高亮度LED在国内的规模生产,将填补我国高亮度LED市场空白。

## 康佳 超薄电视居市场第一

◎本报记者 姜瑞

北京奥运为中国电视产业带来巨大发展契机。据预测,奥运将为中国彩电市场提供20%的额外需求增幅,而2007年超薄CRT电视的销量将达到450万台以上。在奥运大环境下,以康佳为代表的国内平板电视企业,通过差异化创新打造竞争优势,在平板与CRT市场均取得良好业绩。

今年下半年以来,由于平板电视整体价格下调,CRT电视行业普遍受到冲击。然而,康佳通过外观、功能等方面的差异化创新,稳居CRT电视销售量、销售额市场第一位。据中怡康时代市场研究公司最新市场监测数据表示,截至10月,康佳CRT彩电销售量占有率为20.6%,销售额占有率为19.6%,创造了历史新高,继续保持CRT市场双第一的领导位置。

2007年10月,康佳CRT彩电销售量和销售额分别比9月份高出0.9%和0.8%,比第二名分别高出4.1%和2.5%,领先优势进一步扩大。其中,康佳29寸超薄电视实现历史突破,销售量、销售额占有分别达到22.3%和21.9%,跃居第一;康佳21寸超薄电视继续保持第一。

## 万向集团 与花旗银行战略合作

◎本报记者 江燕

12月12日,万向集团旗下万向财务有限公司与美国花旗银行(中国)有限公司战略合作意向书在杭州签署。这意味着万向集团在国际化进程中建立了新的金融平台。

根据协议,花旗银行将为万向所属集团成员企业提供各种结算及贸易融资、现金管理、财务顾问、投资银行、金融衍生品及培训管理咨询等全方位的金融支持。在同等条件下,万向将利用自身平台,整合集团资源,在金融业务、海外业务等方面与花旗银行进行全方位合作,最终达到双方全球性合作。

万向集团董事长鲁冠球表示,与花旗合作是继万向与工行、农行、建行等国内主要银行建立战略合作以后,首次与外资银行建立全方位合作,此举将为万向构建国际金融资本合作与结算新平台,为万向接轨跨国公司与国际主流市场运作提供融资保障。

## 东方通信 卓越绩效模式获殊荣

◎本报记者 江燕

质量、社会责任、提高国际竞争力——2007年全国卓越绩效模式日前在北京召开。会议表彰了7家荣获2007年全国质量奖企业、2007年全国质量奖提名企业、鼓励奖的企业,117家全国实施卓越绩效模式先进企业。东方通信首次荣获2007年全国实施卓越绩效模式先进企业荣誉称号。据介绍,考核的依据是《中华人民共和国产品质量法》、《卓越绩效评价准则》(GB/T19580-2004)国家标准和《全国质量奖评审管理办法》。卓越绩效模式是引导企业持续改进,不断提升企业管理水平和综合竞争能力的有效途径;企业通过学习、实践卓越绩效模式,勇于探索,开拓创新,努力创造和谐、健康的社会。

## 由于深陷“河北担保圈”,包括\*ST宝硕、\*ST沧化、S宣工在内的多家河北上市公司都难以以为继,只得破产重组自救救赎。而在此之中,唯有S宣工获得河北省国有资产控股运营有限公司出手拯救,暂免于难。延宕已久的股改事宜,也就有望再度启动

# 拯救 S 宣工

◎本报记者 贺建业 彭友

近日,河北副省长张和就S宣工重组批示指出,围控公司重组宣工是国企改革的成功范例,不仅化解了宣工因担保而带来的风险,更为可贵的是为宣工注入了“发展动力”。

## S 宣工身陷担保黑洞

2006年底,“河北担保圈”黑洞爆发,S宣工对外担保金额11126.4万元,其中为\*ST宝硕担保金额6726.4万元,为\*ST沧化担保金额4400万元,\*ST沧化为其提供担保金额3000万元,\*ST沧化与\*ST宝硕共同为宣工提供担保金额700万元。2004年9月18日、2005年4月6日,该公司分别与\*ST宝硕和\*ST沧化签订8000万元和10000万元互保协议。同时该公司及子公司银行贷款共计15472万元,占公司净资产的42.16%,但不存在逾期和欠息问题。

事实上,S宣工一开始并没有进入河北国控的视野。河北国控总裁石运兴昨日在接受上证报记者专访时说,“担保圈的”事情一出,我们就去\*ST宝硕做了尽职调查,但感觉问题的暴露还不够充分,当时要出手相救也无从下手。”

后来,在河北省政府、国资委、金融办、证监局等部门的推动下,河北国控调整思路,决定对涉案公司采取破产重整的方式,此时,负担最小的S宣工便成为首先救助的目标。

记者了解到,S宣工所在地河北张家口为拯救该公司,曾向河北省政府打报告,申请由省级公司来解决此事。为此,河北国控做了为期一个月的调查,认为可以接下这个“包袱”。

2007年年初四,我们就在河北国资委开会讨论,确定框架。怎么拿下宣工,代价多大,做到什么程度,等等。”石运兴向记者描述最初的情形。

## 出具承诺函力避ST

河北国控所做的第一件事情,便是向S宣工出具承诺函,承诺承担S宣工为\*ST宝硕、\*ST沧化担保可能产生的损失。

2007年4月27日,河北国控承诺,若S宣工因为\*ST宝硕、\*ST



沧化担保所造成的损失实际发生,河北国控将承担因此产生的实际损失,如今后S宣工向\*ST宝硕、\*ST沧化行使追偿权回收的资产则归国控运营公司所有。

据悉,该承诺函对S宣工2006年度经营业绩产生重大影响,公司因此不再对\*ST宝硕担保6726.40万元和为\*ST沧化担保4400万元计提或有负债,从而导致公司2006年度盈利。

出具承诺函的时间4月27日,三天后,也就是披露年报最后截止日,S宣工才披露2006年报。“重整S宣工的‘裸刀手’、河北国控高级项目经理、S宣工董事韩永强昨日在接受记者专访时,讲述了当时的迫切情形。

据他介绍,根据会计准则,S宣工必须在2006年报中追溯计提2005年的或有损失准备,如果2006年再度计提,就将带上ST的帽子,河北国控紧密锣鼓地出具承诺函,也就是为了避免S宣工遭此一难。

## 河北国控登堂入室

实际上,承诺函也只能算是一幕序幕,接下来更深的便是S宣工实质性的经营问题,以恢复公司的生机,走上正常的发展轨道。

河北国控必须进入S宣工,取得其控股权,这样才能名正言顺地实施调整、改革。”韩永强解释说。

值得注意的是,河北国控并没有首先收购原宣工集团破产职工控股的河北宣工机械发展有限责任公司,从而拥有后者持有的S宣工42.65%股权,一举成为第一大股东。河北国控首先收购的,是S宣工第二大股东河北欧力重工有限公司持

有的公司非流通股3137.25万股,股权比例19.01%,股权转让总价款为10000万元人民币。目前,韩永强在S宣工的董事身份,也是以第二大股东的名义派驻的。

S宣工最近的公告披露,河北国控通过控股宣工发展,拟直接和间接持有公司股份合计101742167股,占公司总股本的61.66%。宣工发展因收购公司42.65%股权而触及要约收购义务,已向中国证监会上报了收购报告书和豁免要约收购申请文件。

据了解,河北省政府、国资委、河北国控等多个方面达成的共识是,对于S宣工,必须改变公司的经营问题和发展治理问题。河北国控的人主,使其经营得以正常化,但如何发展治理,则依然难度不小。

一位深谙S宣工内情的人士向记者透露,多年来,S宣工并没有一份成型的发展规划,近年来也从国内机械装备制造业的头把交椅滑落到第二位。一个可供参照的数据是,2007年上半年,推土机销量排在前三位的山推股份、S宣工和天津建筑机械厂。其中山推的市场份额从2001年的24%上升到2006年的45%左右,2007年上半年其市场份额进一步提升到48%。

## 制定规划重整宣工

为了“收拾旧山河”,河北国资委、河北国控还着手研究制定了S宣工的发展规划,目前,由中国机械工业规划研究院发展战略研究所和北京佐佑人力资源顾问公司编制的《河北宣工工程机械股份有限公司2008年至2015年发展规划》(河北宣工人力资源管理方案)已经多次

讨论,有望近期定稿。其中《发展规划》指出,到2015年,S宣工净资产收益率持续不低于8%,总产值达到60亿元以上,企业综合竞争力在国内同行业中处于先进行业。

据了解,由于宣工发展收购S宣工42.65%股权尚未获得中国证监会要约豁免,河北国控只能以第二大股东的身分行事,难免颇不方便。内部人士表示,只要获得要约豁免,河北国控即可大刀阔斧地行动起来。然而,受访多人均对是否能获得、何时获得要约豁免“心里没底”。

由于S宣工身陷担保圈、宣工集团破产等因素的影响,S宣工早已确定的股改方案也就停滞下来。等到一切步入正轨,股改也就重新提上议事日程。据悉,目前各方还是比较倾向于此前确定的“流通股股东持有的每10股获得6股的转增股份”的股改方案,但尚无定论。

今年11月23日,河北省国资委在一份上报的内部文件中表示,河北国控重组S宣工,保住了河北省整机装备制造业唯一的一家上市公司,为河北机械装备制造业重组整合奠定了基础。此外,还重新树立了河北上市公司在资本市场的形象。

河北国资委分析,河北国控在全额承担S宣工对\*ST宝硕和\*ST沧化1.2亿元担保损失和扣除2.31亿元投资成本后,按照目前的股改方案和市场价格,07年11月21日收盘价15.55元/股,经除权计算,S宣工的整体浮动盈利约为6亿元,另外,河北国控还无偿取得了宣工发展4500万元股权以及土地潜在增值收益约5000万元。

这是一个多赢局面。”河北省国资委、金融办、证监局等多位人士向记者如是表示。

## 长安汽车 推出首款量产混合动力轿车

◎本报记者 王屹

长安汽车集团12月13日在重庆举行了以“节能中国 科技长安”为主题的国内自主品牌的首款量产混合动力轿车下线仪式。长安集团总裁徐留平郑重宣布,搭载最新混合动力系统的杰勋HEV汽车正式下线,并将全面实现量产。

据长安汽车有关技术负责人介绍,此次下线的长安杰勋HEV轿车在自主创新方面创造了多项中国第一:它是国内第一款自主研发量产的混合动力轿车;国内第一个将中度混合动力技术方案实现产业化的车型;第一款在整车、动力总成和混动系统三个方面全新自主的一体化设计的量产车型;国家863计划“重大汽车专项中第一款实现量产下线的自主品牌轿车;第一款在整车和系统技术上拥有完整自主知识产权的车型,拥有各类专利近300项,其中发明专利27项;建成了国内自主研发的第一条用于制造混合动力的生产线等。

徐留平表示,未来3年,长安汽车将打造7个自主轿车平台、5个微型平台、3个发动机平台,推出36款自主品牌汽车、12款发动机。力争到2010年实现产销汽车200万辆,销售收入突破1000亿元的目标。

## 鲁泰A 投资新项目提升品牌价值

◎本报记者 郑义

昨日召开的鲁泰A股东大会,通过了公开增发A股股票方案等议案。

鲁泰A本次拟公开增发A股股票数量将不超过15000万股,募集资金拟投入15万锭高档精梳纱项目、5万锭倍捻生产线项目、1000万米高档女装面料项目、品牌与市场建设项目以及补充流动资金等项目,项目总投资约为11.22亿元。

据了解,这些投资项目都经过了各项认真准备,建设周期短。据公司介绍,其精梳纱、倍捻及女装面料三项实体项目,建设期均为1年左右,周期短,见效快。同时,项目体现了公司产品高端化的一贯品质。据公司有关部门提供的资料显示,高档精梳纱项目拟从意大利、日本等国家引进具有国际先进水平的自动络筒机,从瑞士引进先进的试验测试仪器;倍捻生产线项目拟从日本引进具有国际先进水平的并纱机;高档女装面料项目拟从瑞士、日本、法国、比利时等国家和地区引进具有当今世界领先水平的喷气织机、电子提花机、整经机、浆纱机等设备。高端设备的引入和公司一流的技术、研发水平,将保证公司新产品的端品质。

鲁泰A本次募集资金将部分投入品牌与市场建设,公司将在更大范围内拓展自建店、壮大销售队伍,同时,将从品牌建设和企业价值的战略角度,使一个制造型棉纺织企业,逐步向产业链上的高端价值环节过渡、迈进。

## 中孚实业 斥巨资建设铝深加工项目

◎本报记者 周帆

中孚实业昨日发布公告,公司计划投资总额为545092.85万元,建设年产铝及铝合金板带30万吨,其中铝板带材22万吨,铝合金中厚板8万吨的铝深加工项目,此举将使中孚实业充分利用原料及动力资源优势,加快实现“电—铝—深加工”产业链一体化战略布局。

据公司有关负责人介绍,该项目采用的主要设备从国外引进或合作制造,具有国际一流水平,从技术装备方面来看项目规模优势显著,采用的生产工艺技术成熟、可靠,生产工艺、装备水平、能耗指标都具有世界先进水平,技术装备具有很强的竞争力。公司向记者提供的项目申请报告显示,该项目全部投资内部收益率为20.72%,高于期望收益率12%。

## 金风科技 目标指向风电业优秀集成商

◎本报记者 王伟丽

12月13日,金风科技高管和保荐机构共同进行了网上路演,详细解答了投资者关注的有关问题。

金风科技是目前国内最大的风力发电整机研发和制造商。公司主要从事风力发电机的开发、生产及销售;中试型风力发电场的建设及运营,并已经连续六年实现收入平均增长100%以上。投资者非常关注金风科技上市后能否保持持续增长。

对此,董事长武钢表示,金风科技的自身实力和风电设备的发展前景将会使业绩持续增长。他说,金风科技的优势是均衡发展的优势,目前金风在技术路线、市场经验、资本实力、人才资源、盈利模式等方面都对具有一定的优势,最重要的是,金风的管理团队有极强的学习能力,对风电市场有深刻的理解。

金风科技的目标是成为国内风力发电机组制造行业优秀的系统开发和集成商,将风电技术、制造、服务、项目开发等要素整合成金风科技的核心能力,在持续不断提供优质服务产品的同时,能向客户提供风电系统解决方案的商业模式,另外,还将扩大风力发电机组制造与销售业务,目前正在投资进行新的生产基地建设,达产后将形成年产90万千瓦(单班),180万千瓦(双班)。

武钢认为,随着能源短缺和环境污染的问题日趋严重,风力发电的市场需求会持续的发展。

# 上实发展整合房地产资源初衷不变

——访上实发展副董事长兼总裁陆申

◎本报记者 杨伟中

针对日前上实发展向特定对象发行股份暨重大资产购买申请未获审核通过而引起市场关注之事,上实发展副董事长兼总裁陆申昨天在接受本报记者专访时坦言,上实发展的初衷不变,就是借助集团整合房地产资源的机会,把自己打造成为全国性的房地产龙头企业。

## 方向空间明朗

今年8月份上实发展发布公告称,拟向公司大股东上海上实集团及其子公司定向增发不超过16000万股,以每股价格22.81元购入其价值逾41亿元的房地产股权资产。由于自公司股票停牌落实具体的重组方

案到此次会上审核前后约有5个月时间,这期间市场和管理层对上市公司重大资产重组事项的看法和相关政策也有了一定程度的深化。

对此,陆申指出,此次公司重大重组方案未获通过有其相当客观原因,公司方面要据此进一步完善重组方案,争取在最短的时间内重新提交会上。他同时透露,控股股东上海上实集团对此事高度关注,已经明确表态将一如既往地支持上实发展做大做强房地产业务,并且明确在实施完成本次重大资产购买后,立即启动上海上实房地产业务的整体上市。陆申强调,控股股东的这种承诺明确了上实发展今后的发展方向和发展空间。

陆申还告诉记者,公司管理层这几天来一直以各种形式积极与投资者进行沟通交流,市场对此也已

有了正面的反应。如天相投资新近发布报告认为:从大股东和公司的坚定态度来看,资产注入、做大做强上市公司的战略并没有因为本次审核未获通过而有所变化,反而有可能在下次重新提交更为符合流通股股东利益的方案。

## 终成整合平台

事实上,这些年来上实发展根据上海上实集团发展战略取得了长足的发展。据了解,该公司多年来一直以上海为基点从事房地产开发,以上实品牌开发的楼盘已经得到了客户的认同。近些年来,上实发展又紧跟上海上实迈向了异地重点区域辐射拓展的全线性布局步伐。如今,北到天津、河北廊坊、山东青岛,南到浙江湖州以及珠三角地区,

西到重庆、成都,中部在郑州等地均留下了它的足迹。

陆申表示,一旦对控股股东方面的重大资产重组事项获得通过,上实发展将结合上海上实已经确立的发展战略思路,实施多条“产品线”开发策略,即区域性地产开发、住宅开发、综合商品设施开发、购物中心开发和工业地产开发等,对于那些资源质地优良,升值潜力显著的房地产项目,加以进一步有效开发。

陆申最后强调,上实发展一方面要借助控股股东的大力支持,解决好集团旗下的同业竞争问题,获取更大发展的源动力;另一方面也要借助国家对房地产行业宏观调控政策落实,把握好地产行业大浪淘沙带来的发展机遇,加快市场扩张力度,谋求更快更大发展。