

真相背后的高铁“寄生”链

■ 本报记者 宋江云/文

久攻之下,真相浮现。
一场突如其来的动车追尾事故,让寄生于高铁背后隐秘的产业链条浮现在公众面前。而在上海铁路局“7·23”甬温线特别重大铁路交通事故初步调查结果中,事故发生原因被定性为温州南站信号设备设计上存在严重缺陷所引发。
人们最初的猜测成为现实:北京全路通信信号研究设计院有限公司提供的 CTCS 铁路信号系统在遭受雷击之后发生程序错误,并导致行车指示给予了通行信号,造成 D301 和 D3115 次动车发生追尾事故,酿成重大伤亡。
据悉,铁道部已向各铁路局紧急发布调度命令,全面排查故障隐患信号系统。而北京全路通信信号研究设计院,这家隶属于央企中国铁路通信信号股份有限公司的国有企业,也因此跃入公众视线之内。
“悲痛”、“哀悼”和“歉意”,也已经无法阻止公众追寻高铁王国的利益黑幕。在众多中小公司被披露悄然分食高铁盛宴的同时,社会对于处于高铁整体产业链条绝对重要地位的国有大型企业也充满监督和警戒的目光。
事实上,无论公司性质和规模大小,只要存在诸多共生的利益通道,就难免滋生拒绝公开、透明的“寄生”产业链。

业务单一

近些年,随着高铁建设大跃进式的发展,一些原本规模很小的企业迅速壮大,并登陆资本市场,破解了发展的资金短缺局面,但它们均未摆脱对“铁老大”严重依赖症。
辉煌科技、佳讯飞鸿、世纪瑞尔、鼎汉科技、特锐德、远望谷,这 6 家“寄生”上市公司分别在高铁的电气配套设备、调度与防灾系统中扮演着重要角色。其中,除了辉煌科技、远望谷挂牌中小板之外,其余 4 家均在创业板上市。
成立于 2001 年的辉煌科技为铁道部指定企业、高铁信号监测系统和防灾安全系统的主承包商,其铁路信号微机监测系统、防灾系统和无线调车系统在高铁中都占据非常高的份额。其在招股说明书中称,在上市前三年来自于国家铁路市场的营收占主营收入比例分别为 76.35%、66.80%、



在众多中小公司被披露悄然分食高铁盛宴的同时,社会对于处于高铁整体产业链条绝对重要地位的国有大型企业也充满监督和警戒的目光。
CNS 供图

77.42%。截至 2010 年年报,公司铁路通信信号行业的收入达 2.44 亿元,占主营收入的比例高达 98%。
而佳讯飞鸿的主营业务为包括常规调度系列产品、应急指挥系列产品和铁路防灾安全监控系统产品三个大类,这些产品几乎囊括了公司 100% 的主营收入。
世纪瑞尔成立于 1999 年,主要从事其中的铁路综合监控系统平台、铁路通信监控系统、铁路综合视频监控系统和铁路防灾安全监控系统等四个专业产品的开发、销售及服务。其招股说明书中显示,上市前三年,来自铁路行车安全监控系统软件产品及相关服务的营业收入占主营业务收入比例分别为 92.89%、93.74%和 95.97%。
此外,从 2010 年年报数据来看,鼎汉技术的主营产品轨道交通智能电源系统约占到其营收总额的 87%;主营为铁路箱式变电站及配套设备的特锐德,其营收中铁路设备占比相对较低,但也达到了 58%。
同样,主营射频识别技术(RFID)及系统解决方案开发的远望谷,2010 年实现营业收入 2.95 亿元,其中来自铁路市场的收入高达 1.49 亿元,占营业收入总额的 50.44%。
但在近期动车追尾事故及高铁运行故障频发的背景下,它们的未来

将会是怎样呢?
在 2010 年召开的第七届世界高速铁路大会上,相关监管层明确指出,中国已将高速铁路作为优先发展的战略性新兴产业。
按照中长期路网规划,未来五年内,我国高速铁路建设都将维持大规模投入,投资额将保持在每年 7000 亿元左右,共计 3.5 万亿元左右。
业内人士分析,这本是高铁产业链相关企业发展的绝佳良机,但由于突如其来的动车追尾事故,这一系列计划有可能放缓。对于主营业务严重依赖铁道部单一定向采购的企业来说,将是极大的考验。

研发能力有限

上述企业要摆脱主营业务单一依靠铁道部定向订单的局面,就必须依赖于公司的研发能力和技术突破,开拓新领域,开发新产品。
而《中国企业报》记者查询公开信息了解到,成立于 1993 年的远望谷是建立时间最长的公司,最年轻的公司是鼎汉科技,成立于 2006 年 4 月。对于这些年轻的公司来说,衡量企业研发能力强弱的一个重要指标就是看企业的研发费用比重。
但上述企业研发费用投入占主

营收入比重普遍低于 10%,且在招股说明书中,大部分企业提及要逐年增加研发费用投入,力争将研发支出占收入的比例提高到 10%。
以辉煌科技为例,在 2009 年 8 月 25 日签署的《首次公开发行股票招股意向书》中显示,其 2006 年研发费用 432.57 万元,2007 年 789.69 万元,2008 年 867.85 万元,2009 年 1—6 月 412.86 万元,占营业收入比例分别是 4.52%、6.37%、6.50%、9.56%。截至 2009 年 6 月 30 日,公司拥有员工 360 名,技术开发人员 228 人,硕士及以上学历有 5 人,占总人数比例的 1%,本科学历 176 人,占总人数的 49%。
28 日,《中国企业报》记者登陆辉煌科技的官方网站发现,公司总人数增加了,但是研发、技术人员反而减少了。公司简介中显示:公司员工 507 人,其中研发、技术人员近 200 人。
而之前的资料显示,辉煌科技 2007 年第一次上市被否,2008 年二度过会才成功。被否原因是该公司募投项目为五个,其中有三个被发审委认定为尚不具备实施条件。其中“铁路计算机联锁系统”以及“分散自律调度系统”,均未取得产品认定证书,何时取得以及能否取得也存在重大不确定性,这也能侧面说明辉煌科技的研发能力尚待提高。(下转第六版)

太子奶重组大限将至

李途纯狱中遗书:六项大罪无一成立

■ 本报记者 原金/文

历时两年的太子奶重整大戏至今并未结束,被当作破产重整方案最后截止日期的 8 月 17 日也未必是整个剧情的终结。
正如太子奶创始人李途纯代理律师王清辉此前曾说过的一句话,至少要等到太子奶破产重整案确定了,李途纯的案子才会有最终结果。在太子奶破产重整的背后,有太多的利益纠葛,否则,为什么李途纯的案件非要等到太子奶重整破产结束之后才有定论?
就在几年前,三大投行离开太子奶,将股权重新交给李途纯之后,高科奶业与李途纯便成为这个舞台上的主角。
过去的三年是两者纠纷不断的三年,过多的变数已经让李途纯无法招架,但即便是现在身陷囹圄,李途纯却仍然做着最后的努力,让自己洗脱罪名。
在李途纯的《狱中遗书》中有这样一句话,“我请求将我们这一代长期背负骂名、长期受到不公平待遇的企业家,死后都允许盖上中华人民共和国国旗,以示安抚。”
究竟怎样的委屈,能让他说出这番话?

对赌游戏

一切的开始,源于那场“对赌游戏”。
2008 年初,自信满满的李途纯与英联、摩根士丹利、高盛三大投行签订协议,引进资金。但好景不长,之后金融危机的到来让太子奶陷入泥潭。
金融危机到来之后,在花旗的逼债下,太子奶陷入债务危机。2008 年底,李途纯再次与三大投行签订协议,以三大投行再投资 4.5 亿元的承诺交换李途纯所持太子奶 61.6% 股权。但最后,三大投行并没有兑现其先期投资的 3000 万美元的承诺。
随后,贯穿太子奶案件中最重要的一幕上演了。
2009 年 1 月,由株洲市政府注资 1 亿元成立株洲高科奶业经营有限公司,李途纯将自己控制的股权抵押给高科奶业,也就是由高科奶业托管太子奶的优质资产,并替代李途纯行权。
2009 年 1 月 20 日,高科奶业与太子奶签署《资产租赁合同》,确定以“保护性租赁经营等方式拯救太子奶集团公司”的目标,该合同约定,租赁期为一。
李途纯与高科的纠纷,便从此刻开始,戏剧性的事情接连发生,这一切的根源来自于对控制权的争夺。
李途纯并不会乖乖地将太子奶经营权拱手让给高科奶业,在高科接管太子奶之后,不断传出李途纯要重返太子奶的消息,而且随着高科奶业引入战略投资者步伐的加快,李途纯想回到太子奶的愿望更为强烈。
到 12 月份,李途纯甚至发出公告称高科奶业违约,并且声称太子奶完全恢复行使一切权利,要接手高科奶业正在主持的引入战略投资者的事宜,但结果是徒劳无功,没有任何作用。
双方斗争高潮迭起,在高科掌控太子奶期间,李途纯的努力没有取得任何效果,而这种状况在租赁期满后,仍然持续。
2010 年 4 月,株洲高科奶业发表的一份回应太子奶“清盘”事件的声明中这样写道,“高科奶业依法取得了太子奶集团的独家租赁经营权,并有单方面延长租赁期的权利。”
对于与高科奶业的租赁,李途纯在其《狱中遗书》中这样控诉,市政府“利用公权力,仅几个月时间用 2000 万即控股了高科奶业 75% 的股份,实际以市政府租赁之名完全控制了太子奶,创业元老全部被辞退。30 亿资产 60 亿品牌的企业个人强抢。”

无人可救

高科奶业接管太子奶之后的 2009 年,太子奶全年销售收入仅为 5 亿余元,而之前 2008 年的销售收入为 20 亿元。
(下转第二版)

关于中国企业联合会暂停举办“中国企业新纪录”活动的声明

近期,一些企业反映,中国企业改革与发展研究会、中国管理科学学会和中科高技术企业评价中心等单位违背国家整顿要求,分别发文开展“中国企业新纪录”相关活动。
“中国企业新纪录”是我会于 1996 年创办的旨在记录我国企业在技术进步、生产经营、工程建设等领域新水平、新纪录的全国性活动,由我会牵头、44 个全国性行业协会和 19 个地方协会共同参与组织,已发布 14 批共计 7400 多项新纪录。
为了贯彻落实国务院办公厅下发的《国务院办公厅转发监察部等部门<关于清理评比达标表彰活动意见>的通知》(国办发[2006]102 号)和监察部、国务院纠风办等九部委下发的《关于印发<关于落实<国务院办公厅印发监察部等部门关于清理评比达标表彰活动意见的通知>的实施方案>的通知》(国纠办发[2007]1 号),我会已决定从 2010 年起暂停举办“中国企业新纪录”相关活动,开展内部整顿和规范。
我会声明:“中国企业新纪录”是我会创办的品牌性活动,中国企业改革与发展研究会、中国管理科学学会和中科高技术企业评价中心等单位未经我会允许,擅自开展此项活动,违反了政府规定,也侵犯了我会合法权益,给企业带来了困扰。任何部门和单位未经我会授权并取得国家整顿机构批准不得擅自举办,否则我会将追究其法律和违规责任。
特此声明。

中国企业联合会
二〇一一年七月二十二日

海尔收购三洋白电业务

■ 本报记者 许志强/文

突如其来的一项并购案,再度搅热了全球家电业,这次的主角在中国。
7 月 28 日,海尔集团、日本三洋电视株式会社分别向《中国企业报》记者确认,日本三洋电机将其洗衣机和冰箱业务以及在东南亚 4 国的白电销售业务转让给海尔。双方最迟将于 2011 年 9 月底签署正式收购协议。双方还表示,在此期间海尔与三洋的各项业务照常运营,消费者服务将实现无缝过度。
据悉,海尔将全资收购三洋电机在日本、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和越南的洗衣机、冰箱和其它家用电器业务,包括产品研发、制造以及所收购公司家电的销售和服务业务。同时还包括三洋洗衣机品牌 AQUA 以及相关品牌。

并购助推海尔国际化

尽管双方均未透露此次交易金额,不过,《中国企业报》记者从多家日本媒体报道中获悉,“三洋将把在日本和东南亚的近 10 家的全部股份

及近 700 亿日元的白色家电业务,约以 100 亿日元的价格销售给海尔。同时,三洋旗下 2000 多名员工也转入海尔。”
负责这项并购案的海尔集团副总裁杜镜国表示,“海尔的目标是成为全球白色家电行业的引领者。此次意向收购三洋电机白电业务是海尔整体发展战略中的重要一步,标志着海尔在日本以及东南亚地区将形成两个研发中心、四个制造基地以及六个地域的本土化市场营销架构,实现未来可持续发展的成长。”
中国家电协会理事长姜凤在接受《中国企业报》记者采访时指出,“近几年,海尔一直在走全球化道路,但以前企业更多的是在海外建厂,而非采取并购的方法。东南亚一直是日本国际化最重要的阵地,日本品牌在东南亚是最有影响力的。此次并购会让海尔在国际化道路上向前迈一大步。”
姜凤还指出,海尔最看重的应该是三洋在海外的制造能力和渠道资源,收购三洋会给海尔开拓海外市场带来积极的作用。此次并购对国内白电市场来说是一剂强心针,考虑到三洋品牌在国际上的地位,海尔可以完成此次并购,会给国内市场带来信

心。
自 2008 年松下电器宣布收购三洋电机以来,与松下白电业务重合的三洋白电走势一直扑朔迷离。此次,三洋决定将白电业务售予海尔,在奥维家电研究院院长张彦斌看来,“这项并购可以说是双赢结局,全球白电技术升级相对缓慢,这对三洋这样以技术制胜的品牌来说,卖给海尔这样以规模取胜的企业,最终推动海尔夯实‘规模+技术’双驱动模式”。
国际化扩张寻求突破
国际化扩张一直是中国家电企业面临的最大难题,也成为中国企业做大做强天花板。此前 TCL 并购法国汤姆逊、阿尔卡特遭遇了整合难题后出现巨亏,多年来中小企业只能继续“OEM 贴牌”寻求国际化发展。从产品国际化到企业经营和品牌的国际化,让不少企业面临重重阻力。
中国社科院工经所研究员罗仲伟教授指出,海尔是国内最早开始国际化的企业,现在已到了其国际化的第四个阶段:国际品牌化。在这个阶段“海外收购”是重要的手段之一。此次收购三洋东南亚冰洗线对于海尔

在亚太市场的品牌影响力、制造能力都有大的提升。同时,对于国内美的等品牌的国际化也会带来较大的压力,这是毋庸置疑的。
不过,家电资深观察家洪仕斌则告诉《中国企业报》记者,“此次海尔对三洋白电的收购不同于此前国家家电业的国际化并购,采取了就近策略和价格合适策略,实现了对三洋从技术、品牌到生产基地等诸多资产的全面并购。海尔此举意味着中国家电业的国际化扩张在完成了从‘产品、品牌’扩张后的‘经营’转型,回归国际化市场竞争的本位。”
“从中国制造到中国创造被家电业认为是这一时期的战略使命。海尔完成对三洋冰洗业务的收购,对于企业的核心技术、研发能力都是很大的提升。企业国际化发展到一定阶段后,面临着内部管理提升和外部扩张收购的选择,收购三洋对海尔来说,就是从外部提升企业的竞争力。”清华大学经济管理学院宋武祥教授如是说。
由于目前海尔、三洋双方还未就收购的具体细节内容发布公告,特别是三洋电机白电业务在东南亚资产状况。对于双方并购进展,本报还将跟踪报道。