

“现在确实太累了,感到身心疲惫,想休息一下了。”日前,网宿科技公司董事、总经理彭清接受媒体采访时坦言,离职除了自身身体的原因,也和公司业绩表现不佳有关。他透露,过段时间后,或将重回 PE 行业——

网宿科技高层凸现“闪辞迷局”

重要原因:或与业绩压力大有关

在创业板上市仅 4 个月后,网宿科技突然遭遇高层闪电辞职。在首次披露了“差强人意”的年度业绩不久,网宿科技 3 月 10 日发出两则辞职公告,公司董事、总经理彭清因个人原因向董事会递交辞呈,辞去董事、总经理两项职务,同时不再担任公司董事会战略委员会主席职务。同时辞职的还有担任独董的南京财经大学副校长、教授王开田。

业绩压力大无奈请辞

据此前报道,网宿科技在 2006 年底急需融资时,找到了投身 PE 行业的彭清。初任总裁的彭清曾给网宿科技定下了每年营收以 50%速度增长的目标。

但网宿科技发布的上市首份业绩快报显示,其营收为 285 亿,同比上升 19.28%,净利润为 3812 万元,同比上升 283%。这与彭清加盟时定下的目标相



距甚远。彭清在 3 月 10 日接受媒体采访时表示,主动请辞与业绩压力大有关。

网宿科技创建于 2000 年,主营产品为 CDN 服务及 IDC 服务。去年 10 月 30 日,网宿科技在创业板上市,创始人和大股东是一名 66 岁的厦门妇女陈宝珍,其持有公司 34.86% 的股权,上市首日这部分股权市值高达 567 亿

元。

不过,彭清表示,业绩压力是一个因素,但外界有个误解,未来三年每年 50% 的营业收入增长是去年年底接受采访时说的,并不包括 09 年的。

据了解,该公司去年业绩下滑主要和政策性因素及公司加大投入有关。去年下半年国家开展互联网整顿,网宿科技为防范风险放弃了部分客

户,对公司业绩造成一定影响。此外,网宿科技对市场营销及研发费用的投入加大,也使其利润受到影响。

核心竞争力遭市场质疑

而网宿科技的核心竞争力也遭到了市场质疑。有分析师表示其公司技术竞争优势并不明显,长期看存在较大的技术替代或更新风险。

“这家公司谈不上有什么核心技术,所处行业竞争尤为激烈,进入门槛又低。按理说这种公司是不应该上市的。由此可见,包装上市的嫌疑很大。”有知情人士告诉记者。

但出身 PE 的彭清当初为何许诺如此高的业绩增长?网宿科技总经理独董的离职让人不禁怀疑,这是否又一起包装上市圈钱的案例?无核心竞争力的公司在包装上市之后,在高业绩的预期下推高股价,而之后高管获利抽身而去。

当天,记者致电网宿科技董秘黄琪,其表示,目前深交所对创业板公司信息披露,包括对外采访在内,要求非常严格,一切都只能以公告为准。

或重返 PE 行业

彭清今年 46 岁,系中科院研究生院硕士研究生学历,高级工程师。先后在中国宽带产业投资基金担任高级投资经理,以及多家 IT 公司担任过高管等,于 2007 年 3 月加入网宿科技。

值得注意的是,彭清目前仍持有公司股权 253.83 万股,占总股本约 28.0%,按目前收盘价 34.05 元计算,其所持股份市值达到 8600 多万元。

对于未来的去向,彭清表示,“目前来说,有两个选择,一个可能再去 PE,因为我是做 PE 出身的,这个可能是首选。还有一个想法就是再搭建一个平台,去创业。现在还没想好,先休息一段时间吧。” (本报综合)

张剑星：南方水泥筹划两年内上市

□ 曹开虎

2007 年 9 月份以前在淮河以南“一两水泥都没有”的中国建材,现在已经将该区域的产能做到了 1 亿吨以上,作为这些水泥产能的控制人——南方水泥有限公司(下称“南方水泥”),目前正在筹备上市。

“公司计划在未来 1~2 年内实现上市。”全国人大代表、南方水泥常务执行副总裁张剑星在接受媒体采访时透露,“公司组建的时候,就有计划,3 年后希望能够上市。”

为了对南方区域市场的水泥进行整合,2007 年 8 月 11 日,南方水泥在上海挂牌成立,紧接着通过对浙江、江西、湖南、上海“三省一市”的大手笔收购。

截至去年底,南方水泥已经发展到 12 亿吨的产能,成为第二个跻身“亿吨水泥俱乐部”的单体企业,旗下共 140 多家企业,其中合并报表的有 130 多家。

南方水泥是中国建材集团旗下最大的企业。2009 年,中国建材集团水泥产能约为 16 亿吨,销量约 12 亿吨。而根据工业和信息化部的数据,2008 年,中国水泥总产能达 18.7 亿吨。

目前,南方水泥市场范围覆盖上海、浙江、江西、湖南和长江以南的江苏、安徽东南部以及广西北部,另外还包括一部分福建及相关周边区域。

2009 年,南方水泥完成水泥和熟料销售 8000 万吨,销售收入、净利润同比增长均超过 50% 以上。

随着规模的壮大,南方水泥的投资方式也发生了变化。“起初,南方水泥主要是兼并,也是通过兼并方式组建起来的。现在,我们是兼并和新建两种方式并举。”张剑星说。

他透露,公司目前正在江西、湖南、广西等地寻找收购对象。

张剑星表示,中国建材集团的远期目标是将产能做到 3 亿吨左右。除了南方水泥之外,中国建材集团在淮海区域还拥有中国联合水泥集团有限公司,在北方地区拥有北方水泥有限公司。

这样,中国建材集团就形成了横跨南中北整个区域的投资平台。“南方水泥将单独上市,与中联水泥和北方水泥并不存在同业竞争。因为几家公司分布在全国不同的区域。”张剑星说。

李晓波：企业家要做“低碳大王”

□ 史江民

“地球是我们共同的家园,人类要认真呵护它。全球气候变暖已是不争的事实,发展低碳经济,关乎每个人的利益。中国企业家要争做‘低碳大王’,要勇于担当。作为全球产能最大、工艺技术装备水平最先进的不锈钢企业,太钢已经在行动,正在成为发展低碳经济的执行者、引领者、示范者!”谈起发展低碳经济的紧迫性和必要性,全国人大代表、太原钢铁(集团)有限公司董事长李晓波有些动情地说。

产品“绿色”生产过程也要“绿色”

在李晓波的观念里,所谓“绿色企业”,不仅指产品“绿色”,而且生产过程也要“绿色”。

“高效、节能、长寿,是太钢不锈钢的特点。如用太钢生产的高耗硅钢做的电机体积小、功率大。从这个角度讲,太钢的产品就是绿色的。”李晓波骄傲地对记者说。

产品不仅要绿色,生产过程也要做到低耗能,低排放。

太钢为此淘汰了所有的旧焦炉、小电炉及落后冶炼、轧钢装备,率先使用和系统集成国际先进技术,实现了全流程技术升级和主体装备的大型、高效、节能和环保,建成了一批节能减排、循环经济项目,效果显著。

同时,依靠科技进步提高节能降耗水平,陆续建成投产了一大批节能新技术及余热利用重大项目。太钢拥有实力雄厚的研发队伍。太钢技术中心在全国 575 家国家认定企业技术中心中排名第 2 位,居行业第一。

“以前只分解产量质量,现在增加了对节能减排指标的分解落实”。太钢以提高能源使用效率为核心,大力推进循环经济,形成了严密的公司、工厂、工段、班组四级能源管理体系,实现全员、全过程能源管理。建立奖惩体系,向二级单位下达能耗指标,把节能减排纳入全员绩效考核指标。仅 2009 年节能降耗奖惩金额就达到 3600 多万元。

目前,太钢节能减排能力已跃居世界前列。

李晓波给记者列举了几组数据:以前生产 1 吨钢要用 1 吨煤,而现在只用 500—600 公斤煤,一年能节约数百万吨标煤;以前生产 1 吨钢用 20 多吨水,现在只用 2 吨。吨钢综合能耗、化学需氧量、烟尘尘排放量、二氧

化硫排放量,都已达到世界一流水平。太钢每年减排二氧化碳 1000 多万吨,节能减排项目每年可增加产值 16.7 亿元,增加效益 5.5 亿元。

10 年来,太钢累计投资 48 亿元实施 92 项节能减排、循环经济项目。其中,28 项世界最新节能环保科技成果为太钢率先使用和系统集成,69 项节能环保技术和工艺直接惠及城市社区。

废物,是放错位置的资源

“废物是放错位置的资源。”李晓波说。

目前,太钢的二次能源回收占年消耗能源总量的 45%。建成了焦炉干熄焦发电、高炉煤气联合循环发电、高炉余压发电、饱和蒸汽发电等设施,二次能源回收 206.54 万吨标煤。其中余热、余压发电年发电量 9.5 亿千瓦时。已建成钢渣处理线,形成高炉渣、电炉钢渣、不锈钢渣等含铁原料和贵金属回收及尾渣制作水泥等建材的完整产业循环链。建成年产 30 万立方米的粉煤灰混凝土砌块及 2 亿块蒸压粉煤灰砖生产线,实现了对工业固废的有效利用。

太钢节能环保指标达到世界先进水平,处于行业领先地位。

“除对自身产生的废弃物充分利用外,太钢正在把大量的城市垃圾变废为宝,对废旧机动车、废旧轮胎、废旧塑料、医疗垃圾等城市工业废弃物进行循环再利用。”李晓波很有信心地告诉记者。

废渣做水泥,废气来发电,废水可达饮用标准,过去废弃的粉煤灰变成了如今市场青睐的环保建材,太钢的循环经济实现了经济效益和社会效益的双丰收。

在太原人的记忆中,太钢曾是污染的代名词。如今太钢“绿色”发展理念,“绿色”效益从集团内部向社会延伸,钢厂不再是城市的污染源,而成为城市的“绿色”增长点。

走低碳道路,太钢已经在行动

发展低碳经济不仅是企业履行社会责任,也是关系企业能否生存、能否可持续发展的课题。全球低碳发展的潮流,是企业调整自身产业结构、提高发展水平的良好机遇,应该积极把握这个机遇,在未来低碳经济中占据优势地位,成为行业主导。李晓波说。

2009 年,受金融危机影响,国际



相关链接：

李晓波简介:1963 年 2 月出生,1984 年 7 月毕业于北京钢铁学院金属压力加工专业,先后担任太钢初轧厂副厂长、太钢生产处副处长、处长,太钢七轧厂厂长、党委书记。2000 年 4 月起,先后担任太钢副总经理、总经理、党委书记、副董事长。2008 年 4 月,任太钢集团党委书记、董事长。先后获得“山西省劳动模范”、“山西省功勋企业家”、“山西省杰出(优秀)青年企业家”、“山西省杰出企业家”、“山西省青年科学家”等荣誉称号。2008 年 2 月,当选为第十一届全国人大代表。

大型不锈钢企业产量大幅下降,但太钢却逆势上扬,产量跃居全球第一。

钢铁是典型的高碳行业。有人说,高碳行业走低碳之路本身就是错误定位。有人说,降低污染,最好是把

钢厂搬迁。李晓波说,搬迁不是解决污染的好办法。日本和韩国的很多钢厂都在市中心,关键是要做到技术达标,污染钢厂也会变成绿色钢厂,根本的出路在于企业和城市成为绿色发展价值取向一致的共同体。

谈到下一步的发展,李晓波说:“太钢正在系统规划全公司的低碳发展路线图,抓紧建立碳排放指标体系和考核评价体系。2010 年—2012 年,太钢将再投资 30 多亿元,进一步加强对低碳制造技术的研究开发,力争用更低碳的工艺,生产更绿色的产品。太钢将以低碳、绿色为企业的价值取向,让节能减排和循环经济成为新的发展方式、效益增长点和核心竞争力,使绿色发展成为企业的内生动力,在低碳经济道路上努力探索和实践,全力建设成冶金行业低碳经济的示范企业。”

谈到对同类企业的建议,李晓波说,首先要从观念上突破,立足长远,树立低碳发展植入企业可持续发展的基本理念,从对人类社会负责任的高度认识低碳经济问题;其次要加大对先进技术和设备的资金投入,淘汰落后产能,提高资源重复利用率;第三,把节能减排目标纳入企业全员绩效指标奖惩体系;第四,国家和地方出台相关法规和政策,激励低碳经济发展。

“高碳产业”走“低碳经济”之路。当中国涌现出一大批“低碳大王”时,就是中国产业水平提升的重要标志。低碳经济之路,太钢已经起步,山西已经起步,中国已经起步……



老总文萃

由丰田“召回门”思考行业规范

□ 黄鸣

最近我们看到陷入“召回门”的丰田章男很尴尬,2 月 24 日,在美国国会听证会,就丰田汽车召回问题,接受美国国会议员的现场质询;3 月 1 日,在北京举行说明会,他为召回事件向中国消费者表示道歉。因油门踏板踩放不顺的潜在问题,丰田将召回北美的 590 万辆,在中国市场销售的丰田进口车 4 万辆和国产车 7.5 万辆。同时,也在考虑召回欧洲市场上近 200 万辆丰田汽车。这样,卷入“踏板门”而召回的丰田汽车数量将达 800 万辆之巨,是有史以来最大规模的一次汽车产品缺陷召回事件。

有人不理解丰田为什么会这么大规模地召回,不知实情的消费者还以为日本企业做事严谨,对缺陷产品防患于未然呢?其实不是,如果他们不这样做,将会面临巨大的灾难。比如在美国,凡厂家隐瞒严重的质量缺陷以及相关事实真相,将根据美国国会通过的新交通安全法规,有关负责人在最高刑罚将由之前的 5 年增加到 15 年,而厂家也将付出高达 1500 万美元的罚金。

“坦白从宽抗拒从严”,丰田的汽车召回是他们不得不的选择。这也是为什么在“召回门”事件中,丰田对中美汽车的召回不能一视同仁,原因很简单,我们国家没有与美国那样完整细致的法律法规,他们是根据不同的规章制度采取了不同的对应措施。永远不要指望企业的“道德”和“从良”,真正的安全保障来自于标准和法规。

我看到“召回门”事件后就想:如果我们太阳能行业能达到汽车行业有“召回门”这样的水平,中国太阳能行业就真正高水平了。我们知道要想使一个行业成熟,使一个行业可持续,必须走规范化之路,必须走制度化之路,只是在可再生能源行业,这种进展太慢。

行业规范有两大条件:一是主流厂家必须足够强大,而且有一个均衡性,一枝独秀不是春,仅靠一两家整合不了。像家电、IT 等成熟企业,几家发力,优胜劣汰致使行业很快整合,这也是咨询从业人士嘴上常说的“十甲之外无生存”的案例教材;第二是其管理规范,准入门槛足够的高,管理足够的严。比如奶业出现三聚氰胺,就是欠缺这方面的规范,对奶源、供应链、检测把关不够严,标准缺失的情况下才造成那样严重的灾难,多数产业从弱小到成熟都要经过一些类似这样的过程。

汽车业发展了上百年,各种制度非常严格,能到今天也很正常,但是如果新能源产业也要发展上百年来才完善,能源替代的使命我估计黄花菜都凉了,石油全没了,煤炭也没了,到都喝西北风的时候再发展太阳能产业就晚了。新能源发展和其他产业不一样的地方,就在于我们有成熟的标本可以借鉴,前面的路已有模板,我们在行业一开始就重视标准和规范,使新行业有起高点,发展才后力强劲。

(作者系思明太阳能集团董事长)