

投 213 亿元内地建 7.5 代厂 李焜耀 欲搏大陆市场

□ 王如晨 汪小星

台湾地区面板产业政策刚松了一下,相关台企便立刻发话说,将申请西进大陆投资。

最急切的是全球第三大面板巨头——友达光电。该公司董事长李焜耀日前表示,春节后,公司已向台湾当局提交申请,到大陆投资 7.5 代面板厂,投资金额大约 1000 亿元新台币(约合 213 亿元人民币)。并强调,落脚点或在华东或者华南。

立志争“第一”

春节前一天,台湾地区对企业完全开放了 6 代及 6 代以下项目。而 6 代以上,则继续保持限制,即要领先大陆一代。比如,台企如要投资设立 7.5 代厂,则须先在台湾当地设立 8 代以上工厂,并保证量产。此外,6 代以上项目目前仅有 3 家名额。

如果友达申请获批,其大陆面板厂有望成为台企在大陆中高世代项目的“第一个”。

但李焜耀想成“第一个”可能不太容易。因为,刚刚大举收购了奇美面板、统宝面板的群创,其幕后掌控人郭台铭更想捷足先登。此前,富士康与深超科技早已联手,在深圳设立 5 代厂。而两年来,它也一直想在大陆上马 6 代或以上生产线,并差点落地厦门。此外,身处亏损中的中华映管也有强烈愿望西进投资。

不过,完全依照台湾产业政策来申请的话,友达的条件最为扎实。因为,它的 8.5 代线去年上半年已量产,目前早已超过 3 万片。而呼声较高的奇美,其 8 代线至今尚未量产。而原群创业务、中华映管更是还没有进入 7.5 代线。

不过,台湾产业政策如今的松动,其效应已不像过去两年。从 2009 年开始,大陆已接连敲定多个 8 代以上项目。其中,大陆资本主导的 8.5 代线便有京东方、昆山龙飞、TCL 深圳三大项目。从规划数量上看,台湾 8.5 代线已落后于大



陆。

李焜耀并不担心。他说,项目从核准到量产,大约一年半,京东方、龙飞虽已动工,但它们没有经验,学习曲线比较长,友达不会落后他们,将同样在 2011 年下半年量产。

但不太有利的因素是,大陆去年下半年一直释放面板投资主体过多信息。去年冬天,国家有关部委也曾透露说,大陆最多只放开 4 个左右的高世代厂,且优先扶植本地项目。由于上述三家已落地,这意味只有 1 到 2 家名额。此前高调明确意向的 LG、三星,目前也在焦急等待。

友达官方没有评价。不过,外部形势似乎对台湾地区更为有利,因为两岸政治经济合作日益深化,面板领域有高度互补空间,台湾政策的开放,很可能冲击韩国对手利益。比如,友达即将申请的项目,与三星苏州类似,均为 7.5 代,而且,它的大陆大本营也在苏州。

挑战万亿台币霸业

李焜耀表示,今年集团内每一家公司的业绩,不只要恢复到金融海啸前的水平,甚至将超越过去的高峰,集团今年要挑战万亿元(台币)霸业。

此外,他认为,科技业的景气能见度到今年底都不差,整个科技产业都恢复正常,尤其是面板业,在内地与印度等新兴市场,对液晶电视强烈的需求下,今年面板需求没有问题。

明基友达集团的营收在 2007 年创下 7300 亿元台币的高峰,去年受金融海啸冲击,衰退至 6000 亿元台币的水平。友达预测,今年集团内的公司营收均要较 2007 年成长,再加上医疗、太阳能与 LED 等新事业的带动,将使得明基友达进一步挑战万亿元台币霸业。

李焜耀还强调,今年面板的最大问题不在需求,而是在供给。“今年信息科技与液晶电视应用面板的需求很健康,主要是过去一年半所有人都低度投资,导致换计算机与买电视都递延到今年,加上新的操作系统推波助澜下,今年商用市场相当好,带动计算机相关产品需求成长。”

此外,他认为,科技业的景气能见度到今年底都不差,整个科技产业都恢复正常,尤其是面板业,在内地与印度等新兴市场,对液晶电视强烈的需求下,今年面板需求没有问题。

李焜耀还强调,今年面板的最大问题不在需求,而是在供给。“今年信息科技与液晶电视应用面板的需求很健康,

主要是过去一年半所有人都低度投资,导致换计算机与买电视都递延到今年,加上新的操作系统推波助澜下,今年商用市场相当好,带动计算机相关产品需求成长。”

掌握主导 挤掉三星?

友达光电是全球第三大平板制造商,仅次于三星电子和 LG Display。此前,国内多家企业向友达抛出过绣球。对于友达进入内地市场将是独资或合资,明基友达集团董事长李焜耀表示,已有很多机构来找友达合作,包括一些政府单位、国营事业单位等,“任何合作形式都有可能,但友达会掌握主导性。”

分析人士说,友达很可能挤掉三星项目。

对于友达进入内地市场将是独资或合资,李焜耀说,已经有很多机构来找友达合作,包括一些政府单位、国营事业单位等,例如电子类的国企、内地政府控股的电子集团企业公司等,“任何合作形式都有可能,但友达会掌握主导性。”

外界一直揣测内地的面板厂龙飞光电有友达参与,李焜耀也首次触及这个问题。他强调,友达与昆山的面板厂即龙飞光电没有关系,但其确实一直找友达合作。“未来什么事都有可能,不到最后阶段,很难预测。友达一定是站在公司、股东最有利的方向考虑,而且一定会遵守政府的规范。”

李焜耀估计,通常面板厂从政府核准设厂到量产出货,约要一年半的时间。内地京东方的 8.5 代厂已动土半年,但因为没有 8.5 代线的经验,学习曲线比较长,加上北京冬天有长达四个月的时间无法进行土建工程,友达不会落后他们,将同样在 2011 年下半年量产。

但外部形势似乎对台商有利。两岸政治经济合作日益深化,面板领域有高度互补空间,台湾政策的开放,很可能冲击韩国对手利益。



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 ⑨

鞋王的轮胎大业(上)

□ 赵晏彪

2004 年 9 月上旬,国家质检总局在北京人民大会堂隆重举行“中国名牌暨质量管理先进表彰大会”,正式授予双星全钢子午线轮胎“中国名牌产品”证书及奖牌,这足以证明双星的非凡魄力——在整个轮胎行业竞争日益激烈的今天,刚刚杀入这一领域,居然在如此之短的时间内脱颖而出,后来居上,一举摘下这样的殊荣,无论如何是让人难以置信的。

媒体面对双星多元化的成功,曾经称谓说,“汪海几乎是一夜之间由‘鞋王’入主轮胎行业。”勾勒出汪海在商界的大将风采,描绘出了双星的又一喜人的图景。

但是,了解双星的人都知道,成功并不这样简单,汪海在预见轮胎行业前景之后,走上了一条长满荆棘的道路。几经迂回迈进,几经斗智斗勇,

才在这一行业里崭露头角并成为后起之秀的。

1999 年前后,各地兴起一股高科技风潮。当时各行各业最时兴的就是搞高科技,一窝儿风地引进外国的“新技术”。汪海与外国企业打了十几年的交道,深知他们不可能把自己用来看家的“高科技”转让出去。中国企业搞高科技,大多数是跟在老外的屁股后面跑。一些所谓先进的生产线,其实是国外 80 年代、甚至是 70 年代的技术,是他们认为已经失去市场前景,才转让出去的技术。在汪海眼里,中国企业的强项还在于加工业、传统制造业。

当时,双星股票上市,募集到大笔资金,汪海要为双星寻求新的经济增长点,他决定避开当时最热门的高科技产业,寻找潜在的商机。

(下期刊登“鞋王的轮胎大业(下)”)

日记 | Riji

我“行”故我在

□ 黄 鸣

在公司我的讲课比较多,每次讲课我都希望听到来自大家的声音,有针对性地回答一些问题。一次,秘书向我建议:能否在会前让大家写一些纸条,这样就能形成互动?我听后很认可,赞同其提议。结果第二天去讲课时,我想看看大家的纸条,却一张也没有。秘书提的建议本来很好,但美中不足的是,只有建议没有行动,这样的建议和没提是一样的。

其实秘书的行为在很多人身上频繁发生,对一个问题每个人都会有自己的建议,每个人都会有很好的想法,说起话来头头是道,包括某些策划,简直是“策话”,天花乱坠,听起来也会让人觉得热血沸腾,但唯独缺了一样东西,就是行动。行动行动行动,Act! Act! Act! 现在我分析,如果说企业给社会做一个榜样,提出“社会向企业学什么”时,行动是第一要学习的要素。商业集团就是靠敏感地预知消费需求,把握需求,然后迅速地生产满足消费者需求的产品推向市场来赢得利润,所有的这一切,迅速行动是生存的保证。也正是如此,所以企业的特点之一是:Act! Act! Act! 作为商业集团的一分子,“行动”应是烙在骨子里的印迹。

可我们多少人欠缺的就是这种行动,睁开眼睛看社会,无数的人斥责社会风气下降,抱怨世态炎凉人心不古,气愤于各扫

自家门家雪不管他人瓦上霜,只是没有想到在这所有的不公、不平、不正中,我的作用是什么?我能改变什么?我做了什么?

自己提的建议自己不执行,第一步走对了,第二步不走,同样没用。如果把说和做,做一个百分比分析的话,动嘴唇和调动全身心去执行的比重是,合理的建议仅占 5%,而行动则需要付出 95%的努力去完成,真正的落实就要看行动的最终结果。无论是提建议,还是负责某项工作,不以行动的最终结果来衡量,一切都是空谈。在对结果负责时,他们、你们、我们,都顶不上一个大写的堂堂正正的“我”——以我为主,我去做!只有行动,只有有结果的行动,才能表明一个人或一个团队的存在,这是我们每个企业人、每位社会公民都应该去想、去做事情的思维。

(作者系皇明太阳能集团董事长)

敏锐董事长熊维政:来自老区 关注民生

□ 汤兴

“温家宝总理的政府工作报告高屋建瓴、实事求是,大会所作出的各项决议,符合全国人民的意愿,代表了各族群众的心声……”3 月 16 日上午,刚刚参加完十一届全国人大三次会议归来的全国人大代表、河南羚锐制药股份有限公司董事长熊维政顾不上休息,就匆匆赶回羚锐制药,向员工们传达了全国“两会”精神。

会议期间,熊维政董事长认真聆听和审议了温家宝总理所作的政府工作报告以及吴邦国委员长所作的全国人大常委会工作报告等大会报告,并受到国家领导人胡锦涛、李长春、李克强等的亲切接见。尤其值得一提的是,结合企业实际和日常调研情况,熊维政在河南代表团审议中积极发表自己的看法,并形成了“从国家战略高度振兴中医药产业”、“完善国家基本药物制度的政府招标采购体

系”、“完善新医改财政补贴配套措施”、“增加中药名优产品进入国家基本药物目录和医保产品目录的数量”、“提升新农合大病救助标准”、“实施新农合异地报销一卡通”、“将社会零售药店纳入新农合及城镇居民医疗保险报销体系”、“引导保健品产业科学健康发展”、“完善新农村计生政策、加大对计生家庭奖扶力度”、“将新县等地划定为国家生态安全重点保护区”、“扶持革命老区、贫困地区加强公、检、法事业”、“把新县列入革命老区重点县”、“将木本油料产地县比照油料大县给予财政补贴”、“发展低碳产业、统一手机充电器及电池生产标准及回收旧电池”、“改革教育理念,重视培养学生的创造力和就业技能”等 20 余项大会建议案。

在 3 月 16 日羚锐制药举办的十一届全国人大三次会议精神报告会上,熊维政董事长向羚锐员工介绍了十一届全国人大三次会议的盛况,重点讲解了温

家宝总理所作政府工作报告的内容,并详细介绍了河南代表团及自己审议大会各项报告的情况。

“政府工作报告对促进老区经济社会发展、振兴中医药事业进行了认真部署。作为一名来自大别山革命老区的人大代表和医药行业的企业家,我深感自豪。”谈到两会归来的感受时,熊维政依然是那么的高兴。

作为来自老区的人大代表和医药行业的知名企业家,熊维政一向关注老区经济社会发展 and 中医药事业的持续、健康发展问题。在今年的人代会上,他提交最多的也是有关推进老区经济社会健康发展和加大中医药事业扶持力度等方面的建议,受到了有关部门的高度重视和各大媒体的广泛关注。

熊维政指出,今年的两会,“民生”问题成了普遍关注的热点,《政府工作报告》里涉及民生的段落更多、篇幅更长,成为大会的热门议题,无论是小组会上

讨论发言,还是代表们会前会后交流,改善民生的建议不断被提出讨论。这次大会是共谋发展、促进社会更加和谐的大会,不但提出了今年保持经济增长的一系列措施,同时也推出了一些解决社会分配不公、民生问题的具体措施。在新世纪我国经济发展最困难的时期,党和政府坚持把服务民生、改善民生、保障民生作为经济社会发展的根本目的。作为制药企业,我们羚锐制药要以科学发展观为指导,加快芬太尼项目实施进度,整合信阳乃至河南的医药资源,加快发展,稳步推进羚锐“二次创业”工程的稳步实施,早日把羚锐做强做大;要按照温家宝总理《政府工作报告》中所提出的加快转变经济发展方式,调整优化经济结构的要求,不断加大技术创新、产品创新、管理创新和营销创新,为区域经济社会发展和医药产业发展作出更大的贡献。

讨论发言,还是代表们会前会后交流,改善民生的建议不断被提出讨论。这次大会是共谋发展、促进社会更加和谐的大会,不但提出了今年保持经济增长的一系列措施,同时也推出了一些解决社会分配不公、民生问题的具体措施。在新世纪我国经济发展最困难的时期,党和政府坚持把服务民生、改善民生、保障民生作为经济社会发展的根本目的。作为制药企业,我们羚锐制药要以科学发展观为指导,加快芬太尼项目实施进度,整合信阳乃至河南的医药资源,加快发展,稳步推进羚锐“二次创业”工程的稳步实施,早日把羚锐做强做大;要按照温家宝总理《政府工作报告》中所提出的加快转变经济发展方式,调整优化经济结构的要求,不断加大技术创新、产品创新、管理创新和营销创新,为区域经济社会发展和医药产业发展作出更大的贡献。

是生动的一课,及时的一课,也是必须的一课,我是这么看丰田召回事件。”

江淮、奇瑞无暇联合

在此次交流会上,除了丰田召回事件外,已经冷却了很久的江淮、奇瑞联合重组的事情再次被媒体问道。“江淮和奇瑞的事情现在已经没多少人提了,道理很简单,安徽的领导很高明,你想想,去年是 1364 万辆,前年不到 1000 万辆,一年增长 400 万辆,这个机会难得,如果奇瑞一年 300 万辆,江淮 300 万辆,加一起有什么不好?有美好时光,搞产品整合,搞平台整合,搞这个整合那个整合,等你整合好了没有机会了。我是这么判断我们省领导是这么想的,不是我非要有什么态度。”左延安说。

江淮董事长左延安:警惕“大企业病”

□ 王灿彬

“江淮内部一直在反省,一定要防治大企业病,这个病我们前两年也有,也在反省调整,所以才有去年的好形势。”在日前举行的媒体交流会上,江淮汽车股份公司董事长左延安这样清醒地表示。“丰田经过这么多年的发展,规模越做越大,当初的那种创业精神可能在近些年有一些淡化,正如他们自己所说的,一个企业如果忘记了创业当初的艰辛的话,这个企业的危机就开始了,所以这个‘召回门’印证了他自己前几年说的反思的话。”

在丰田深陷“召回门”事件之际,安徽江淮汽车率先做出回应。江淮副总经理兼乘用车公司总经理戴茂方也表示,要在丰田“召回门”的事件中审视自己,努力做到生产过程保质量,竞争靠质量。

在此次媒体交流会上,江淮汽车集团还公布了其“十二五”的发展规划,到“十二五”结束的 2015 年,江淮要实现汽车产销 150 万辆,实现销售收入 1000 亿元。这一目标相当于 2009 年 30 万辆的 5 倍。

丰田仍然值得学习

在丰田“召回门”事件后,被全球车企捧为“经典”的丰田生产模式 TPS 受到了空前的质疑,但左延安认为,丰田这个生产方式中蕴含的改善文化仍然值得中国车企学习。“零缺陷,零故障,全员改善,组织化,自动化,适当的时候准确地把客户买得起喜欢的产品送到客户手里,这有什么错呢?”左延安称,“我们离这个要求差很远,所以还是值得学习。”

面对如此规模的“召回门”事件,丰

田汽车社长丰田章男在中国的说明会上认为,可能就是因为最近几年发展的速度过快,这种发展的速度超过了人才培养,专注于质量的追求有所松懈。左延安也认为,丰田过去是产品第一,转到利润规模导向。“还是要回归到不断满足客户,不断提升对产品品质要求的原点上来,企业才是安全的。”左延安说。

不是自主品牌的机会

在丰田危机出现后,不少业内人士幸灾乐祸,甚至认为这是国内自主品牌实现“弯道超车”的大好机会,但左延安却不这样认为,他说:“没有丰田还有本田,还有其他的品牌,现在一辆车都不缺,两三个企业不生产,市场还是供大于求。所以我以为对中国汽车企业来讲,这

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 总经理: 楼金

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763