

遭海外巨头阻击 中国面板业遭遇 5 年之殇

“对华星光电、京东方两个国内高世代项目来说，现在的市场环境最困难。”复旦大学先进材料实验室平板显示工程研究中心主任谷至华给出了相反的判断。

他说，产业经营困难，确有外部原因，但就大陆来说，来自日韩和台湾地区面板巨头的策略打击比以往更重。一年多来，中国政府、企业决心获得面板业话语权的行动，已引发新压制。这似乎不是阴谋论。它几乎导致中国面板业足足落后 5 年，甚至已错过液晶电视市场第一波黄金增长期。

5 年之殇

谷至华说，大陆做面板，是要拿到产业话语权，再难也不能放弃，这是中国“最后一搏”。

眼下，日韩、台湾地区面板厂正持续营造一种经营困难、大降价的氛围，目的在于冲击步入量产期的大陆企业，尤其是韩国三星，亏损根本不会伤筋动骨。

数据显示，2007 年至 2008 年两年，五大巨头最赚。三星面板同期净利达 41.3 亿美元，LGD 约 336 亿美元，友达约 30.2 亿美元，奇美 17.4 亿美元，夏普约 13 亿美元。

同期中国大陆企业深陷困局。几天前，TCL 集团董事长兼总裁李东生

与朋友聊天时，不经意提起 5 年前深圳聚龙项目，以及与夏普长达 4 年的马拉松谈判，心中极为痛楚。

2006 年，深圳市国资委直属的深超公司与 TCL、创维等 4 家彩电企业成立聚龙光电，计划合建一条 6 代线，因各方资金筹集、规划方向不一，项目最终无果而终。

“当时聚龙光电项目的技术供应方是夏普。”TCL 集团一位人士透露，其他参与方退出后，深圳市政府、TCL 继续与夏普商谈引进 8.5 代面板项目。

没想到一谈谈了 3 年。2009 年中，双方因专利费问题告吹。该人士说，夏普设有很多“霸王条款”，TCL 方面根本无法承受。

另一被耽搁的合作案则是京东方、上广电 NEC 与龙腾光电的“三合一”项目。2006 年底，三方曾签协定，拟整合各自业务共同做大，次年 6 月底前达成目标。但不久遭遇三星、夏普及 LGD 各个击破，加上产业转暖，最后失败。

3 年后，上广电 NEC 破产，龙腾借壳 ST 太光上市搁浅。京东方尽力挣扎，多次增发落失了合肥、北京项目，但受困折旧压力，一直未真正赢利。

6 年过去，中国市场成了海外巨头盛宴。即便是拉动内需的“家电下乡”政策，几乎没有本土面板企业的油



水。

产业链尴尬

DisplaySearch 数据显示，过去两年，液晶电视市场增速由最初 90% 迅速下滑至 20%-30%。中怡康数据走势类似。

外界预计，2011 年全球出货增长有限，其中一路高歌的中国市场甚至会负增长。过去一季，巨头都将中国市场疲软列为业绩下滑的原因。

看上去，刚投产的京东方和华星光电的 8.5 代线没赶上节奏。面板价已持续下滑 16 个月，巨头表示已达成本价，年中甚至低于成本。

两大本土项目眼下处于量产爬坡期，明年上半年，京东方 8.5 代线将满

产，华星光电明年年底满产。但明年的面板和液晶电视市场不明朗。

深超光电董事长于忠厚去年曾说，华星光电的投资比三星等晚了 2 到 3 年。如果再晚，巨头一降价，本土一投产就会亏损。

产业链孱弱是另一风险。李亚琴说，面板上游材料是玻璃基板、偏光片、彩膜和液晶分子，成本占面板总成本约 80%。而它们主要掌握在三星与康宁合资公司、LG 化学等海外企业手中。即使中国面板生产成熟，也无法从根本上拥有成本竞争力。目前彩虹、东旭、盛波等本土企业也在布局上游，但离自主很远。

不过，李东生说，LG 化学和旭硝子已积极配套华星光电，在中国设厂会转移部分技术。通过产品上市和技

吴声离职背后： 传凡客诚品现金流难以为继

凡客诚品冲刺 IPO 的关键阶段，11 月 30 日公司副总裁吴声离职。也许正是由于恰逢凡客赴美 IPO 的敏感时期，有不少声音都在猜测，吴声离开的背后究竟是一个怎样的谜。

综合媒体消息，据悉，凡客每年的广告预算占据了将近 1/3 的年销售额，这让凡客的现金流“喘不过气来”。11 月，有传闻指出，凡客与好耶广告存在广告款项纠纷，并拖欠好耶近一亿元的广告款。目前，该消息未经凡客公开澄清。11 月 30 日，有业内人士向媒体透露，“凡客扩张过快，现

在的现金流很可能已经难以为继了。”造成凡客现金流承压的一个原因很可能在于电商行业的另一“硬伤”物流。

此前，有媒体人士透露了凡客诚品的招股书部分数字，“凡客每笔交易中，物流成本占 30%。”京东商城 CEO 刘强东则表示，凡客每单物流成本不会低于 20 元。要达到高速发展目标，不仅产品线要加快拓展，另外供应链的压力也会比较大，公开资料显示，目前，凡客已在青岛、哈尔滨、南京、兰州等 10 个城市选址建仓，下

— [业内声音] —

一位业内分析人士指出，当年 CRT 显像管国产化造就了今天中国彩电巨头市场格局，稳定了中国市场。今天的液晶面板，不仅可以稳定中国市场，还可以抢食过往由国际巨头把握的新兴市场。过去 CRT 技术时代，中国产业落后十年，液晶面板只落后 5 年，但有了液晶面板本土化产业链，也许在下一代显示技术上，中国只会落后一两 年，甚至与国际巨头处于同一起跑线。

华普集团品牌好感度急升 优质消费体验不可复制

随着越来越多的公众开始认知到有关华普产业集团的种种一切，就不可避免地对其产生相应的品牌好感度。华普集团不仅在传承发扬传统文化方面作出自己应有的贡献，同时还针对年轻人特点，积极与时尚相挂钩。

随着越来越多的公众开始认知到有关华普产业集团的种种一切，就不可避免地对其产生相应的品牌好感度。而华普集团之所以有这样的 好感度，不仅与其一贯的品牌付出有关系，同时更与华普集团董事长提出的“不断给消费者提供优质消费体验，带来不同的消费新奇感”有着密切关系。

新奇消费理念： 助华普集团进一步得到 大众认知

在 2011 年夏天，华普超市的促销活动巧妙地与中华民族传统“七夕”佳节联系了起来，从而让消费者不仅在购物中得到了实惠，同时更深一步了解我们国家的传统文化。活动相当深厚的文化底蕴体现了华普集团深深扎根于中华传统文化这一公司鲜明特色。

华普集团不仅在传承发扬传统文化方面作出自己应有的贡献，同时还针对年轻人特点，积极与时尚相挂钩。比如在今年夏天里，华普集团超市进行了有意思的 0 元起拍的拍卖会，拍卖世界著名的篮球球星明星亲笔签名的球衣。这个活动吸引了对球星情况如数家珍般的青少年，进一步拉近了新生代消费者与华普集团、华普超市之间的心理距离。



消费完美结合公益： 华普集团进一步扩大 社会影响

除了为消费者提供不同的新奇体验外，华普集团还注意通过公益行动来吸引公众对品牌的密切关注，也有效地提高了华普集团在公众当中的正面品牌形象，取得了良好的社会效益与品牌效益。

2011 年上半年，海南香蕉由于各种原因，出现了滞销现象，让许多蕉农蒙受了巨大的损失。华普集团通过新闻得知这一情况后，积极开展了“让海南不再‘蕉’急，聚‘蕉’公益大行动”，为蕉农解了燃眉之急，也给消费者带来了实惠，从而取得良好社会影响。

消费体验体现华普集团 为消费者提供更优服务特质

众所周知的是，消费者是任何公司、任何品牌的终极服务对象，如果没有消费者，则企业发展也无从谈起。而在这一点上，华普集团起到了一个很好的范例作用，在华普集团董事长兼总裁翦英海先生的影响下，华普集团很注意消费者的现场体验感受。

在华普集团看来，品牌服务只有得到消费者的欢迎，企业发展才有了长远的动力，而随着消费习惯的多元化面貌，华普集团有责任为消费者提供更为优质的消费享受，这不仅体现了华普集团对消费者的诚意，也体现了翦英海先生的质朴服务情怀，在他眼里，消费者就是华普集团存在和发展的理由，因此为消费者提供更好服务就成为华普集团的责无旁贷义务。（生活消费）

李海波： 和谐理念的儒家经营者

□ 本报记者 袁兴国

2010 年，浙江奉化青年李海波创办宁波大运车业有限公司，仅一年多时间，就使大运年生产销售突破 10 亿元大关，一跃成为全国最大的电动车生产企业。

大运之所以有火箭式发展，主要有一支和谐团队，强大的凝聚力，这与公司董事长李海波的和谐理念息息相关。

“经营人心”构和谐

市场的竞争就是人才的竞争，只有配备了一流人才，才能够创办出一流的企业。大运企业文化的真谛是以人为本，以“尊重人、理解人、激发人”来“经营人”。李海波将股份转让给优秀的中层干部，吸纳一批优秀员工，共同发展，达到一个合理的比例。他说：“大运的人才没有等级之分，只有岗位之分，职责之分，任何人都可以竞争任何岗位。找到最适合自己的岗位并做得最好，才是大运不可或缺的人才。”

他不但大量引进和培育人才，更为人才搭建了发挥才能的舞台。企业从去年创办起，公司就实现了经营权与所有权的分离。在董事会的组成

中，有近一半是非股东成员，经营决策层的高级管理者，80% 由外聘职业经理人担任。李海波领导的大运一直在营造一种让员工充分发挥其才能的工作环境，除了让员工得到比一般企业更高的工资，公司在吃、住、业余文化生活、社会福利等方面都给予了员工很多方便，员工队伍一直比较稳定，员工们也尽职尽责地工作。大运的发展是因为李海波善于“经营人心”从而得人心，通过员工的努力得到了消费者的心、供应商的心以及全社会的口碑，形成独特的大运品牌文化。

“经营文化”建和谐

李海波着力加强团队合作，将文化建设作为一件大事来抓，把加强企业文化建设作为大运公司和谐发展的重要载体，增强广大员工对企业的归属感、认同感、使命感和责任感，形成统一的思想行动，进而产生推动企业和谐发展的强烈向心力和巨大凝聚力。

同时，他提出要增强员工对企业文化的认同。通过不断丰富完善、深入宣传和推广公司企业文化理念，用共同的发展愿景、核心价值观、经营理念、企业精神和企业作风等凝聚力

量，激发活力，并以此引领各子公司多样化的文化形态，营造浓厚的和谐文化氛围。

易凯资本有限公司 CEO 王冉表示，“对已经历多轮融资的凡客而言，已很难进一步融资，上市或许是其最后的融资之路”。据悉，凡客于 2007 年 10 月上线运营，截至目前，已经经过五轮融资，接触的私募、风投融资多达七轮，投资人则包括 IDG、联创策源、雷军、启明创投、赛富合伙人、老虎资本(Tiger)以及淡马锡等，最近一轮融资规模达到 10 亿元。（证阵）

“经营稳定”创和谐

稳定是公司顺利运作的重要保障。李海波深刻认识到这一点，他妥善协调各方利益，坚持把股东利益、企业利益和员工的根本利益作为制定政策、开展工作的出发点和落脚点，建立健全矛盾处理工作机制、利益协调机制。他规定，对员工关注的热点问题和损害员工合法权益的问题，要及时调查核实，认真处理纠正，立足于防范、疏通教育，增强员工的主动性，防止因工作不及时、不主动而引发不稳定事件。同时，他要求工会组织要充分发挥作用，坚持深入开展群众性技术创新活动，全面推进工会劳动保护和安全生产监督检查。

员工是公司经营的主体，李海波积极维护员工利益，倡导建设职工代表大会、完善平等协商和集体合同制度，构建和谐稳定的劳动关系。同时，对困难员工积极开展帮扶工作，设立扶贫困难爱心基金会，努力保障贫困员工基本生活水平，使有学习能力的子女上得起学，让员工看得起病。

传阿里巴巴软银 拟以每股超 20 美元完全收购雅虎

据路透社援引两位消息人士的话称，阿里巴巴和软银正与黑石集团、贝恩资本就完全收购雅虎进行。

据消息人士透露，阿里巴巴方面提出的收购估值或超过每股 20 美元。他们计划完全收购雅虎，而不是之前传言的收购少数股权。据称，黑石集团和贝恩资本已经同意与阿里巴巴合作。

不过，其中一位消息人士表示，联合竞购财团的组成还未敲定，该财团亦将包括日本软银。

报道称，阿里巴巴的兴趣在于收回雅虎所占其 40% 的股份，而软银则希望将雅虎在雅虎日本中的 35% 股份买回。黑石和贝恩资本则希望控制雅虎美国业务运营。（中新网）

世界最大碾环机 用减速机订单 花落金象

近日，江苏金象传动设备股份有限公司经过激烈角逐，成功获得上市企业浙江天马减速机订单，合同价 800 多万元，为世界最大碾环机用减速机。

今年 4 月，浙江天马下属的齐重数控公司为碾环机用特大减速机寻找加工企业。金象传动公司获此信息后积极介入，力邀对方现场考察。经过实地调研，金象传动公司德国原装进口的加工中心、大型磨齿机、镗铣床等一批世界先进、国内领先的高、精、尖设备赢得了客户的信赖。最终，金象传动公司用雄厚的实力击败了众多竞争对手，赢得了订单。

这台减速机长 10 米，宽 4.5 米，高 7.56 米，总重量达 211.5 吨，用于碾环传动装备上，加工的环件用于大型风力发电和所有环件设备，节能环保，前景无限，为金象传动公司打开了更广阔的市场空间。

禹州电业局 组织 103 名电工 培训

11 月 22 日，河南省禹州市电业局组织 103 名企业电工进网作业培训班结束并进行了考试。

为保证企业用电的安全、可靠、稳定，提高企业电工人员的素质，他们特聘许昌电力行协专家为学员进行为期 10 天的集中培训授课，重点培训了《全国电进网作业许可证培训教材》，实操重点培训了企业电工的触电急救、导线的捆扎、低压触电救护、10 千伏线路故障查处等内容，促进了电力管理更加专业化、标准化。（乔新建 杨绍远 周晓军）

禹州公路局 加强廉政建设

河南省禹州市公路管理局近日开展了为期四个月的加强廉政建设、提高执法水平集中教育活动。他们组织中层以上全体党员干部及路政大队全体执法人员共 80 余人，前往河南省第三监狱实地开展廉政警示教育，通过实地参观服刑人员生活环境、廉政案例展示平台，倾听服刑人员忏悔发言等一系列活动，教育党员干部和执法人员珍惜自由、珍视平安、把握人生，筑牢预防违法违纪的思想防线。（魏振明 尹俊鹏 张国峰）