

EFSF首批债券受追捧 日本购入其中两成

证券时报记者 杨晨

本周二，欧洲金融稳定机构（EFSF）首度发行50亿欧元五年期债券受到投资者追捧，投标总规模达445亿欧元，约为计划发行规模的9倍。本次发行的欧元债券收益率为2.89%，略高于德国国债的收益率。日本政府购买了此次发行债券的20%，兑现了此前做出的承诺。据悉，本次发行的债券将用于筹措爱尔兰债务危机援助资金，德国等欧元区国家将为债券偿付提供担保。

EFSF称，本次债券发行吸引了全球超过500家投资者竞购，投标金额总计达445亿欧元，大约相当于发行规模50亿欧元的9倍。市场人士认为，EFSF发债成功提振了投资者对欧元体系的信心，但欧元区未来数年无疑会继续面对债台高筑的局面。

EFSF是在2010年5月希腊危机后设立的，该机制旨在帮助那些无法在金融市场完成融资的高负债欧元区成员国获得贷款。EFSF享有“AAA”的债券评级。

此外，俄罗斯财长库德林周二也表示，俄罗斯支持欧元区应对债务危机的努力，可能会购买EFSF为援助爱尔兰而发行的新债。昨日欧元在纽约交易时段一度跃升至1.37美元上方，触及两个月高点。

丰田宣布 全球召回170万辆汽车

证券时报记者 杨晨

日本最大汽车制造商丰田公司昨日宣布将在全球召回170万辆汽车，其中，在日本国内将召回128万辆。丰田公司称，本次召回的原因是这些汽车的引擎和阀门问题可能导致漏油，目前还没有因上述缺陷造成的事故报告。受丰田公司再次陷“召回门”的消息影响，昨日丰田股价跌1.9%。

2009年秋季起至今，丰田公司因汽车安全隐患问题累计在全球范围内召回1500万辆汽车。汽车业分析师认为，丰田公司将因本次召回事件耗资200亿日元（合2.4亿美元），但本次召回事件对公司的盈利能力影响不大。

主打经济牌 奥巴马国情咨文为连任造势

2011年美国三大经济任务：增加就业、提高美国竞争力及削减赤字

证券时报记者 吴家明

当地时间25日，美国总统奥巴马发表一年一度的国情咨文讲话，这也是奥巴马就任以来第二次发表国情咨文。保持竞争力、增加就业、减少政府赤字为2011年美国政府的三大任务。有分析人士表示，奥巴马国情咨文致力于提振经济，并开始着眼于2012年的总统大选，以便争取连任。

增加就业成重中之重

在国情咨文中，奥巴马多次提及创造就业岗位，将解决失业问题也作为美国政府未来工作的重中之重。奥巴马提出，要通过鼓励创新、重视教育并增加教育投入和加大基础设施建设力度来拉动就业。与此同时，美国政府将会增加在生物医疗、信息技

术，特别是清洁能源技术方面的投资，为创造就业岗位和经济增长付出更多努力。

减赤计划提上日程

减少财政赤字是奥巴马另一个关注的重点。为此，奥巴马提出削减美国政府不必要开支等举措，并冻结未来五年的年度国内开支。但奥巴马坦承，即使未来十年美国政府成功削减4000亿美元赤字，也不会改善政府的财政困境。不过，投资者对此心存疑虑，黑石集团共同创办人皮特森警告，冻结支出只是长期财政计划的要素之一，美国政府必须有其他配套措施来刺激经济。

奥巴马还提出降低公司企业的税收，这部分缺口将由其他地

方政府省下来的钱去填补，而不会加重政府赤字。

美国需保持竞争力

为了帮助企业出口更多产品，美国政府还设定了到2014年使出口翻番的目标。奥巴马向美国商界示好的意图显露无疑，但商界普遍质疑奥巴马是否能兑现承诺。美国环球健康体系公司首席执行官米勒表示，美国企业高管们对降低企业税率表示欢迎，但由于缺乏细节，其中许多问题都还是未知数。

奥巴马还利用国情咨文呼吁美国面对全球竞争的挑战。奥巴马表示，当前世界已发生深刻变革，美国正在同其他国家竞争，美国需要保持竞争力。

值得一提的是，奥巴马在国情

咨文中多次提到中国，称中国在教育及科技等领域潜力巨大，美国应把中国当榜样。

国情咨文志在总统大选

有分析人士表示，在国情咨文发表过后，美国民主和共和两党将会围绕多项议题展开激烈的辩论，也能够对美国未来总统大选的局势作出一定的预测。奥巴马的国情咨文着力于2012年的总统大选，是为竞选连任提前吹响号角。

目前，美国股市屡创金融危机以来的新高，道指更逼近12000点大关。奥巴马表示，在经历了这场严重经济衰退后，美国股市已经回升，公司利润在增加，经济重新增长。比利时联合银行证券经济学家勒乌斯表示，奥巴马的讲话降低了美国经济将出现双底衰退的



风险，利好市场，股市也不会受到冻结开支的冲击。受此鼓舞，昨日亚太股市普遍上涨，欧洲股市盘中走高。

达沃斯论坛开讲 “中国元素”成亮点

证券时报记者 孙媛

第41届世界经济论坛年会昨日在瑞士达沃斯拉开帷幕，本届论坛主题为“新形势下的共同准则”，新经济格局、欧债危机、高通胀等将成论坛热议话题。

新经济格局变化成焦点

目前世界经济格局的历史性变化首先体现在，包括中国在内的新兴经济体在全球经济总量中占据越来越大的份额。2008年金融危机发生后，新兴经济体扮演了为世界经济“济危脱困”的角色。2010年，全球经

济增长的一半源于发展中国家的贡献。有预测表明，未来十年，包括新兴经济体和发达国家在内的国家群体将成为全球经济发展的主力。其次，随着技术和知识的全球分享越来越便捷，发展中国家与发达国家的差距不断缩小，互利合作已成为国家间及地区间交往的主旋律。

“中国元素”成论坛亮点

今年的达沃斯论坛设定了四个分议题，分别是应对新形势、经济前景和制定包容性增长政策、支持二十国集团（G20）的行动计划以及建立全球风险应对机制。达沃斯

年会共设四个中国专场论坛，是历来最多的一次。

英国《金融时报》专栏作家拉赫曼撰文称，今年达沃斯会议的五大政治主题可能是：欧盟的未来、美国和中国紧张关系、危及穷国稳定的新粮食价格危机、从联合国到二十国集团的全球治理、从朝鲜到中东的地区性危机。

欧债危机仍是重大难题

论坛日前发布的2011年度《全球风险报告》指出，2011年全球面临的重大威胁之一，仍然是政府财政不稳导致主权债务违约的风险，其他

风险包括资源有限和非法经济等。

分析认为，欧洲央行行长特里谢、德国总理默克尔、法国总统萨科齐和英国首相卡梅伦的出席，或将使达沃斯成为以“欧洲稳定”为议题的重要幕后谈判会场。多位欧洲领导人将考虑他们是否有采取果断措施迈向更深层次政治整合的政治意愿、是否能得到公众支持、能否勉强度过危机以及特殊管理的替代方案。

全球债市规模急剧膨胀

论坛组织方会前发布了一份全球经济展望报告，其中最核心的观点之一是，未来十年全球需要增发100万亿美

元债券，才足以支撑“增长的十年”。

如果历史重演，几年前的债务危机是否也将重演？目前，全球人均负债已达7000美元，这一算法的基数已包括了数亿年均收入不足1美元的赤贫人口。在全球债券市场治理结构没有根本性改变的情况下，信贷规模继续大幅膨胀，其后果依然充满不确定性。

截至目前，全球债券市场规模约为109万亿美元，如果未来十年新增发100万亿美元债券将意味着该市场规模将接近翻倍。而在2000年，全球债券市场规模为57万亿美元。在过去十年里，债券规模已经翻番。

傲视国内群雄 赶超世界一流

——访河南四方达股份有限公司董事长方海江

近期，创业板将迎来国内复合超硬材料行业的领军企业——河南四方达超硬材料股份有限公司。作为A股创业板的又一颗新星，河南四方达究竟是何方神圣？公司都有哪些投资亮点？投资价值几何？相信大部分投资者对这些问题都不甚了解。带着这些疑问，我们约访了河南四方达董事长方海江先生，为广大投资者呈现了公司最高层眼中的四方达。

笔者：据我所知，四方达是国内知名的专业生产复合超硬材料的高新技术企业，在行业内享有较高的知名度。但由于复合超硬材料及行业的特殊性，相信绝大部分资本市场的投资者对四方达并不熟悉。您能否对公司的相关情况做一个简单介绍？

方海江：四方达最早成立于1997年，自诞生起就专注于复合超硬材料研究、生产和销售。虽然公司成长的时间不算太长，但取得了足以让所有四方达人都引以为豪的成就。短短13年，四方达就已经发展成为国内最大、具有国际竞争力的PCD（聚晶金刚石）研发型生产企业，也是目前国内唯一一家能够同时规模化生产四类PCD复合超硬材料（包括石油/天然气钻头用PCD复合片、煤矿/矿山工具用PCD复合片、PCD高级拉丝模坯和PCD/PCBN刀具用复合片四类）的企业，形成了齐全的专业复合超硬材料制造业务。特别是在PCD拉丝模坯产品方面，四方达的优势更为明显，能够生产出国内同行中直径最大PCD拉丝模坯，是当前全球排名前三的PCD拉丝模坯供应商；公司的高端石油用复合片和矿山用复合片业务发展也非常迅速，目前已出口到了加拿大、巴西、印度、韩国、俄罗斯、中东等世界各个国家，其质量指标可接近国际著名企业同类产品；不仅如此，四方达还是国内为数不多的能够制造刀具用复合片的企业之一，也是国内首家大规模生产直径达46mm的大尺寸PCD刀具用复合片的企业，在国内刀具用复合片市场拥有5%-10%的市场占有率。

因此，我可以十分自豪地说，无论在研发能力、生产技术还是生产规模等各方面，四方达在国内复合超硬材料制造领域都是首屈一指的。随着募投项目的逐步投产运营，公司的综合实力还将大大增强，成长空间十分广阔。

笔者：您能否跟我们简要谈一下什么是复合超硬材料？复合超硬材料的应用领域及行业前景如何？

方海江：金刚石和立方氮化硼等材料因其具有硬度高、耐磨性强和热传导性能好等优点，被人们统称为超硬材料。而复合超硬材料则是指以金刚石和立方氮化硼微粉等单晶超硬材料为主要原料，添加金属或非金属材料，通过超高压高温烧结工艺制成的聚晶复合材料。复合超硬材料是迄今为止硬度最高的新型复合材料，由于其在使用寿命、加工质量和加工效率等方面的优异表现，已经替代传统硬质合金材料被广泛应用于机械、冶金、地质、石油、煤炭、石材、木材、建筑、汽车、电子信息、航空航天、国防军工等众多领域。

在行业前景方面，随着世界工业的不断发展和复合超硬材料对传统硬质合金材料替代效应的加快，国内外下游市场对复合超硬材料需求的增长空间也将越来越大。面对如此广阔的行业潜在市场，尽管四方达已经是国内规模最大、实力最强的PCD产品生产企业之一，但在我的眼中，四方达还处于起步阶段，将来必能长成参天大树。

笔者：在很多投资者眼中，研发创新能力对于一家高新技术企业来说尤为重要。相信四方达作为一家高新技术企业一定有着非常出色的研发能力，您能否跟我们谈一下公司的研发创新情况？

方海江：研发创新是企业持续增长的基石所在，作为国内复合超硬材料行业的领头羊，四方达始终重视研发投入。公司每年投入用于科技研发和奖励的经费平均占销售收入的5%以上。巨大的研发投入和多年

来专业领域的探索形成了公司雄厚的技术积累。至今，四方达已经获得了多项重大关键技术突破，拥有了多项专利及专利申请权，包括在石油/矿山用复合片领域拥有聚晶金刚石表面去Co技术、钢体石油钻头专用球面复合齿生产技术等；在PCD拉丝模坯领域拥有超细金刚石粒度聚晶金刚石拉丝模坯技术、超大尺寸聚晶金刚石拉丝模坯技术等；在刀具用复合片领域拥有超大尺寸切削刀具用聚晶金刚石复合片生产技术等。同时，公司还开发出了与国外年轮式两面顶压机合成技术不同的具有自主知识产权的六面顶压机合成技术及成套加工工艺，建立了一套高效、完善、经济、可靠的生产线。在先进的生产工艺和独有的材料配方的支持下，四方达复合超硬材料的技术性能可接近或达到国际同类产品水平，大大领先于国内同类产品。

所有的研发成果都离不开高素质的研发人才，四方达自成立之日就非常重视研发人才的培养和引进，至今已经聚集了一大批高素质研发人员。除此之外，公司还积极加强与中南大学、郑州大学、中原工学院等高等院校的技术交流与合作，形成了高效的产学研相结合的研发模式，大大提高了公司的持续创新和研发能力，成为公司的产品技术优势始终走在行业前沿的重要保证。

笔者：您刚才也提到了研发人才的引进和培养等相关问题，请问公司的人才战略是怎样的？您对公司的人才战略都有哪些看法？

方海江：四方达作为高技术含量的研发型高端制造企业，对人才自然有着比一般企业更高的要求。我们的战略目标是面向全球市场，把四方达建设成为世界一流品牌。为实现这样一个战略目标，没有足够的人才是不行的。为此，我们不仅要有大量的中高端研发人才，还要有足够的高素质制造人才、管理人才和营销人才。实际上，四方达自诞生以来就一直非常重视人才的培养和引进，在研发、管理、

制造、营销等各方面都已经拥有了自己的强大团队阵容。不仅如此，公司还致力于不断补充具有发展潜力的年轻人才队伍，形成强大了的人才储备库，以保证公司在持续、快速发展过程中有源源不断的人才供应。

为留住人才，防止人才流失，我们坚持以人为本，为员工提供了行业内具有竞争力的薪酬和福利、人性化的工作环境、良好的晋升通道。不仅如此，我们还设立了健全的人才激励机制，如为了激励科技人员勇于创新，公司对具有知识产权的创新成果申请专利保护，设立专项科技奖励基金，以科技创新与经济效益挂钩等形式鼓励科技人员创新，对在产品或项目研究开发中有突出贡献的，予以高额奖金奖励。

随着募集资金的到位和募投项目的建设，四方达将会在较短的时间内有一个爆发式增长，这对公司的人才基础和人才战略也提出了更高的要求。针对这一点，我们还会继续探讨和实施更加科学合理、更加适合四方达未来的人才战略和人才机制，以适应企业在快速发展过程中的人才要求。

笔者：四方达通过此次IPO将获得大量募投资金，请问公司打算如何利用这批资金，募投项目建成投产后对公司未来发展都有哪些重要影响？

方海江：一方面，经过多年的快速发展，四方达虽然在复合超硬材料上拥有巨大的技术领先优势。但随着近年来下游市场对公司产品需求的快速增长，公司产品出现了严重供不应求的状况，就算长期处于超负荷生产状态，产能也无法满足日益增长的销售需求，产能瓶颈已经成为制约公司加快发展壮大重要因素。另一方面，由于公司的资本规模较小、经营积累有限、融资渠道和融资规模都受到较大限制，难以提供公司快速扩张所需要的资金支持。为此，四方达选择了在创业板上市，希望能够获得足够的资金支持公司未来几年的超快增长。

公司此次募集资金将全部用于公司主营业务相关的项目及补充主营业

务发展所需的营运资金。具体投资方向为：建设复合超硬材料高技术产业化项目，投资需求约为1.29亿元；建设复合超硬材料制品项目，资金需求约为0.32亿元；建设复合超硬材料及制品研发中心工程，资金需求约为0.20亿元。募集资金的运用不仅可以有效解决公司目前存在的产能瓶颈问题，还可大幅提升公司在复合超硬材料及制品方面的技术研发实力、延伸公司的产业链，进一步提高公司在复合超硬材料及制品领域的综合竞争力及行业地位，最终对公司未来发展规划的实现起到十分积极的推动作用。

笔者：相信通过IPO获得了足够的发展资金以后，四方达一定能够如虎添翼，再创辉煌。您能否再给我们谈论一下公司上市后未来几年的重点工作方向？

方海江：实际上，公司未来几年的重点就是做好以前一直在做，但由于资金限制进展较慢的工作。借助募集资金，公司一方面还要继续加大研发投入的投入，扩大行业技术领先优势，进一步巩固公司在高级PCD拉丝模坯领域的领先地位，继续扩大PCD/PCBN刀具用复合片、石油/天然气钻头用金刚石复合片、煤矿/矿山钻头用金刚石复合片的国内外市场份额，为公司提供更多的利润来源。另一方面，公司还将进一步加强国际技术合作，加快国际化进程，迅速扩大公司海外业务市场，以提升“四方达”品牌的国际影响力，力争早成为世界一流复合超硬材料供应商。

笔者：四方达很快就要在创业板上市了，在您看来，上市后的四方达与上市前的四方达有什么不同？

方海江：公开上市以后，四方达就变成了一个公众企业，与上市前相比，公司需要考虑的问题更多，需要承担的社会责任也会更多。比如，上市以前，在不违背相关法律法规和政策的前提下，公司做出某一项决策只需要考虑原有几个股东和员工的利益，约束性较小；但上市以后，公司推出一项决策的时候就不得不考虑资本市

场的反应以及广大中小股东的利益，要考虑的问题比以前更多了。除此之外，上市后公司还会受到更多来自监管层的监管，这也在一定程度上促使公司的运营朝着规范化、科学化的方向发展，对四方达的长期健康发展是有利无害的。

笔者：上市公司的投资者关系管理是资本市场上投资者最为关心的问题之一。请问上市以后，四方达在投资者关系管理方面有哪些计划或打算？

方海江：上市公司投资者关系管理做得如何，关系到股东特别是中小股东的切身利益，我们将高度重视这方面的工作。上市后，除了按监管要求及时、完整地在相关网站和报刊披露重要信息之外，我们还打算配备专门的部门或人员负责投资者关系方面的工作，并通过财经媒体、投资者见面会、电话咨询等多种渠道实现与投资者的信息沟通与共享，在公开、公正的前提下使投资者充分了解公司当前的经营情况、财务状况、重大决策等各方面的实际情况，尽可能实现公司的利益与股东的利益高度一致，以获得投资者的广泛认同。

笔者：过去的13年，四方达能够以惊人的速度不断发展壮大，我想公司一定有着自己独特的企业文化作为支撑。不知方总对企业文化有什么理解？您对公司企业文化评价如何？

方海江：企业文化是一个企业的灵魂，任何企业都有自己独特的企业文化，一个健康向上的企业文化可以增强员工的凝聚力、使员工积极向上、公司得以长期繁荣兴盛，而一个消极的企业文化却可能使一个公司没落甚至消亡。长期以来，四方达都在营造一种积极向上的企业文化氛围，以“忠诚敬业、勇于创新”作为企业精神，形成了公司独具特色的优良文化传统，为公司的发展壮大做出了重要贡献。此外，我们在公司发展的同时，还关注每个员工个人价值的实现，以“为客户创造独特价值，为股东创造财富，为员工创造美好生活”为企业使命，将进一步推动和促进公司企业文化建设。

(深圳怀新企业投资顾问有限公司) (CIS)