

穗恒运A 粤电力A 电价上调增加收入

穗恒运A (000531)和粤电力A (000539)近日收到通知,广东省物价局决定调整广东燃煤机组上网电价,在现行基础上上调2.3分/千瓦时(含税,不含脱硫电价)。同时,试行脱硫电价政策,安装并运行脱硫装置的燃煤发电企业,经国家或省级环保部门验收合格的,可申请脱硫电价,电价标准为0.8分/千瓦时。上述电价调整自12月1日起执行。

穗恒运A称,按照公司12月上网电量计划测算,此次电价调整预计增加公司营业收入约900万元,对公司今年经营业绩产生正面影响。粤电力A称,经初步测算,此次上网电价调整预计增加公司2011年度营业收入约5521万元,增加净利润约3591万元。(李小平)

ST三星 股权转让期限再延迟

ST三星 (000068)今日公告称,由于《框架协议》中约定的潜在交易预计仍无法在前述延长期限内(2011年12月31日前)完成,经股东共同协商,决定延长完成潜在交易的期限,并签署了关于《框架协议》的补充协议。

2009年11月,ST三星、深圳市赛格集团、三星康宁投资公司以及三星马来西亚公司共同签署了《框架协议》,根据协议,三星康宁投资公司和三星康宁公司拟将所持有的30.08%的ST三星股份以31美元的价格进行对外转让。同时,赛格集团将负责在2010年12月31日前为外方股东找到股权转让方并完成交割。但是,2010年因形势变化,上述《框架协议》约定未能如期完成,经四方友好协商,延长完成潜在交易的期限至2011年12月31日,并达成关于《框架协议》的补充协议。

但上述约定还是未能如愿。今日公布的补充协议显示,《框架协议》约定的潜在交易之交割的期限延长至2012年12月31日。除交割的期限进行变更外,其他条款保持不变;同时,各方继续履行《框架协议》下的义务,各方已积极推进《框架协议》约定的重组方案,但不排除根据形势变化,协商修改《框架协议》约定的重组方案及转让股份的方式。

作为ST三星股东,深赛格 (000058)在今日公告,此次ST三星重组事项不涉及公司所持ST三星股份的转让。但鉴于公司重大资产重组事项存在不确定性,因此该重大资产重组事项对公司影响也存在不确定性。(魏隋明)

浙江龙盛 控股子公司发生火灾

浙江龙盛 (600352)今日披露控股子公司发生火灾事故的相关情况。公告显示,浙江龙盛控股子公司浙江安诺芳胺化学品有限公司正在停用清理的生产装置于12月12日上午8时左右发生火灾,于上午10:30左右,火灾已经扑灭,事故未造成人员伤亡及环境影响。

此次火灾事故发生之后,浙江龙盛立即启动应急预案,成立现场指挥部,指导灭火工作。浙江龙盛表示,此次火灾造成的财产损失和对公司经营业绩的影响均不大。(张珈)

南京高科 转让办公楼项目公司

南京高科 (600064)今日发布公告,称将转让旗下南京仙林商务管理有限公司全部股权。仙林商务公司主要负责开发南京栖霞区仙林C地块项目,该项目的土地使用性质为商务办公楼,预计总投资将超过8亿元,目前已投入约2亿元,后续投入资金仍高达6亿元。目前,南京高科欠该股权的受让方南京仙林新市区开发有限公司债务已经超过6亿元,此次转让有助于缓解南京高科对该笔债务的偿还压力。通过此次转让,南京高科将回笼资金1.47亿元,获得净收益7341万元。

南京高科有关负责人表示,仙林商务公司开发的项目属商务办公楼,不属于公司未来定位的“中高档商品住宅”的重点发展方向,此时以合理价格转让有助于公司集中资金来发展其它房地产的重点项目。(李际洲)

维尔利 获3812万元采购合同

12月9日维尔利 (800190)与深圳市节能环保有限公司正式签订了《深圳市宝安区老虎坑垃圾焚烧厂二期工程配套渗滤液处理项目(生化处理部分)设备采购合同》,合同总金额3812万元。合同主要包括深圳市宝安区老虎坑垃圾焚烧厂二期工程配套渗滤液处理项目生化处理设备,主要内容有调节池、厌氧系统、MBR系统、污泥脱水系统的部分配套设备及其附件。(邓亮)

林海峰:痛恨失败的创二代

证券时报记者 向南 严惠惠

在决定将东方日升(300118)上市前,林海峰召开过一次家庭会议征求意见,结果遭到全家人的反对。林海峰对他们说:“要么你们来当总经理,我当的话就要上市。”

林海峰说这番话,是想表明自己的强硬立场。林父在2002年就已退居幕后,就林海峰一个儿子,林海峰一手操持这家公司从零开始成长起来,没人能接总经理这个位置。

林海峰一定要将企业运作上市的理由是,“我还年轻,才30多岁,还想做出一番事业,如果我老了,就不这么想了”。而家人的想法是,东方日升发展不错,有稳定盈利,上市还要给人分股份。

林海峰自称不安于现状。从他的经历上来看,他的确不安于现状,大学毕业就开始创业,屡次创业屡次失败,从父亲手中接过的也只是一个小作坊。林海峰每次失败之后又重新站起来的原因是“不能容忍失败”。

孤注一掷

林海峰的事业真正发展起来是从做有机玻璃管开始的,但就和决定让公司上市一样,这个项目也遭到家人反对,不仅因为其之前经历太多的失败,还因为有机玻璃管要求的科技含量相当高,公司当时没这个实力去涉足这个领域。

浙江宁波下属的宁海县,当地小企业主众多,林海峰的父亲林大奎就是其中一个,林大奎开办了一个橡塑厂——宁海县日升橡塑厂,以加工模塑挤出品为主。林大奎为人沉稳,崇尚稳健经营,所以尽管办厂多年,但规模一直不大。

林海峰22岁大学毕业,屡次创业失败的他接手父亲几十个人的小厂,但他无心经营模塑挤出品,而是将目光放在了汽车功放市场,从生产线板原件、插件开始,到最后开发出成品,林海峰倾注了极大的心血,但由于研发过程耗费了太多的资金,致使后续资金出现缺口,很快难以以为继,一年后关门。林海峰不服输,又迅速从失败中站起来,不顾家人的眼光,开始开办门市部销售塑料颗粒,后来又做进水管的阀门,其后又做回老本行塑胶模具,最后都以失败告终,并负债累累。

林海峰就是在这样的背景下提出要有机玻璃管生意,此时,家里已对外欠款70多万元,林海峰背负着“三分利”。所以当他提出要有机玻璃管时,家人反对了。

家人反对的原因是,有机玻璃管科技含量和成本很高,当时公司既没有研发能力,也没有资金实力。林海峰认为,没钱可以借,没技术可以日夜钻研,所以他还是下定决心破釜沉舟,放手一搏。

林海峰一方面让未婚妻出面找她姐夫家借了5万块钱,另一方面自己苦钻有机玻璃管研发技术,虽然有机玻璃管跟塑料模具相近,但毕竟属于两个不同的领域,让一个20出头的年轻人放弃本行,涉足新领域,风险相当大。林海峰当时承受了很大的压力,一天只睡四五个小时,其余时间几乎都在实验室中度过。碰到难解的技术问题,林海峰就跑到有机玻璃管生产厂家向老技术员虚心求教,每次都摆出一副打破沙锅问到底的架势,弄得那些老技术员也无可奈何,最后大家熟了,他们也就很乐意教这个后辈了,就是在这个过程中,林海峰练就了一身好技术,为之后的技术研发奠定了坚实的基础。

上世纪90年代末,5万块也就只够付生产设备的预付款,林海峰拿着这笔钱到舟山的一家合资企业买了注塑机。当时一台注塑机的价格是25万元。最终他凭着一股不怕失败的韧劲和这台注塑机实现了预期收益,并将日升橡塑厂从原先的几十万产值发展到380万元。这台注塑机到现在还在工厂里放着,“林海峰笑着说,是我发展起来的功臣。”

走上太阳能之路

从生产有机玻璃管开始,林海峰的路越走越顺。



东方日升董事长林海峰

向南/供图

峰的路越走越顺。

2001年上半年,林海峰接触到太阳能灯具。当时一位海外客户询问林海峰能否做太阳能灯具,当时正在寻找新出路的林海峰眼睛一亮,敏锐地察觉到蕴藏在太阳能灯具里的巨大商机。经过一番市场调查,考虑到太阳能灯具和有机玻璃管产业链相近,技术相仿,林海峰决定进行产业链延伸,生产太阳能灯具。

2002年,林海峰成立了宁海县日升电器有限公司,成为国内最早进入太阳能光伏应用行业的企业之一。创业之初,他带领团队,钻研技术,创新模型,开拓市场,2005年销售业绩突破亿元。在做太阳能灯具过程中,林海峰发现太阳能灯的核心部件太阳能电池片在市场上供不应求,而灯具的制造必须依赖太阳能电池片的供应且灯具的利润日益减少。在这种形势下,他决定进一步向太阳能上游产业链延伸。2006年,公司的技术总监唐坤友加盟,开始兴建公司第一条太阳能电池片生产线。为此他先后投资了3000多万元资金。

当时决定上国产线,是因为公司资金实力比较薄弱,一条进口线需要两三亿元,3000多万元可能是公司所有的钱。但让这条国产线运行起来颇为不易,公司用了9个月时间,才做出首个电池片,“这中间我也曾有过动摇和怀疑”,林海峰表示。所幸的是,在这个过程中,因为需要对工艺反复琢磨,也锻炼出了一批技术员,现在东方日升的技术团队就是以这批技术员为基础发展起来的。

现在看来这条生产线已很落后,2008年公司买了两条生产线,不过产量都很低,上市募投资金置换项目才具备先进水平。当年决定上太阳能项目时,国内刚好是光伏电池市场爆发第一波,林海峰果断介入,赶上光伏行业第二波爆发的机会,使得东方日升业绩爆发式增长,2008至2010年,销售收入年均复合增长率超过60%。

东方日升上市募资18.38亿元,其中超募达13亿元,林海峰表示,募资对公司帮助很大,首先是产能上升,公司建设“年产75MW太阳能光伏电池生产线项目”以及“年产300MW太阳能电池组件生产线技改项目”,最大产量将突破600MW;其次,公司目前光伏电池的转换效率普遍在17%到17.5%之间,而随着国家级光伏实验室的建设落成以及生产设备的更新换代和改造升级,转换效率有望达到18%到19%。最后,公司将进一步拓展产业链,加大对下游太阳能电站的建设与运营投资。

尽管短期太阳能光伏行业出现一定的波折,但林海峰对太阳能光伏行业的中长期很看好。在中国,随着今年8月份光伏上网电价的正式出台,未来几年中国光伏将迎来一个高峰潮,预计2015年国内光伏装机容量将达10GW。而东方日升现在的产能才达到几百兆瓦。

林海峰认为,海外的市场还有很大拓展空间,虽然德国、意大利等欧洲老牌光伏大国纷纷下调光伏补贴,但是英国、美国、加拿大等光伏新兴市场的上网电价还是很低,如果在这些地区投资建电站很快就能收回成本,非洲也是一个很有希

望的市场,在电网覆盖不到的地方,几块太阳能板就能起到很大作用,毛利率也很高。

上市之后,林海峰心态也发生了变化,他说自己胆子一直比较大,但上市之后胆子反而变小了,这是因为原来一直是自己一个人干,赚钱亏钱只是自己的事情,有压力也只需要自己负责,而现在要对全体投资者负责。公司现在决策由整个团队共同完成,这也有利于控制风险。

家族传承

林海峰回忆起来的童年,是美好幸福的。出生在农村,父母不怎么管,白天孩子们一起举着树枝“打仗”,林海峰就是其中的孩子王,经常领着一帮“下属”去攻城略地。到了吃饭的时候,父母就站在高的地方叫大家回去吃饭。林海峰种田、上山砍柴都做过。

■特写 | Feature |

闯将林海峰

证券时报记者 向南

进入东方日升大门口不远的一个宣传栏里,林海峰穿着迷彩服,威风凛凛。见了他的面,握了他的手,记者更加深了这种印象,他身体强健,手臂粗壮有力。他更像一个敢打敢拼的武将。

东方日升开展的为期8个月的后备干部选拔活动,集中体现了林海峰的个性,在这漫长的8个月时间里,学员不但要搞好本职工作,还要参加很多素质拓展训练,林海峰希望此举不但可以提升个人的综合素质,不管将来在哪个企业,从事什么工作,都可以为社会创造更大的价值;而且还可以提升企业的团队凝聚力,为企业的可持续发展增添强劲的动力。

活动是残酷的,在这8个月里,学员们不仅要经受身体和精神长时间的考验,还要时刻面对被淘汰的不确定,林海峰认为长时间之下,更能考验队员的毅力,他希望经过层层筛选之后留下的二三十个人,能够成为公司未来骨干的储备。

2011年5月28日,东方日升开始首期储备干部训练营,他们从宁海国家登山健身步道冯家出发,途经林家山、东海云顶、杜鹃山等地,在两天的“急行军”中,穿越训练营学员负重10多公斤背包,走过海拔584米的东海云顶,873米的摩柱峰,长途跋涉70余公里。

在活动中,林海峰的身份是总教官,全程参与,魔训营的口号是“使我痛苦者,必使我强大”,学员之间互帮互助,扶持搀扶着到达训练的终点。在淘汰人员中,往往会有人痛哭失声,不愿意接受现实,林海峰会鼓励他们明年继续报名,也会告诫他们仔细想下为何失败,反省之后有所行动。“我讨厌输不起的人。”

林海峰相信坚持和信心的力量。这大概来自于他创业经验的总结,回

林海峰家境较好,林父是当地能人,上世纪80年代就是万元户。林父小学没读完,但很擅长手工业机械制作。小时候没有自行车,林父给他做了一个木头三轮车,轮子都是用木头做的,林海峰喜欢骑到水泥操场上去。林父买东西喜欢去废品回收站,凭借他独到的眼光,经常能以很低的价钱买到他想要的东西,林海峰小时候也经常跟父亲去废品回收站找“宝贝”,拉回来修修补补,装上必要配件,跟外面买回来的新东西没什么区别。林父开的工厂里用的机械都是他自己造的。林父曾做过一部装框机,外面卖要13万元,最差的也要5万多,而他做出来只需要8000元钱,一直用到去年才报废。

尽管家境较好,林海峰并没有被溺爱。读高中时,就被父亲派去北京一个人处理生意上遇到的一个麻烦,这一去就是半个月时间。林海峰没有从父母那里得到太多物质财富,却得到很多锻炼机会。

林海峰喜欢比尔·盖茨小时候的故事,比尔·盖茨出身于美国西雅图一个富裕的律师家庭,他父亲从小培养他“凭本事打拼”的意识。其父亲威廉曾过说:“重要的是让孩子知道自己能够赚钱,并且不管做什么事情都要有信心和干劲。”盖茨帮家里做事,父亲总是给予一点小报酬,以此激发他的热情。上私立高中时,盖茨就和朋友一起开发了计算市内交通量的软件,并在竞争中取胜,签订了一份数额不小的合同。

就如林海峰在讲述时透露出对盖茨父亲的肯定与赞美之情一样,有今日成就,他也很感谢当年给他机会,让他放手一搏的父母。他说:“父亲给了我一个框架和资源,但是父母给我最大的一笔财富是对我的信任,愿意彻底放手,让我不停地去实战。”

忆到创业的屡次失败时,他说那个时候只有二十几岁,不怕失败,一件失败在我看来是非常可悲的一件事,“倒下了没关系,还可以重新开始。这个时候需要冷静地思考和总结失败原因,痛定思痛,踏踏实实往前走。”

正是这种不向失败认输的精神,让林海峰经历多次失败后,却从不停歇,不断总结经验,一旦发现新商机后就再次冲锋,终于在35岁时,将企业发展上市。在东方日升,不仅总经理很年轻,一般管理人员的平均年龄也不到30岁,可以说这是一支充满朝气与活力的团队。

不安现状、好胜的性格,总是让其在寻找有挑战性的活动,他喜欢爬荒山,在山上露营,喜欢刺激一点的活动。在办公楼里的一张照片上,他驾着一辆越野车,在土堆上做看似很危险的动作。他不喜欢打高尔夫球,大概跟高尔夫球节奏过于缓慢有关,5年前宁海县开办了一个高尔夫训练场,他买了一套球具,并训练了一个半月,实在不喜欢,将球具送人。都说高尔夫球场是高端交友的场所,但我感觉我的生意在高尔夫球场上也很难谈成。”

创业的激情依然保持在林海峰的生活习惯中,他现在每天早晨5点多就自然醒了,7点钟就会出现办公室,而晚上有时要很晚才能回家睡觉。他的闲散时间并不多,每天上午处理50封左右邮件,就是一件很耗时的事情。

林海峰还保有创业者的敏感。在闲聊中,提到他喜欢的户外活动,他认为户外运动以及相关配套市场还没有好好挖掘,偶然提到雇佣保姆的话题,他又认为保姆市场的高端市场需求量很大,只要向客户保证服务品质,一定能很快打响。

在林海峰眼里,处处都是商机,或许正是这个特点,让他在创业初期频繁更换方向,并最终找到突破口。

*ST科健 三高层递交辞呈

*ST科健 (000035)今日公告,王栋因个人原因向公司董事会递交辞呈,请求辞去公司总裁职务;邱韧因个人原因请求辞去公司副总裁职务,但继续担任董事职务;陈维焕因个人原因向请求辞去公司副总裁及财务总监职务。

资料显示,自*ST科健进入破产重整程序后,管理人已启动债权申报登记及审查工作。截至11月28日,共有57名债权人向管理人申报债权,申报金额约12.75亿元。(李小平)

中成股份签订 38亿元交钥匙工程

12月11日,中成股份(000151)与孟加拉化学工业公司(BCIC)正式签署了《孟加拉国沙迦拉化肥厂项目合同》。依据合约,中成股份将为BCIC建设一座合成氨日产1000公吨/年产33万吨吨、大颗粒尿素日产1760公吨/年产58.08万吨吨化肥厂;中成股份将负责完成项目管理、场地平整、地质勘查、设计、采购、施工、安装、培训和试车、性能考核等全部项目建设工作。该项目类型为固定总价交钥匙工程项目,BCIC按照合同约定的方式向总承包商支付合同款项。按价格商定汇率折算,上述价格总计约合38.05亿元人民币。(李小平)

劲嘉股份1.2亿元 收购丰彩丽52%股权

劲嘉股份 (002191)及全资子公司中华香港国际烟草集团有限公司与亚先(香港)国际有限公司签署《股权转让协议》,拟分别收购香港亚先持有的江西丰彩丽印刷包装有限公司27%、25%股权,合计收购丰彩丽52%股权。交易价格分别为6231万元,5769万元,合计1.2亿元。

资料显示,江西丰彩丽主要从事烟标的生产、销售业务,其主要客户为江西中烟工业有限责任公司,云南红塔集团。目前丰彩丽占江西中烟烟标的市场份额为10%左右。劲嘉股份称,此次收购拟借助有利的并购时机,以取得江西丰彩丽控股权为目标,通过股权收购,扩大公司在江西烟标业务的市场份额,巩固烟标市场龙头地位,同时降低经营成本,增强盈利能力。(任瑾)

中海达:多波束探测仪 工程样机明年推出

作为国内领先的水利探测设备提供商,中海达(800177)将于明年推出自己的多波束探测仪工程样机,大致可于2013年投放市场。水声探测设备包括单波束和多波束探测仪,单波束产品市场售价通常在3万~5万元/套左右,多波束产品售价则高达200万~300万元/套。目前,国内高端多波束水声探测设备仍主要被国外产品所垄断。按计划,中海达将在2013年开发出多波束海底成像系统、浅地层剖面仪和侧扫声纳系统等三种高科技水声探测设备。明年将推出自己的多波束探测仪工程样机,大致可于2013年投放市场。按照现有测绘产品国内外品牌的价格差,估计国产化多波束海洋探测产品定价可达100万~200万元/套。(刘莎莎)

中联重科董事长当选 CCTV经济年度人物

12月12日,被业界称为中国经济领域“奥斯卡”奖的CCTV中国经济年度人物评选“在北京举行颁奖典礼。中联重科(000157)董事长詹纯新凭借其带领中联重科在国际并购上的出色表现,成功当选2011中国经济年度人物”。与此同时,在今年全球工程机械产业大会发布的2011年度全球工程机械50强企业榜单上,中联重科排名前进两位,位列第8名。(文星明)

