

# 华视传媒保“帅”难解收购未了局

■ 本报记者 闵云霄

11月16日,华视传媒对外宣布:董事会正式决议,支持李利民继续担任董事长及CEO。

这条消息的潜台词是:此前一天,华视传媒的两大主要股东橡树投资和戈壁投资给华视传媒董事会写了一封信,要求董事会另找人选接替李利民担任华视传媒董事长。两股东认为,李利民近几年来对公司管理不善,并在信中列举了李利民多条管理不善的表现。此举让外界颇为震惊。

华视传媒同时回应称,“两位大股东传播信函的行为已经对公司和公司管理团队声誉以及公司的日常运作造成了负面影响,也对公司和公司股东造成了不可挽回的损失”。

其实,华视传媒与两股东之间,纠葛已有多,此次如此白热化,亦在利益纷争,华视传媒董事会以特别决议的形式投下的信任票,终于让李利民吃了颗定心丸。随着口水战的持续,双方“恩怨纠葛”的部分细节逐步浮出水面。

## 收购后遗症

华视传媒是业界继“分众神话”之后的另一个传奇。2005年4月,华视传媒集团有限公司创立,两年半之后便赴美上市。当时,正值美国股市遭受金融危机陷入整体低迷,中国赴美上市企业纷纷暂停路演,而华视传媒创下纳斯达克最快上市公司纪录,融资1.08亿美元。

在金融危机横行的2008年,又逆势增发。2009年,以1.6亿美元收购数码媒体集团(DMG),使华视传媒从公交领域拓展至地铁,成为“地上地下通吃”的移动电视公共交通系统全覆盖运营商。

华视传媒与DMG均为数字移动电视广告业的公司,华视传媒主攻公交系统,DMG则在地铁业务方面较强,两者此前互为“竞争对手”。



王利博制图

对DMG的收购在2010年初交割完成,创立于2002年的DMG曾经过4次融资,总金额在7000万美元左右,手中拥有覆盖7个城市、27条地铁线路的资源,有3.4万个地铁电视终端。还拥有香港地铁线路的独家广告运营权,这对于短时间内在公交车网络中顺利覆盖的华视传媒是不可多得的资源。可以说,华视传媒每天影响着中国4亿主流消费人群。

可是,好景并不长久。华视传媒与数码媒体集团(DMG)并购案在一年前后出现了戏剧性的变化。2010年12月29日,华视传媒对外宣布,公司在美国高州法院对DMG提起诉讼。其被告多达12名,全部为DMG公司被并购前的股东,其中既有橡树投资、戈壁投资这样的风投,也有像戈壁创始人曹嘉泰这样以个人身份列为被告。

据《中国企业报》了解,当时交易的1.6亿美元以现金加股票的方式进行,整个付款过程共分为3步:

第一步是在交易完成时付给数码媒体集团共计1亿美元,其中4000万美元现金,另外6000万美元为股票;剩下的6000万美元付款将分为两笔,每笔为3000万美元,分别计划在2011年年初和2012年年初分两次支付。

华视传媒起诉的理由是:DMG前股东提供虚假财务信息诱使华视高价收购了DMG,“安永审计报告披露的DMG2009年前8个月的收入,与DMG管理层所作陈述不符,DMG管理层对其财务进行了虚假陈述”。由此华视拒绝支付剩下的6000万美元余款。

从DMG前股东提供的资料来看,上述合同已在2009年11月16日签订,也意味着,华视传媒在2010年与2011年的这一天,必须分批支付延期并购买共6000万美元。华视传媒于合并生效后前后应支付首批并购买共1亿美元,但是DMG前股东表示,至今只拿到2935万美元现金

和760多万股。

差异的焦点集中在2009年前8个月DMG的净收入与净利润,DMG报告这两项数字为1.04亿元人民币及-5010万元人民币,而安永报告为6680万元人民币及-1.8亿元人民币,前者明显数倍于后者。

对此,华视传媒方面向法院提出了多项诉求:1、拒绝支付剩余的6000万美元收购款;2、要求DMG股东及投资方返还通过造假所获得的1亿美元现金和股票;3、拿回华视传媒在共管账户中的资金(此前双方为了保障交易顺利进行,曾设立了第三方共管账户);4、要求DMG股东及管理层支付不低于8000万美元的补偿性赔偿金;5、要求DMG股东及管理层支付惩罚性赔偿金,具体金额在审判中确定;6、要求对方支付法院认为公正和适当的利息、律师费以及其他支出、成本等。

华视传媒当时的说法是,截至2010年9月30日,华视传媒收购数码

媒体集团的商誉和无形资产减损约为8950万美元至8510万美元。依据美国通用会计准则,管理层现正要求对上述商誉进行年度减值测试。管理层不排除对上述商誉及无形资产账面价值进行包括非现金减值在内的调整的可能性。

## 官司拉锯战

这起诉讼的焦点集中在,华视传媒表示,自己在并购DMG时受到了上述被告虚假财务报表的引导,被诈骗。按照合并协议,华视传媒以1.6亿美元的现金及股票来支付合并DMG的收购款。

然而,这一诉讼的内容令DMG前股东无法接受——假如他们败诉,相当于华视传媒一分钱也不用花就得到了DMG,此外还可以得到8000万美元以上的赔偿。

因为该诉讼的发生,致使华视传媒没有能在2010年如期支付DMG前股东并购买,2011年2月22日,DMG前股东集体向纽约法院递交法律意见书。该意见书说:“自一年多以前双方完成交易,华视接手管理DMG的相关业务,直至2010年11月其无法按时交付3000万美元的延期付款,华视从未起诉(受到过)任何欺诈……华视本有权在收到安永报告时终止本次合并协议,但华视并未如此,而是选择在得知安永公布的重大差异时继续合并行为。”

紧接着的2月25日,DMG前股东也不甘示弱,又将华视传媒告上法庭,认为华视传媒违反并购时签订的各项协议,案由包括违反并购协议、补充协议等。该宗诉讼请求则没有涉及具体金额,只要求:实际履行所有协议;补偿性损害赔偿金判决等。

该案于今年5月份在美国纽约州高等法院开庭审理,庭审的争议焦点主要在于,DMG前股东方虚报财务数据属于欺诈还是属于违约?华视传媒在诉讼中认为,其之所以以1.6亿美元的高价并购DMG,正是

基于被告方提供的虚假信息,并购才得以进行,这一行为已经远超合同条款的约束,属于欺诈行为。而DMG前股东方则认为,这些属于双方并购合同中违约的部分,不属于欺诈,而即便属于违约部分,也已经超过了合同约定的1年期限,DMG前股东方认为,华视传媒已经没有任何权利追究其违约责任。

美国时间11月3日,法院下发判决书认为,华视传媒提供的证据不足以证明DMG前股东构成欺诈,因此不支持华视对DMG提起的关于欺诈的诉求,其虚构财务数据的行为属于合同违约范畴,华视传媒可根据违约条款向DMG股东等各方提出索赔。此外,法院未支持DMG股东提出的解冻股票诉求。法院宣判华视传媒败诉,要求启动抵押华视传媒3000万美元资产的法律程序,以偿还收购DMG的分期付款。

“这意味着法院认定了DMG前股东虚报财务数据的事实,华视传媒败诉诉求被驳回属于程序性原则问题。”熟悉此事的一位法律界人士认为,如果一审裁决做出,则意味着华视传媒吃了一个“哑巴亏”,造假事实存在,却无法追究对方责任。但他告诉记者,在美国,如果证据确凿,欺诈案可有4年起诉期限,不受合同所约定的1年期限约束。

根据华视传媒的相关公告,华视传媒已决定继续上诉。

11月15日,华视传媒DMG前股东的主要股东橡树投资和戈壁投资致信华视传媒董事会,声称对这家公司的未来感到十分担心,要求董事会另觅人选接替李利民出任华视传媒董事长。橡树投资和戈壁投资在信中表示,最近几年李利民对华视传媒公司一直都管理不善,尤其在收购数码媒体集团(DMG)的地铁广告业务上,华视传媒令人费解地解聘了大多数关键销售团队,没有提供必要的资源来成功地运作这项业务,导致并购后的整合失败。

(下转第十五版)

“十二五”期间,我国把显示行业作为支柱产业来发展,光学膜作为高科技材料产业已经上升到国家战略的高度

# 破解光学膜国产化“哥德巴赫猜想”

■ 本报记者 李延生

1988年,在中国的第一个开发区——中关村新技术产业开发区中,康得投资集团有限公司作为第一批创立企业中的一员呱呱坠地。经过23年的洗礼,当时的500家企业中,现在仅存的也就只有十几家了。而康得已经发展成为在国内设有8家全资子公司、在境外设立全资子公司、拥有2家上市公司,以节能、环保、新能源为产业投资方向的投资控股集团。

康得何以能发展如此神速?“成功源自于梦想。”康得董事长钟玉如此说。

## 康得人的三个“梦”

2010年7月16日,康得集团下属的康得新复合材料股份有限公司(简称康得新)在深交所成功上市,上市回来,钟玉在集团里发表了一个演讲,题目就叫“梦”。

他讲到,康得新公司1988年成立,1989年推出产品,当时市场挺火,到1989年底突然萧条,当时国家正从紧缺经济转向饱和和经济,大件商品都卖不出去,使得公司的产品积压了好几百万,造成亏损。

“创业初期真的是非常难啊!”钟玉告诉记者说,当时,企业没有钱去餐馆吃饭,企业员工过年聚餐都是你拎一只鸡,我拿一条鱼,他带一瓶酒,30多个员工凑在一起聚餐。员工都为企业的前景担忧而落泪。不知是谁开了个头,大家一下子哭成一片。

“我当时急了,抄起一瓶酒,和大家讲,康得公司永远不会有倒闭的那一天,康得大厦总有一天会在中国的土地上耸立。”和全体员工把酒干了。十年之后,1998年在康得集团创立10周年之际,康得人经过艰苦奋斗,用了十年的时间终于建成了自己的大厦,康得大厦高高地耸立在了土地信息产业基地。

第二个“梦”是在1998年康得公司推动产业化的时候。当时美国公司有一种高分子复合材料——

预涂膜,康得公司作为它的中国总代理,做市场推广。

当时和美国公司签订协议,各出资50%在中国合资成立一个生产厂。可是,从1998年到2000年3年时间,美国公司始终不投资。

2000年7月份,钟玉和美国公司代表在长城饭店进行最后一次谈判。钟玉问:“我们市场都开拓好了,客户都翘首以待,你们到底什么时候投资?”对方说:“对不起,我们决定将这条生产线投在韩国。”

“当时我都气坏了,白纸黑字的协议怎么能说撕毁就撕毁呢,这是康得产业化的希望啊!”钟玉说,“1000多万元投在市场上了,说没就没了,凭什么呢!”

美国公司的这一招,把康得公司逼入了绝境。可“塞翁失马,焉知非福”,正是这一逼成就了康得新今天的事,也使这家美国公司最后走向了灭亡。现在美国公司的几位副总裁都成了康得新公司的雇员,为企业开拓美国市场。

“我就不信我们中国人凭自己的双手,建不成自己的生产线。”钟玉当时暗下决心,可是回到公司一说,没有一个人支持。

当时那个事业部只有十几个销售人员,别说工程师,连一个工人都没有。在如此高科技的高分子领域投资,设备、工艺、配套都没有,风险太大。

评价一个项目,首先要看什么?钟玉说,项目论证最大的风险是市场风险,首先研究的不是能不能做得出来,而是能不能卖得出去。

虽然决定干,但还是没有人相信能成功。经过卧薪尝胆,2002年10月16日,中国第一条预涂膜生产线在北京昌平产业园建成投产了,当时北京市副市长刘海燕亲自去剪彩。

“投产前一天,美国公司的总裁给我打电话,问你们的生产线是不是投产了,我说是,他说,你为什么欺骗我?”

当时,康得公司花高价从美国公司买来,低价卖给客户,自己赔钱来维护客户关系。

钟玉说:“我们一直有这个想法,当初要和你们一起建,是你们把协议撕毁了。”最后对方理屈词穷,说能来看看吗,钟玉说欢迎。他来了看到现代化的厂房和设备,尤其是刚建成一个星期产品就生产出来了,他还真是佩服了,说:“未来的世界第一是你们。”

“回想当初,我们的第一任老厂长,手往一大片空地一指,就在这儿,建成中国第一条预涂膜生产线!当时员工都偷笑,这怎么可能呢,而今天,这一切都实现了。”钟玉不无感慨地说。

投产成功了,下一步怎么走?在庆功会上,钟玉又说出了他的第三个“梦”:“有一天,我会带领你们去敲响康得新在深交所上市的钟声,而当这一天到来的时候,也是康得新走向世界第一的时候。”

8年后,2010年7月16日,康得新在深交所成功上市。

## “孙百万”们的财富故事

康得新成功上市了,员工们欢呼雀跃。为什么?

“康得创业之初,就提出要创造一个骨干持股,与金融市场、国际市场接轨的跨国公司。”1988年6月6日给大家讲的这句话,钟玉至今记得还很清楚。

原来,公司上市前就给了100多名员工股权。当时1.68元每股,当时很多职工没有钱或钱不够。比如,给某个员工10万元钱的股票,员工只有3万元钱,另外7万元钟玉个人掏腰包借借给员工。

当时公司有个司机姓孙,在公司勤勤恳恳地工作了很多年。钟玉跟员工们说:“一旦我们企业上市,像老孙这样的员工,就会成为百万富翁。”当时没有人相信,同事们就开玩笑戏称老孙为“孙百万”。

而今天,康得新股票每股52元,假如职工当时掏了10万元钱买了6万股,到今天就价值300万元以上。老孙不但成为了真正的百万富翁,而且是拥有好几百万的货真价实的富翁。

“在康得,员工最大的收入不



钟玉

是工资,而是股权。”钟玉说。公司上市成功,很多骨干工人都身价百万,干部们有的甚至成了千万、亿万富翁。

“员工不在于有多少股票,而在于公平,在于对于个人价值的认可。”对此,钟玉非常清醒。

为了使员工持股达到公平、公开、透明,公司首先请了一个专业公司来做方案,列出评分标准;其次,方案经过员工集体讨论,都觉得好再实行;第三,股权分配实行抽厘格子,员工根据自己的工龄、司龄、职位以及对企业的贡献等等,就可以对号入座,算出自己应该拥有的股权。最后才是员工认购股,有钱的交钱,没钱的钟玉个人借给员工。而且,实行员工个人自愿,愿意持股就买,不愿意的可以不买。

“财散人聚”,钟玉相信这句话。“不久前,公司实行期权时,仍然实行这个办法。我不是为了个人挣钱,是为了做事。在康得没有帮派、没有嫡系,只有大家共同的利益。”钟玉说,“要营造一个公平、公正的环境氛围,创造一个‘企业爱员工,员工爱企业’的和谐企业文化。”

## 突破光学膜国产化“困局”

“有的产业是猪,喂得再肥也只是一头大肥猪,而有的产业天生就是一头象。”钟玉分析到。

康得作为一个有抱负的企业,在实现预涂膜国产化之后,又把目标瞄向了一个更高的目标。

钟玉给记者介绍说,作为高科技复合材料的一类,预涂膜的价格是5毛到5元一平方米,市场只有300亿的市场容量。而光学膜价格是20到200元一平方米,市场容量在几千亿元以上。

据记者了解,目前我国已经成为世界最大的平板电视和手机消费国和生产国,而电视屏幕、手机显示屏等都离不开光学膜。光学膜在中国市场需求最大,但是100%需要进口,高端技术都在外国公司的手里。

“十二五”期间,我国把显示行业作为支柱产业来发展,光学膜作为高科技材料产业已经上升到国家战略的高度。

“中国没有规模光学膜企业。”多年来,很多人都认为中国造不出光学膜,因为光学膜的技术含量太高了。

今年10月18日,康得新公司4000万平方米的光学膜生产线投产仪式在张家港隆重举行,中国第一家规模光学膜生产企业投产成功,让整个股市和亚洲全行业市场震动。

很多人认为不可能,甚至连专家都不相信康得新能做得出来。日本三菱等世界级的光学企业代表在现场看到世界一流的生产线,再看到质量一流的光学膜产品时,真的信服了。

“中国过去没有规模光学膜生产企业,现在不但有了,而且产品已经得到了京东方的认证,可替代目前韩国三星的产品。”钟玉说,“证明了公司已经在光学膜产品的生产技术上取得了重大突破,成为了我国首家突破国外壁垒拥有光学膜生产技术的企业。”

## 演绎资本市场“传奇”

上市成功不但给员工带来了财

富,同时也给了资本市场一个惊喜。

公司股票一上市,就成为股票市场的一匹黑马,但与大部分黑马股票过山车似的行情不同,康得新至今一直稳步增长。

正如一家金融投资界知名媒体评价的那样:“康得新:一直在上涨,从未套过人。”

从公司上市发行价14元至今复权价52元,增长超过350%,成为中国股市的一只明星股。

目前,康得新公司是国内首家具有自主知识产权的从事预涂膜技术和预涂膜生产的企业,是国家预涂膜行业标准及国家覆膜工艺标准的主要起草单位。公司预涂膜产品生产规模、质量、品牌国内第一、世界领先,也是国内唯一一家能满足出口欧美等国家质量要求的预涂膜企业,产品行销全国,出口美国、欧洲等50多个国家和地区。

今年年底通过扩大规模和技术升级,明年将超越世界第二的印度公司,成为预涂膜行业的世界第一。

成为世界第一之后,下一步怎么办?据记者了解,康得新一直致力于新材料的研究,在这方面,康得新早在5年前就开始做研发准备了,作为技术储备,康得新新一代光学膜材料已经研究成功。

不久前,公司公布增发预案,募集资金总额20亿元,用于投资30亿建设年产2亿平方米光学膜项目,并配套生产5万吨光学膜基材PET、1万吨保护膜和0.61万吨UV固化黏合剂,形成上下游一体化、具备较强竞争力的完整的光学薄膜产业集群。

“从这一刻起,康得新开启一个新的伟大梦想,打造国际高分子复合材料的领军企业。”钟玉对记者表示。

