

# 国光电器身陷“地雷阵”

■ 本报记者 许意强

周海昌要为他当年的跨越式扩张布局自吞苦果了。

作为国光电器(002045)实际控制人,近年来周海昌快速扩张并重点发展的全资子公司、控股子公司、参股公司,最终在2012年上半年成为引爆国光电器业绩亏损的导火索。《中国企业报》记者看到,今年上半年国光电器仅实现营收8.02亿元,下滑15.31%;营业利润亏损1.74亿元,同比下降482.79%。

与此同时,公司旗下13家全资、控股、参股子公司,11家出现不同程度的亏损。其中,子公司国光电子、国光电器美国公司亏损额分别达到3526万元、1829万元。仅有一家全资子公司净利润达12.51万元,一家参股24.8%子公司净利润为146.68万元。作为公司参股子公司且重要客户的AuraSound公司,截至6月底欠国光电器的应收账款已经高达1.85亿元,由于存在无法回收的风险被迫让公司计提资产减值准备1.7亿元。

早在2011年,国光电器营业利润就出现36.45%下滑,但这并未引起周海昌的足够重视,最终在今年将整个公司直接拖向“业绩下滑、巨额亏损”更加尴尬的境地之中。

## 巨亏祸手

当前,公司对美国参股公司AuraSound高达1.85亿元的应收账款,497万元其它应收款以及因其产生的3751万元成品和材料存货,累计风险金额已突破2.27亿元。

这一切,国光电器其实是可以避免的。

早在今年4月,美国AuraSound公司及设在中国的子公司武汉欧拉声电有限公司已出现经营困难。此后,这两家公司的主要管理层均出现更换,甚至中国子公司已经决定提前解散。就在今年4月下旬,AuraSound还宣布要调整此前发布的截至2011年9月30日和截至2011年12月31日财报。

种种迹象表明,从今年初开始,AuraSound公司的经营业绩已经出现波动,特别是从去年开始的欧美新一轮经济动荡带来的市场环境恶化、企业经营业绩下滑等情况,开始暴露。

“作为国光电器的参股子公司,公司对于美国AuraSound的上述情况,一直没有对投资者进行风险提示,也没有在收款发货等公司运营的正常财务环节进行及时预警和控制。直到8月16日才发出预警,这已经造成公司的巨大损失”,有来自上海的投资者向《中国企业报》记者称,不排除这是国光电器实际控制人玩的一招“金蝉脱壳”,涉嫌将上市公司的利润通过这种方式输送到AuraSound公司,不然没有道理钱一直收不回来,货还一直发,形成高达2亿多元的应付账款和存货损失。

据悉,AuraSound是一家在美国OTCBB挂牌交易的公司,主营音响等关联产品的开发和销售。早在2008



在国光电器股价持续稳步下跌的背后,是公司业绩和整体竞争力的走低

大笔投资建子公司,控股参股子公司,如今却成为引爆国光电器(002045)业绩亏损的一个个业绩地雷。未来,这些全资子公司是否会成为拖累国光电器走向生死边缘的累赘和包袱,答案陆续揭晓。

年金融危机之际,国光电器酝酿在海外抄底 AuraSound,并于2010年向其投资300万美元,持有其35.21%股权。

AuraSound 还是国光电器在美国市场的重要商业客户。《中国企业报》记者看到,2010—2012上半年,AuraSound 业务占到国美电器的销售额比重分别为5552万、3135万、632万美元。国光电器对 AuraSound 的应收账款和存货备料金额,已大大超出公司在2010年(8793.66万元)和2011年(11545.50万)的净利润之和。

一旦上述款项无法回收,无疑将国光电器推向“巨亏”深渊。

## 扩张隐患

如果说 AuraSound 的经营不佳导致公司应收账款存在无法收回的风险,由此揭开国光电器依靠子公司进

行多元化扩张的神秘面纱。那么,今年以来内外部经济环境和市场环境的多重压力,无疑将会陆续引爆公司的“并购地雷”。

目前,公司旗下8家全资子公司,仅有位于梧州的国光电子1家实现盈利,净利润为12.51万元,其它7家出现不同程度的亏损。2家控股子公司亏损和5家参股公司,其中只有一家 KV2 Audio 公司净利润达到146.68万元,但国光电器的持股比例仅24.8%。

作为一家以音响、微电声业务为主,同时兼营电池、五金产品的企业,与国光电器2011年达21.06亿元的销售收入相比,其国光自有品牌的音响在中国市场上并不为人们所熟知。《中国企业报》记者看到,目前国光电器主要以面向海外客户的 OEM 和 ODM 订单为主,2011年底,其国内自有品牌音响业务的销售收入仅1660万元,占比不足1%。

资深产业观察家于清教指出,“就当前国光电器的产业布局、市场布局来看,尽管通过建立和控股子公司实现了销售收入的大幅提升,由于子公司的布局较为分散、经营业务开始从音响向电池、五金产品扩张,这给企业带来系统管理能力的巨大考验。从今年的业绩来看,公司现有经营管理团队显然是欠缺这种整体协同管理能力的”。

今年上半年,国光电器在营收出现同比下滑15.31%背景下,销售费用和管理费用同比增加1.58%、14.17%。对此,公司解释称:销售费用增加的原因是加快内销市场的开拓,增加销售人员。管理费用增加是人工工资增加和加大研发项目投入。不过,《中国企业报》记者看到,在公司加大内销拓展的同时,今年上半年国光电器在国内音响业务的销售收入仅为1153.54万元,比上年同期下降66.26%,显然人员和费用的增加并未推动公司内销的增加。

“这意味着,国光电器当前面临

着国内自有品牌业务拓展失利、销售下滑,海外市场经济冲击需求锐减的内外双重压力,这无疑为其在2012年下半年以及2013年的发展蒙上了一层阴影。此外,美国 AuraSound 公司的巨额应收款则是一颗会被随时引爆的定时炸弹”。于清教认为,对于国光电器实际控制人周海昌来说,应该是从业41年以来最严峻的一次考验。

## 转型困局

作为一家专业的音响制造商,国光电器从当年的广州国光电声器件厂起身,见证了中国电声器件产业近30年来的发展兴衰。自2005年登陆资本市场以来,募集的资金并未能够有效地推动企业的经营转型和技术创新。

最近几年来,国光电器通过收购美加音响、爱威音响,甚至海外抄底美国 AuraSound 公司,谋求从 OEM 制造商向自有品牌运营商的转型。不过,《中国企业报》记者了解到,国光电器在国内的自有品牌拓展并不顺利。

于清教认为,“尽管国光电器拥有向自有品牌经营转型的意识,不过作为一家传统的音响制造商,企业长期以来习惯了海外市场的简单贴牌生产出口贸易,缺乏对中国市场的营销渠道、推广体系等方面的经验积累,更缺乏专业的营销团队在推动。同时,相对于国内、国外两个市场的同时操作,公司的管理也未能跟上,直接导致了公司现在的经营困局”。

周海昌作为公司的实际控制人,虽然拥有41年多的电声从业操作,但其至今仍担任董事长和总裁两副重担一肩挑,未能很好地建立职业经理人团队。同时,公司现有运营团队对于国内音响行业、市场和消费者需求的了解和产品知识已经偏陈旧,这些都成为阻碍公司品牌经营转型的阻力。

# 外嫁未果 尚德自救?

■ 本报记者 陈玮英

接二连三的不利消息压得施正荣憔悴了许多。作为无锡尚德电力控股有限公司前 CEO,施正荣在尚德处于风口浪尖之时选择退居二线,有分析人士称是为了避避风险,以更好地将尚德从旋涡中解救出来。

据尚德近日发布的二季度初步财报显示,尚德二季度的毛利率为-10%,相比同行偏低,主要是因一笔高达7600万美元的非现金库存计提影响。接近尚德电力的相关人士向《中国企业报》记者透露,近日,国联注资尚德电力的方案被暂时否决了。接下来尚德电力可能或以发行债券的方式来寻求帮助。

## 寻求注资暂被否或发债券

此前有消息称,尚德电力可能与江苏省无锡市国资委旗下的无锡国联发展(集团)有限公司合作,来缓解公司财务危机。但合作双方均三缄其口。

无锡国联是无锡市政府出资设立并授予国有资产投资主体资格的国有独资企业集团。消息人士称,原本是要将国联证券卖给中信证券,然后注资尚德电力,但现在中信证券认为价格过高,还未接手。

据上述人士介绍,事实上,早在两个月前,就传出了中信证券即将兼并国联证券的消息,只是当时所有人的焦点都落在了券商并购层面。

“如果这一方案暂时被否,极有可能靠发行债券的形式,政府债或企业债来融资。”上述人士表示。

“我们公司在未来几个月会做好债融资的项目。”尚德电力投资关系部高级经理张健敏在接受《中国企业报》记者采访时如是说。但他拒绝透露过多细节,“现在没有更多细节可以披露,我们现在正在做债融资的工作。”

众所周知,公司债是指上市公司依照法定程序发行、约定在一年以上期限内还本付息的有价证券。是由证监会监管的中长期直接融资品种。发债企业需由金融机构或上级母公司(主要投资主体)提供担保。

“也就是说,需要银行方面的支持。”上述人士表示。

“银行一直在支持尚德的工作,以前是现在还是。”张健敏表示。

值得一提的是,“公司发行债券都是需要还款和利息的,如果本身不能挣钱的情况下还要付息,对企业而言则是非常艰难的事情。”上述人士表示。

8月31日晚,尚德发布的2012年第二季度初步财报显示,截至今年6月30日,尚德在第二季度的出货量与第一季度相比环比增加33%,高于原先20%的预测。第二季度的销售收入为4.71亿美元,环比增加15%。

尚德 CEO 金纬在公告中称:“我们还在寻求不同的再融资方案,来解决2013年到期的可转债的问题,此事有望在近期得以落实。同时,我们对全球太阳能基金的尽职调查也取得了积极进展,我们将随时报告最新的结果。”

## 企业自救或成行业现象

此前,中国太阳能光伏企业在全球领域中一度被誉为:“走自己的路,让别人无路可走。”中国资源综合利用协会可再生能源专委会主任委员李俊峰直言,“可目前行业面临的问题是,走得太快,一年走了五年的路,让未来五年无路可走。”

(下转第十四版)

# 与内蒙古电力、鄂尔多斯电业局共同防沙治沙

# ABB 的“绿色梦想”

■ 本报记者 刘宏伟

北方的夏季已近尾声,但在内蒙古鄂尔多斯毛乌素沙漠中,记者见到,输电线路沿线的部分地区,却草木葱郁、绿意盎然。这里虽然属于风吹沙走、寸草不生的沙漠地带,但是高大的110千伏高压输电线路沿线布满了沙柳网络,绿色植被长势良好。这就是全球领先的电力和自动化技术集团 ABB 与内蒙古电力(集团)有限公司及旗下鄂尔多斯电业局共同实施的防沙治沙工程取得的成果。

这些沙柳网络在高压输电线路两侧形成防风固沙的绿色长廊,确保了当地输电线路的安全稳定。ABB(中国)有限公司可持续发展事务负责人韩瑜在接受记者采访时表示:“将可持续发展的理念融入到业务运营当中是 ABB 一直坚持的理念。和合作伙伴相似,利用先进的技术服务社会,降低自身运营的环境影响,参与环境保护工作是我们履行企业社会责任的重要方式。”

据介绍,位于内蒙古自治区的鄂尔多斯市属于中国沙漠化最严重的地区之一。沙漠化已经危及内蒙古电力公司特别是鄂尔多斯电业局输电线路的稳定性和正常的生命周期,进而影响电力供应,可能对相关地区的生产建设与人民生活造成巨大的经济损失。而北京又处在内蒙古沙源地下风向,也深受沙尘影响。同时,由于内蒙古电力集团担负着北京地区六分之一的电力供应,其电力供应的可靠性也影响到了北京地区用电稳定。

为了减轻沙漠化给当地人民生活带来的负面影响,同时保证首都供电稳定,ABB(中国)有限公司和内蒙古电力(集团)有限公司、鄂尔多斯电业局共同商议,早在2007年,即决定治理输电线路周边环境;是年,启动了为期三年的“防沙治沙林”一期工程,邀请中国绿化基金会协助执行。

据韩瑜透露,截至2010年,已治理了审图线(乌审旗至图克镇)2670亩的沙地面积。在此基础上,2011年,三方第二次签署合作协议,继续改善当地生态环境、治理沙地、建设绿色防护走廊。二期防沙治沙项目进一步改善生态环境,使高压输电线路沿线形成绿色防护长廊,控制风沙对高压线路的威胁,也为北京地区构筑了一道绿色屏障。截至目前,二期防沙治沙项目初见成效,已完成总面积为19.2公顷的沙柳沙障的设置工作。

鄂尔多斯审图线防沙治沙造林工程的实施使工程区风蚀沙化的现象得以改头换面,避免出现一些安全隐患,如沙土流动容易造成杆基倾斜或倒塌,而流沙堆积过高又会造成高压线离地面太近。治沙工程同时也保护和促进了当地农牧业生产,不仅改善了周边地区的生态环境,还带动了林业、种植业、养殖业的健康快速发展。工程实施区内,由于增加了红柳、杨柴、籽蒿的种植面积,可为当地牧民带来额外的经济效益,每公顷每年可为牧民提供约1200元收入。

自从项目实施以来,ABB(中国)高层领导每年都会前往防沙治沙现场,查看项目执行情况。韩瑜表示:“我们非常高兴地看到,防沙治沙环保项目在多方努力下已经取得一些成果,我们将继续为当地的环保事业贡献我们的微薄之力,为创造一个更美好的世界努力。”

## 欧盟对华光伏反倾销调查立案

# 倒逼企业加快国内市场开发

■ 本报记者 陈玮英

从光伏组件到电池片再到硅片,中国大多数光伏企业都难逃厄运,都将应对来自欧盟的反倾销调查。

9月6日,欧盟委员会宣布,对从中国进口的光伏硅片、电池片以及组件发起反倾销调查。这是我国历史上涉案金额最大的贸易争端。据欧盟委员会统计,2011年,中国向欧盟出口了价值210亿欧元(约合265亿美元)的光伏板及光伏组件。

而这一结果早已在企业的意料之中,“我们早就想到了这个结果。”日地太阳能电力股份有限公司副总经理王振军告诉《中国企业报》记者,现在企业能做的就是积极应诉。

## 积极应诉争取较低税率

“中国电池组件70%多是销往欧洲市场的,从依赖程度看,有的企业高度依赖欧洲市场,达到了90%多。”王振军如是说。

根据欧盟委员会相关要求,自立案调查之日起的15天内,也就是在9月21日之前,应诉企业需将抽样调查问卷填写好交给欧盟委员会。目前,各地光伏企业正在积极准备相关应诉工作。

按照欧盟相关法律,立案之后9个月内会作出初裁,15个月内终裁,终裁结果由欧盟27个成员国政府进

行投票后才能生效。

昱辉阳光集团 CEO 李仙寿接受《中国企业报》记者采访时表示,昱辉阳光将积极应对欧盟反倾销调查。“昱辉会与国内光伏企业以及欧盟合作商共同上诉,但欧盟双反短期内对昱辉阳光影响不大。”

据统计,按去年出口产品价值计算,浙江省涉案价值将达25亿美元,正在积极应诉的企业超过了40家。浙江省商务厅公平贸易局局长张勇表示,25亿美元还只是表面,实际上造成的损失应该包括对就业、对当地经济发展等诸多影响。

但与美国不同的是,虽然欧盟也没有承认中国的市场经济地位,但认为中国是一个转型经济国家,可以根据具体情况来审查企业是否按市场规律运作。浙江省太阳能光伏产业对外贸易预警示范点负责人、杭州市太阳能光伏产业协会秘书长赵永红告诉《中国企业报》记者,如果企业配合欧盟委员会的抽样调查,并最后被认定市场经济地位,就会获得较低税率。而如果企业不积极开展应诉,将被调查机构认定为不合作企业,会面临全国性高惩罚性税率。“美国反倾销初裁税率从30%多一直升到近250%,悬殊之大可见一斑。”

厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强表示,被发达国家认为是新的经济增长点的新能源产业,从一开始就被赋予了“外向型”的使命。在

此背景下,我国的新能源产业的“外向”之路无疑将十分艰难,贸易摩擦不断,日益增加,也是可以预见的。

## 寻找自身特色发展之路

海关数据显示,光伏产品的价格从2011年初的1.8美元每瓦,跌至目前0.7美元每瓦左右。加上期间美元汇率的下滑,光伏产品的价格显现“悬崖式跳水”,这直接影响到企业的销售产值。

“但目前的情况是,市场上并不缺乏订单,问题在于大多订单不能为企业带来利润。”赵永红表示,“除了价格低以外,账期长是企业普遍面临的压力。因此从趋势上来讲,浙江省整体上的产量是在增长的,但销售产值却在同比下降。”

据了解,目前,浙江省几乎所有的扩产项目都已经停止,而企业的开工率也普遍很低。企业在产能、设备方面的投资放缓,而在市场、品牌和营销方面加大了投资。同时,“保障企业自身的安全性,在寒冬中活下去”成为浙江省光伏企业发展的主导思想。很多企业开始选订单、选客户,避免高风险的销售,以保证企业的资金安全性为主。“这类企业销售量下滑,但利润情况还比较好,虽然微利但不亏损。”赵永红说。

同时,很多企业已经开始着手准备重新布局市场。“昱辉阳光将重新

调整全球销售布局,分担风险。”李仙寿表示。

这一策略已成为众多企业的选择。浙江公元太阳能科技有限公司总经理苏乘风表示,眼下他们正在努力开拓东南亚、非洲等市场,收效不错。

“我们一直在做东南亚、非洲市场,同时我们一直看好国内市场,现在将加大力度开发国内市场。”王振军表示,他目前正在青海忙一个30兆瓦的发电项目。

“眼下,应加快太阳能电站建设,解决并网,这些都是救企业的重要环节。”林伯强表示。

“可以预见到新兴市场的争夺将更加激烈,这将使得新兴市场的开发难度加大。需要注意的是,新兴市场本身一是市场规模还不小,二是市场环境不成熟不规范(如印度、南非等),三是个别市场壁垒严重如日本,企业如果在这样的市场上争夺,将很可能把新兴市场作乱失控。如果那样,也许低利润甚至亏损销售的局面又会形成。”赵永红如是说。

赵永红认为,关键的制胜之路在于光伏企业应寻找自身与其它竞争企业相区分的特色发展之路。而“通过寻求政府支持来发动国际贸易战,无疑是与产业进步的大方向背道而驰的,是不符合产业发展规律和社会进步规律的,并且,靠贸易战是不可能挽救这些不再有竞争优势的企业。”