

广药与加多宝之争在又一法律裁定后再起波澜——

# 凉茶双雄还要“死磕”多久

本报记者 林火灿

**新闻背景**

日前,广州中级人民法院下达诉中禁令裁定书,裁定广东加多宝饮料食品有限公司等被申请人立即停止使用“王老吉改名为加多宝”、“全国销量领先的红罐凉茶改名为加多宝”或与之意思相同、相近似的广告语进行广告宣传的行为。这纸裁定书也让“一罐凉茶引发的纷争”再起波澜。加多宝方面认为,该裁定严重背离事实,错误适用法律。而广药则明确表示,将启动法律程序,全面追究加多宝在全国各地虚假宣传的法律责任。

广州中院的裁定书下达以后,加多宝方面随即发布声明表示不服,“全国销量领先的红罐凉茶更名为加多宝”是一个众所周知的客观事实。加多宝集团董事长办公室总监冯志敏表示,“全国销量领先的红罐凉茶改名加多宝”的广告词通过了中国广告协会审查并做出“可以播出”的认证意见,因此这一广告宣传语合法。

“我们说加多宝的销量全国领先,也是有充分的客观事实依据的。”冯志敏说,中国行业信息中心向加多宝集团颁发的证书显示,加多宝出品的凉茶2007年至2011年连续4年名列“中国罐装饮料销量



第一”。

加多宝集团代理律师姚岚说,“这足以证明加多宝生产的红罐凉茶全国销量领先的客观事实,也说明红罐凉茶的生产经营者是加多宝集团。至于说其产品用什么名,那是企业的自主经营行为,也是法律赋予的权利,任何人、任何企业均无权干涉。”

广药集团旗下负责经营红罐王老吉的王老吉大健康公司也对广州中院的裁定作出了回应。大健康负责人表示,该禁令意味着“加多宝耗巨资打造的全国销量领先的红罐凉茶王老吉‘被改名’是弥天大谎”,禁令的效力不只是针对本案的被告,而是针对所有的主体不得进行包含“‘王老吉改

名为加多宝’、‘全国销量领先的红罐凉茶改名为加多宝’”广告用语的宣传行为。包括广告主、广告经营者、广告发布者等,都有义务协助执行该禁令。

大健康方面说,将启动法律程序,全面追究加多宝在全国各地虚假宣传的法律责任,同时也将保留全面追究抗拒执行禁令,传播、发布虚假宣传的单位和经销商、个人的连带赔偿责任的权利。

记者了解到,如果大健康在全国启动对加多宝虚假宣传的法律追究,加多宝或将面临数十亿元的巨额索赔。

有关专家表示,广药与加多宝的纷争持续已久。从愈演愈烈的事态看,双方似乎都抱着“铆足了劲与对手死磕”的信念,试图将对方狠狠地踩在脚下。这种“你死我活”、“有你没我”的做法,最后将没有赢家。

商业竞争是激烈而残酷的,但竞争并不意味着就要做减法。在现代商业文明中,适度而非恶性的竞争案例比比皆是。反观广药与加多宝的“死掐”,其实折射出企业对于市场竞争内涵和要义的误读,对竞争对手缺乏必要的包容和合作精神。

广药和加多宝之间的确存在“斩不断、理还乱”的历史遗留问题。如果双方能以更加务实的态度、更长远的眼光和干大事业气魄,增强沟通,化解矛盾,甚至精诚合作,或许获得的利益要比单干多得多。

## 公司数字

100万吨

邯钢确定产销汽车用钢目标

**本报讯** 记者雷汉发、通讯员吴兆军报道:今年1月,邯邯钢铁集团生产销售汽车用钢近1.5万吨,其中出口德高钢铁公司汽车板4800余吨,汽车用钢已经成为该企业的创效“主力军”。邯钢公司董事长李贵阳表示,“开发汽车用钢,为企业赢得了广阔市场空间。邯钢的目标是加大汽车用钢生产比例,力争2013年生产销售汽车用钢100万吨以上。”

汽车用钢是典型的高科技含量、高附加值产品,是展示钢铁企业科技创新能力的标尺。截至目前,该公司已经成功开发汽车用钢7大系列、60多个牌号,具备了汽车整车用钢生产能力,产品不仅被国内企业广泛采用,而且批量出口欧美等发达国家。

13.71万亿元

国有控股上市公司成主力

**本报讯** 记者李予阳报道:随着国有企业公司制股份制改革的推进,越来越多的优质资源进入上市公司,国有控股上市公司已成为国有经济发展的中坚力量。据了解,去年各地国资监管部门进一步推进国有企业公司制股份制改革,推进股权多元化,加快整体上市步伐,建设规范董事会,取得了新进展。国务院国资委主任王勇表示,要不断深化公司制和多元投资主体股份制改革,推动具备条件的国有大型企业实现整体改制上市或主营业务整体上市。

截至2012年底,国有控股上市公司共953家,占我国A股上市公司数量的38.5%,市值合计13.71万亿元,占我国A股上市公司总市值的51.4%。

## 中移动联手招行发力移动支付产业

**本报讯** 记者徐涵报道:不久的将来,银行信用卡功能将可以移植到移动终端设备上使用。拥有全球用户量最多的移动通信运营商与排名全球前100家大银行之列的金融机构牵手,此举备受关注,这意味着我国基于移动互联网的移动支付产业将会出现新的变化。5日,招商银行和中国移动通信集团在京签署战略合作框架协议,双方将加强合作,推动移动支付产业的发展。

在签约仪式上,招商银行行长马蔚华表示,为顺应移动支付产业的发展,招

行一直积极探索移动金融服务,从2011年就开始向移动支付领域进军。此次通过与中国移动的合作,招商银行将借助中国移动在通信领域的主导地位和拥有7.2亿用户的优势,加快招行信用卡业务向移动终端移植的进程,更好地满足移动互联网时代公众,特别是年轻用户更便捷的支付结算需求。

根据双方签署的协议,中国移动与招商银行将在移动支付、市场渠道、集团客户方面进行战略合作。在移动支付方面,双方将在手机支付业务开通、充值、

退款、资金结算、系统对接及开发、渠道合作、积分兑换等方面开展合作。同时,双方将合作实现符合人民银行规范的系列标准移动支付方案,用户可通过中国移动手机钱包客户端下载招商银行的借记卡、贷记卡、电子现金等金融服务,享受空中开卡、圈存充值、现场POS机等消费功能。此应用计划于今年2月底完成开发测试工作,并具备上线条件。在此基础上,双方还将开展客户及渠道资源共享,共同建设客户增值服务体系,开展积分互换等合作。



江苏省如皋市荣威娱乐用品有限公司的员工在免费包车上挥手致意。

今年该公司共有12辆春节免费包车接送员工返乡或返厂,这已是该企业第3年开通免费包车,为1300多名外地员工解决春节探亲买票难的问题。

许丛军摄(新华社发)

## 经营之道

“3.53亿元罚金将6家液晶面板企业合谋垄断的行径曝光了,可是少有人知,在液晶面板的上游,4家玻璃基板国际巨头占据逾90%的份额,可谓是寡头通吃。”一位平板显示行业人士对记者有感而发。

市场从来不是铁板一块。近日,石家庄宝石电子玻璃股份有限公司公告,证监会核准公司非公开发行不超过5.2亿股新股,募集资金将用于建设10条第6代(兼容第5.5代)平板显示玻璃基板生产线。这令宝石的控股股东,玻璃基板业的破局者——东旭集团有限公司浮出了水面。

突破核心技术

在平板显示产业链中,液晶电视、手机、液晶电脑显示器等整机制造环节均有赖于液晶面板的支撑,液晶玻璃基板则是

为在高新技术领域站住脚,东旭先后建立了6大高新技术研究中心,汇聚了大批国内外行业顶尖专家,从事液晶玻璃、精密玻璃、触摸屏玻璃等领域的研发——

## 东旭深耕液晶玻璃基板市场

本报记者 周雷

液晶面板行业上游最重要的原材料之一。

“这是个点石成金的行业,用石英砂来生产液晶玻璃基板,毛利率高达40%以上。”东旭集团副总经理王建强表示,液晶玻璃基板制造技术要求高,产品工艺复杂,资金投入大,在整个平板显示产业链中处于微笑曲线的顶端,生产企业屈指可数。

“仅建一条5代基板生产线的投资就要八九亿元,但是后来者在全球范围内出再多的钱也别想买到核心技术和关键设备。”王建强说。

据了解,液晶玻璃基板生产主要采用溢流法生产工艺,其特点是非常适合玻璃做薄。新世纪以来,东旭敏锐把握CRT向液晶升级的发展潮流,依靠CRT玻璃生产线装备集成起家的积累,组织力量艰苦攻关,于2008年成功突破了核心技术,实现整条液晶玻璃基板生产线的装备制造与产

线建设。此后,东旭与宝石集团进行重组,调动了这家国企原有的电子玻璃产业积累与技术力量,加速技术升级。

为在高新技术领域站住脚,东旭先后建立了6大高新技术研究中心,汇聚了大批国内外行业顶尖专家,从事液晶玻璃、精密玻璃、触摸屏玻璃等领域的研发。截至2012年年底,东旭已累计开发出356项高新技术专利成果,形成并巩固了核心技术优势。

把握市场机遇

近年来,国内液晶面板行业迎来投资高峰期,中国内地成为全球面板生产线投资最为密集的地区。目前,我国已拥有4.5代及5代以上面板生产线近20条。按照1条面板生产线需要5条玻璃基板生产线配套来计算,国内至少需要上百条玻璃基板

生产线来供货,市场需求巨大。

同时,新材料产业“十二五”发展规划目录提出,将液晶显示器基板玻璃列为重点发展和支持新材料。“我们及时地抓住了这一发展机遇。”据王建强介绍,目前东旭已接连在郑州、石家庄、成都、芜湖等地布局6代及以下产品生产线。2011年,东旭将其玻璃基板业务交由上市公司托管经营,玻璃基板装备业务也纳入上市公司。根据宝石业绩预告,预计2012年实现净利润1.2亿元至1.4亿元,同比增长900%以上。

宝石董秘付股芳告诉记者,东旭在郑州已投产的一条5代线满产满销,一年盈利就达4000万元。当前,在4.5代线、5代线成功积累的基础上,要加紧建设6代线,扩大生产规模。此次,宝石拟增发募资不超过50亿元,主要用于建设10条6代线,打造全球最大规模的6代线生产基地。

## 公司时讯

11 版

## 看公司

## 皇明的终极挑战

袁祥德

自从去年7月黄鸣曝光行业“潜规则”,并将矛头指向众多与其“作对”的企业、媒体等以来,这位山东皇明集团董事长在这条道路上已经耗费了近半年时间。

皇明太阳能发展到今天,从一枝独秀、行业领军到盛极而衰,历程值得反思。首先是个人英雄主义。黄鸣董事长是笔者尊敬的一位企业家,但现在的黄鸣过于相信自己、放大自己,这导致皇明集团在发展过程中过于“独”。

任何一个产业从发展初期走向成熟,都要经历一个整合的过程,一是产业的整合,二是资本的整合,门槛不高的太阳能热水器行业尤其如此。皇明集团多年来都是自我发展,作为领军企业对行业的参与感不强,几乎没有去收购和整合其他企业,而是试图用超前的思维 and 理念独自引领这个行业。这让黄鸣错失了很多现实商业中的机会。

其次是理想主义。黄鸣对太阳能行业的贡献毋庸置疑,但除了错失规模化发展的大好机会外,黄鸣为了实现他的太阳能梦想,将大量的资金、精力“赌”到了2010年世界太阳能大会上,这让皇明集团元气大伤。在一定程度上黄鸣希望为这个行业找到出路,不断探索光热行业的新技术,努力作出高端的产品,这值得提倡。问题是,他有些过于分散精力和轻敌,而忽视了光热行业最主要的盈利产品——热水器。

最后是黄鸣的偏执。皇明热水器对质量的重视的确非同一般,但问题就是价格高。皇明这些年都没有将散乱的竞争对手打出行业外,很大程度上就是因为没有通过规模化降低成本,通过价格杀伤力将劣质产品与企业淘汰出去,向消费者提供高性价比的产品。

必须尊重市场的力量,相信市场的优胜劣汰可以校正和解决行业发展中的诸多问题。皇明集团成长到现在非常不容易,必须用市场的方式而不论战或其他方式挽救它。

仅仅抱怨为什么好产品、好公司却得不到市场的认可是不够的,而应该认真研究消费者到底需要什么样的产品。现阶段市场需要的,还不是黄鸣心目中的理想产品,而是大众买得起、用得放心的产品。说到这里,就是说皇明要允许产业链上的各个环节、企业内的中高层管理人员以及最终客户都有利可图,而非仅仅为理想一意孤行。

当然,现在远非终局。以皇明的实力、品牌与积累在市场上还没有完全失去机会,而这一切取决于皇明自己。作为一位久经沙场的老将,作为一位有英雄情结的企业家,即使失败又何妨?正如黄鸣自己所言,大不了把企业卖掉,自己做皇明的总经理。但是黄鸣要做到这些恐怕并不容易。笔者的判断是,皇明的终极挑战不是别的,恰恰是黄鸣本人。

(《中国企业家》供稿)

## 微讯

中国西电推出世界级变压器

**本报讯** 记者张毅报道:中国西电为皖电东送淮南至上海特高压交流输电示范工程自主设计研发的1000MVA/1000kV有载调压电力变压器全部顺利通过出厂试验,这标志着世界首台1000MVA/1000kV级有载调压电力变压器在中国西电研制成功。

据介绍,该产品是目前单柱容量最大、电压等级最高的有载调压自耦变压器,具有结构新颖、损耗低、局部放电量小、绝缘可靠、性能先进等优点,产品的综合性能指标达到国际先进水平。这对于我国1000kV交流特高压输电工程的发展、提高线路运行的安全可靠性能具有重要意义。

中国银联打造跨境网购平台

**本报北京2月6日讯** 记者王信川报道:中国银联今天宣布推出“海购”跨境网购平台,为银联卡持卡人提供商户导购、页面翻译、跨境支付以及物流通关等全方位服务,打造更加便捷、安全、实惠的跨境网购新体验平台。

据悉,持卡人通过银联“海购”平台的商品分类、搜索或推介等导购服务寻找到所需境外商品后,平台为持卡人提供该商品介绍页面的翻译服务。持卡人若确认购买,则根据平台链接跳转至境外商户官网,使用银联卡完成支付。

中石化与巴斯夫将建合资企业

**本报讯** 记者陈颀报道:中国石化与德国巴斯夫日前联合完成了对广东茂名世界级异壬醇(INA)生产装置的可行性研究,正展开下一步行动推进这一项目的实施。

双方将以50:50比例建立一家合资企业——茂名石化巴斯夫有限公司,其名称已通过茂名市工商局的预先核准。合作双方预计新装置将于2015年中投产。新的异壬醇生产装置将被完全整合到茂名石化现有的石化生产基地中,形成能源的综合管理。

晋煤“两化”融合居行业榜首

**本报讯** 记者刘存瑞 李哲报道:近日中国煤炭工业协会信息化分会发布中国煤炭行业首份《企业信息化和工业化融合发展水平评估报告(2012)》,山西晋城无烟煤矿业集团有限责任公司达到80分,位列行业榜首。

据晋煤集团相关负责人介绍,近年来,集团在所属矿井全面推广应用综合自动化、数字化装备及工艺,特别是综合机械化采煤、连掘工艺等成功推广和应用,大大提高了劳动生产率,使得煤炭回收率达到了90%以上。

本版编辑 杨忠阳 王轶辰

电子邮箱:jjrbqybd@126.com