

2005年5月30日/星期一  
NO.213期/本期52版/每逢星期一出版  
零售价 RMB2.00元 /HK\$5.00

The Economic Observer

国内统一刊号 CN37-0027 邮发代号 23-327



6 933311 104164

### 中印钢铁业谁需要谁

如果印度通过协会组织,能稳定地对中国提供铁矿石,那么这种合作在5到8年内会维持下去



► 03版

### 券商评审启动 行业分化加速

证券业协会已于5月25日开始正式受理规范类证券公司评审申报材料。这在正处于多事之秋的券商中所引起的震动远大于评审创新试点券商



► 12版

### 大众中国缓慢转身

大众在中国统一配置资源迈出了关键一步,此刻,他们最需要的就是解决南北两个大众的割据状态



► 19-20版

### 德普中国贿赂案

诸多生产医疗器械的跨国公司一直在中国干着和德普(DPC)同样的事,德普落网仅仅是因为它的手法比较“笨”而已

► 21版

### 重塑门户

中国互联网门户领域酝酿着一些变化,也许现在并不明显,却足以影响今后的格局

► 25版

### 东风跃达起亚困局

韩国的汽车企业现在在中国也正试图以他们的灵活策略打破多年固有的竞争格局,实现再一次耀眼的聚变

► 29版

### 经营城市的终结

那些以往兴致勃勃地高举经营城市大旗者,将面临已圈定的土地,或者是陷于复杂的法律及人事漩涡中,或是即时付出土地款,或者面临被政府无偿收回的窘局

► 33版

### 遥望罗兰·加洛斯

法国网球公开赛以爆冷和意外而著称,2005年的罗兰·加洛斯,也许就是许多年轻网球选手职业梦想实现的地方

► 49版

#### 致读者

本期随报赠送《经济观察报·生活方式增刊》,第14期数量有限,赠完为止。  
6月6日出版的214期《经济观察报》将出版“2004年中国最受尊敬企业特刊”,敬请读者垂注。

欢迎致电 经济观察报  
客户服务热线:

800-810-9060

● 报纸订阅咨询 ● 新闻线索提供  
● 广告价格查询 ● 会议论坛参与

工作时间:每周一至周五 9:00-18:00



# 央行承认民间融资

■本报记者 刘兆琼 周颖 上海 北京报道

“这意味着在政策上对民间资本开始转向利好,民间融资可以正式浮出水面,走向前台。”

5月25日,在央行货币政策执行报告增刊《2004年中国区域金融运行报告》发布之后,温州一位不愿具名的金融界人士向记者表示。

在这个首度发布的区域金融运行报告中,名为“正确认识民间融资的补充作用”的专栏引起了广泛的注意。这被外界普遍解释为央行首次正式承认了民间融资的合法性,并且将其定位为正规金融的补充力量。

“下一步将是民间融资的组织化和机构化。”这位温州金融界人士说。

#### 存在

吴永(化名)是锡星一家印刷企业

的负责人,这家企业注册资本为800万元。在过去十多年里,他没有向当地的银行借过一分钱。他在生意上需要的钱都来自亲戚朋友或者熟人。

“连借条都不用写,1000万元1个小时内就能到账。”他说。

要是在银行贷款,从手续备齐到审批,到贷款下来,吴永估计得个把月。而且,有时候还不一定能借到钱。

靠类似的民间融资方式解决企业需要的资金在温州相当普遍。除了直接借贷之外,支撑民间融资的,也有少部分通过中间人借贷的间接借贷。在温州他们被称为“搞民间信用的人”,专指那些“道上有人,不怕借款人还不钱,并且神通广大,知道谁想借钱,谁有钱想借出去的人”。

这些人一般都有一个可以“见光”的身份,比如典当行老板、担保公司总经理和租赁公司负责人等,他们根据客户需要接一些间接借贷的“单子”,根据客户信用程度和资金性质,收取一定的佣金。他们经手的资金规模能够达到上百万,放贷基本不需要任何担保和抵押,而全凭关系和信任程度。

温州中小企业发展促进会副会长胡向东接受记者采访时说,民间间接融资资金来源一般可以分为两种,一种是自有资金,一些企业老板原来做企业,不想做了,就转行做资金生意;也有一些是有比较好的信誉和头头关系,能够吸引一些想把钱借出去的人。

(下转 06版)

#### 社论

## 油价应该怎么定？

5月24日的油价突然下调令人颇感意外,因为我们可能已经习惯面对节节攀升的国内成品油价格。记忆中上一次降价出现在两年之前,其后油价一路看涨。

中国目前已成为世界第二大石油消费国,也是国际原油市场迅速膨胀的重要买家,一直飙升的油价使处于国内市场垄断地位的中国石化企业经常成为批评的对象,但如果认为此次下调油价意味着一个更为市场化的油价形成机制已经发轫则过于乐观。

国际油价下跌是此次公布油价下调的主要起因,中国现在实行国家管制型定价机制,以纽约、鹿特丹和新加坡三地市场的石油价格为定价依据,如果三地成品油加权平均价格上涨幅度超过8%,国家发改委就会对国内成品油零售价进行调整,但为避免引发经济动荡和考虑到消费者承受程度而存在相应的滞后期,本次降价即是对4月初国际油价下跌的反映。但通常这种滞后使决策部门处于两难境地:在国际油价高涨时,如果相应及时调整价格,来自民间的抱怨、相关行业的成本都会增加;但滞后期的存在可以预见到未来国内油价涨跌趋势,提前囤积就是显而易见的选择,中国石化企业在国际石油交易中违背常规的“高买低卖”情形屡屡出现也就不足为奇,这使得利用价格杠杆调控石油供求的手段时常失灵,人为制造了市场紧张,所谓“体制性油荒”即是后果之一。但这并不妨碍垄断型企业获得巨额利润:2004年中国石油利润达到1029亿元,几乎是中央直属189家大型国有企业总利润的三分之一,中石化的利润也达到322.75亿元。

毫无疑问,中国正成为石油市场的大买家,但这并不意味着有能力在一定程度上按照自己的意愿影响价格走势。事实上,在目前的国际原油产品市场上,中国这个大买主仍然是被动的价格接受者,议价能力低。

中短期来看,石油安全的最大风险已经不是供给不足,而主要是市场价格风险。2004年,油价上涨导致的国内石油产品和石化产品进口成本增加额达到国内GDP总量的0.64%,而随着进口量的增加和价格上扬,可以预计这部分支出将继续走高,而对风

险的防范则仍然缺乏有效的手段,就像钢铁企业在铁矿石涨价问题上的遭遇一样,缺乏影响价格的能力。

石油市场向来由一批国际石油巨头和游资操纵,他们掌握定价权,拥有运作规范、市场信誉较高的交易市场,有种类齐全且不断创新、能够满足市场参与者各种需求的交易品种,有多样化且实力惊人的市场参与者,有相对独立、规范的市场监督者,这样的市场形成了眼下的国际油价。

但这种控制并非天然形成,也并非不可改变。必须承认,政府层面目前没有能力建设这个复杂的市场,因为政府首要的考虑是整个国民经济的需要,避免动荡。现在中国油价整体低于国际油价水平即是考虑大众消费能力和建立缓冲保护层需要。但我们还没有看到中国石油巨头努力争取这种定价权的行动,尽管他们对经济生活影响的权重渐大。

合乎情理的解释是他们目前的模式还可以安安稳稳的赚大钱,为什么还要冒险呢?况且争取定价权需要诸多条件,比如交易市场、交易形式,它们目前还受到一定的限制,试图建立有很大的风险,不仅可能有利益上的损失,也可能面对完全失败的结果。如果以市场化的企业思维解释这一切绝对正确,但无论是中石油还是中石化,面对的都不是一个充分竞争的环境,他们以企业的身份存在,但必须承担政策任务。

很显然,中国的石油巨头们已经娴熟地掌握了在适当的时机切换自己的定位。我们看到,他们可以通过开发全民所有的油气资源获得高额利润,在国际油价上涨时,通过提价可以由消费者承担这种涨幅;而如果因为顾忌到种种因素在国际油价上涨时没有调高国内油价,那么在国内石油企业的炼油和销售系统就会出现购销价格倒挂,并且不断强调账面亏损,企业纷纷诉苦,基层公司不愿意加工原油,也不会积极销售成品油,这在现实中屡见不鲜,直到企业利益、国家利益得到某种程度的平衡。

即使是广受好评的降价行为,我们也需要看到一些相关注解,国家发改委人士称,这也是因为石化企业的利润可以支撑这种降幅。对这些石油巨头来说,这种贡献恰逢其时。(相关报道见 06版)

## 万家乐卖地自救 “国退民进”的顺德模式

(详细报道见 17版)

#### 全球观察

## 曼德尔森：欧洲需要正确而聪明的回应



Routen

欧盟真的会对华启动纺织品特保措施吗？

■本报记者 覃里雯 布鲁塞尔报道

自从2005年3月9日欧洲服装和纺织业组织EURATEX正式向欧盟委员会和欧盟25个成员国提交申请,要求对从中国进口的12种产品实施纺织品特别保护措施以来,欧盟贸易委员会就开始陷入紧张状态。“我每天花很多时间(处理中欧纺织品贸易问题)。”欧盟贸易委员会委员曼德尔森日前对来访的中国记者团说。

“看着中国的崛起目前是痛苦的,”曼德尔森说,“它给欧洲施加了建设性和生产性的压力,但是只要欧洲以正确的方式回应——通过投资、发展科技和知识、提高生产率……我们必须参与自己的游戏,不能躲起来,不能建立抵挡来自中国和其他地方竞争压力的避难所,我们必须通过做得更好,变得更聪明来回应……”

(详细报道见 02版)

竞开协同之星

基于团队协作的企业管理软件

www.dianji.com

010-82358662-600

高品质家居生活方向标

東易日盛裝飾

中国500最具价值品牌/中国优秀特许品牌十强

中国家居艺术元年05流行趋势作品暨赏展倾情诠释八大风格经典神韵

全国20家分公司、36家特许加盟商期待您的参与和好评!

www.dys.com.cn 客户服务: 010-58637766 加盟咨询: 010-58637851/52

北京010-58637766天津022-28051079石家庄0311-80877844大连0411-82826192青岛0532-6784863沈阳024-62236720西安029-87988088南京025-83123023苏州0512-65213271无锡0510-8673560杭州0571-85788633绍兴0575-5129660宁波0574-87693800重庆0574-63890001温州0577-88842040义乌0579-56274888汉口027-85806005武昌027-87322777长沙0731-4585889成都028-86527035重庆023-89032677



# 曼德尔森：欧洲需要正确而聪明的回应

■本报记者 覃里雯 布鲁塞尔报道

“我曾经参与多年的贸易会谈,从来没有见过今天这样紧张的谈判。”一位欧盟贸易部的官员非常吃惊地说。

5月24日,中国商务部副部长高虎城与欧盟贸易委员会委员彼得·曼德尔森开始就中欧纺织品贸易摩擦进行新一轮的谈判。此时,铺天盖地的欧洲媒体大幅相关报道似乎正在增加布鲁塞尔的气压。

自从2005年3月9日欧洲服装和纺织工业组织EURATEX正式向欧盟委员会和欧盟25个成员国提交申请,要求对从中国进口的12种产品实施纺织品特别保护措施以来,欧盟贸易委员会就开始陷入紧张状态。“我每天花很多时间(处理中欧纺织品贸易问题)。”欧盟贸易委员会委员曼德尔森日前对来访的中国记者团说。

## “不可接受的贸易行为”

贸易委员会决定对来自中国的9类纺织品和服装进行调查。在2005年第一季里,随着WTO各国取消了纺织品的贸易关税,中国对欧洲的七大贸易伙伴——比利时、英国、法国、德国、意大利、荷兰和西班牙的贸易顺差剧增,从去年的50亿美元涨到了今年的123亿美元。这个增长被欧洲贸易部的官员描述为“猛烈的”、“令人震惊”、“超乎想象”,给欧洲的服装和纺织行业“带来剧痛”。EURATEX宣称这将导致60万工人失业,每天1000人失业,17家工厂关闭。

EURATEX在申请信中声称,“在所有这些案例中,产品数量和价格都不容置疑地显示,它们必然源于不可接受的贸易行为。”

来自中国的“不可接受的贸易行为”或者“不公平的竞争”指的是什么?EURATEX总干事威廉·拉津并没有给出非常具体的说明。“我不是一个技术专家,”他在接受《经济观察报》和《财经》杂志的联合采访时说。但他声称,“中国纺织品和服装在运输、制造、税收等环节所需费用几乎没有在成品价格中体现出来,更不要说利润……我不看出你们的价格怎么可

能持续下去。”他进一步暗示,中国政府可能在通过为企业提供低息银行贷款的方式进行补贴,而许多企业的账目不清。

中国方面指责欧洲纺织业在10年前签订WTO条款时就应该为今日做好准备,拉津认为:“10年前,纺织品和服装条约签订的时候,中国还离成为WTO成员很远。2001年中国加入WTO,在次年就受益于各国逐步取消限额的过程。我们目睹大量的廉价服装涌入,价格有时甚至低于从前价格的75%。没有任何国家像中国那样把价格压到如此低廉的地步,也没有任何国家的进口增长到如此的地步。”

与此同时,由于欧美保护措施的上台,中国方面传出了同样的声音。5月份以来,美国已经对7种中国纺织产品设限。劳动保障部国际劳工与信息研究所副所长张峻峰称,这一行为将导致10万中国工人失业。

晨风集团股份有限公司董事长尹国新在接受央视《新闻会客厅》采访时说,今年7月份之后的订单就逐渐减少,他公司中的一半人在7月份之后可能无事可做,而且间接导致供应原材料的丝农生活无着。

无论中欧各国对贸易问题可能带来的损失预测是否准确,可以肯定的是,中欧双方的领导人在谈判中都面临巨大的国内压力。曼德尔森对质问他是否考虑过中国广大普通工人利益的中国记者说:“我所代表的主要是(如果不是全部的话)欧洲国家的利益。”

他说:“我们正在进行一场争论。这不仅仅仅是关于纺织品的问题,而是关于中国作为一个崛起的巨人在世界贸易体系中的问题。”

## 同样巨大的考验

另一个间接起作用的因素是欧盟宪法。5月29日,法国将就是否通过欧盟宪法进行全民公决。根据目前的民意调查,法国大多数人接受该法律,这主要是出于对本国高失业率的不满,而法国是主张



欧盟贸易委员曼德尔森现在最重要的工作是处理中欧纺织品贸易问题

对中国纺织品实行限额进口的主导欧盟国家。在即将同期举行全民公决的荷兰,许多人反对欧盟宪法,因为它将“把荷兰主权交给布鲁塞尔低效率的官僚”。

在这样的情况下,如果欧盟贸易委员会不屈从于目前欧盟纺织行业的抗议,其结果将直接导致各国对欧盟总部的信任危机,从而为欧盟一体化进程留下障碍。

在中国,商务部长薄熙来则面临同样巨大的胜利,因为这是一场谁也无法获得绝对胜利的谈判。

经过初期谈判,中国政府决定采取措

施限制纺织品服装出口。5月20日,中国财政部宣布,从今年6月1日起开始对男女西服套装、短裤和部分童装等74种纺织品提高出口关税税率,同时对亚麻单纱开始征收出口关税。74种商品中的大部分出口关税由原来的0.2元人民币/每计量单位提高到1元/每计量单位,涨幅为400%。

但是这一行动并不能使欧盟方面满意,一些欧洲纺织行业人士称这些关税是“可笑的”。欧盟贸易官员称,出口税不能“保证效果,只能使中国财政部受益”。而曼德尔森在日前接受中国记者团采访时明确表示,他希望中国采取“数量措施”,亦即直接限制出口量的方式。“我们必须仔细考虑,提高纺织品出口税的效果是否够快、够强、够可靠。”

欧盟方面建议中国以去年出口欧盟的纺织品数量加上7%的增长作为今年出口的限量标准。但是曼德尔森表示,欧盟愿意在限量幅度上做出“更慷慨”的让步。

## 更多的克制和理解

在处理“中国挑战”的过程中,相对而言,欧盟表现出比美国更多的克制和理解。欧洲官员对美国单方面不加谈判就实施贸易限额的行为表示不赞同。

曼德尔森一再强调:“我相信中国为世界提供竞争的源泉。为现有的制造商、供应商、服务商增加压力,这对他们有好

处……我相信竞争。”

在布鲁塞尔,“保护主义者”的称呼就像“纳粹”一样,是个谁都不愿意套上的头衔。连EURATEX的总干事威廉·拉津也一再强调:“我不是保护主义者。”

曼德尔森在阐明立场时确实表现出一定程度的理性和独立性,他毫不避讳地间接提到他和美国新的贸易代表波特曼的沟通问题:“欧洲有一些人,在美国有很多人,希望扩大对中国的攻击面,把其他问题囊括进来,比如中国货币的价值。我拒绝这么做。”

欧盟同样希望被囊括进来的问题还包括中国保护知识产权的进展。在曼德尔森和吴仪副总理的北京会谈之后,吴仪副总理同意双方联合成立中欧知识产权工作小组,促进中国知识产权的保护。

“看着中国的崛起目前是痛苦的,”曼德尔森说,“它给欧洲施加了建设性和生产性的压力,但是只要欧洲以正确的方式回应——通过投资、发展科技和知识,提高生产率……我们必须参与自己的游戏,不能躲起来,不能建立抵挡来自中国和其他地方竞争压力的避难所,我们必须通过做得更好,变得更聪明来回应……我对欧洲一再发出这样的信号。我最近在新加坡发表讲话,这是机会,而不是威胁。我希望看到中国帮助欧洲,我希望看到中国理解这当中涉及的转型,作为伙伴和我们一起促成这个过程。”

# 美商采购团的中国之旅

■本报记者 陆琼琼 上海、苏州报道

“我们一直忙着从一个地方赶往另一个地方,这样很累。”尽管如此,约翰·吉廉仍然穿了一件“我赞同这种表达方式(I approve the expression)”的T恤。吉廉是一家T恤厂的副总裁,他参加了美国买家中国采购之旅,与大部分美国买家一样,他第一次来中国,同样令他印象深刻的是,这趟旅行正好赶上了中美贸易摩擦的敏感时刻。

5月18日,美国纺织品协会执行委员会对来自中国的棉制裤子、棉制和化纤内衣等7大类、11个小型的纺织品提出限额,这些商品今年最多只能比去年输美总量增加7.5%。就在美国加紧“特保”攻势的前一天,欧盟贸易委员曼德尔森当地时间17日表示,将对中国T恤和亚麻纱两类产品启动“紧急特保”程序。

“真不知道美国政府要干什么,他们要保护美国的纺织业吗?还是要保护一部分利益集团的权益?”吉廉有些忿忿地说,“要知道中国人是我们最好的贸易伙伴之一。过去配额时代,我们要付给中间商10%的中介费,现在贸易自由了,可是政府又有了新的限制。”他告诉记者,很多买家与他有着类似的想法。

“中国的纺织品物美价廉,在美国相当有市场,如果受到贸易壁垒的影响而不能自由出口,损失的不仅仅是中国企业,同样美国市场也将遭受同样的损失。”随采购团来华的美国国际棉花协会总裁狄乐表示,中国的纺织品在美国非常受欢迎。而同时美国服装零售商在面对政府实行的贸易保护政策时也不再表明,限制中国货进口并不能保护美国的纺织服装工业,只能让美国此类产品生产不断转移到中国以外的其他地区。

5月22日开始的为期14天的2005年美国买家中国采购之旅,是后配额时代规模最大的一次采购活动,美国买家和中国厂商第一次有机会进行面对面的交流。去年美国取消纺织品配额的消息曾经令不少人为之振奋,主办方由此制定了一次150家美国买家中国采购的计划,然而时过境迁,采购团人数锐减到87家,行程也缩短为杭州、苏州、广州、上海四地。“行程不是我们能决定的。”美国承办方C-ME集团董事长弗兰克·袁苦笑着告诉记者。“实际上,外经贸委已经指示要弱化这次采购之旅。”一位业内人士表示。

采购洽谈会组织方之一的上海国际时尚联合会秘书长徐秀清称,今年初向美国150家采购纺织品企业发出邀请时,他们都答应来华,现在有部分采购商未能“履约”,主要与美国对中国纺织品服装实施“特保”有关,“特保”使一些采购商对进口中国纺织品的未来有些不确定。

采购团中的大个子托马斯·詹姆斯博士真的收获不小,在第一批杭州,詹姆斯与不少厂商交换了名片,又参观了工厂,最令他兴奋的是,已经与其中2家厂商签订了合同。

但大部分买家却没这么幸运,劳拉·迪马利是一家面料公司的采购经理,“杭州展会大多是成衣,而我们需要的是面料,主办方没有把生产商进行更细的分类,这样比较浪费时间。”

在第二批苏州,劳拉·迪马利发现了一些对口的厂家,“但我们暂时不会下订单。其实我们在网上已经和一些中国厂家有过联系,我们此行只是想多认识一些人,多多学习,建立更广泛的联系,

## 一周国际



## 人物

巴菲特

## 94亿美元鲸吞美能源巨头

5月24日,巴菲特拥有的伯克夏-哈撒韦公司旗下的中部美洲能源控股公司(MidAmericanEnergy)同意以94亿美元向苏格兰电力公司收购美国西北地区最大的电力供应商太平洋公司,根据双方协议,中部美洲能源控股公司将支付给苏格兰电力公司51亿美元现金,其余43亿美元将转化为净负债和优先股。

此次收购为1998年买下通用再保险公司以来,巴菲特所作出的最大一笔买卖。拥有太平洋公司后,中部美洲能源控股公司可将其在美国6个州的160万客户扩展到俄勒冈州和犹他州,并能打造一个年销售额超过100亿美元的能源巨头。

## 经济趋势

## 经合组织调低全球经济增长预期

经济合作与发展组织(OECD)5月24日把全球工业化国家2005年的增长预期从2.9%下调至2.6%,理由是日本经济复苏弱于预期,以及欧洲经济增长仍然乏力。在这份半年度的报告中,OECD还将美国2005年经济增长预期从去年11月份预计的3.3%上调至3.6%。

OECD还把欧元区经济2005年的增长预期从1.9%下调至1.2%;并把对日本经济2005年的增长预期从2.1%下调至1.5%。OECD的首席经济学家卡蒂蒂斯总结说,各地区经济前景差异很大;亚洲经济将稳步增长,美国经济将重返正轨,欧元区经济增长乏力,而且前景不够明朗。

## 事件

## 莫斯科大停电损失10亿美元

莫斯科大部分地区25日突然断电,造成城市交通系统和证券交易所陷入瘫痪,一些居民家中自来水供应中断,停电影响人口达150万至200万。

莫斯科紧急情况指挥部负责人26日说,25日上午出现的大面积停电事故给莫斯科市造成至少10亿美元损失,差不多一半地区的工业生产、商业活动和交通运输陷入瘫痪。此次莫斯科大面积停电事故的直接原因是卡波特尼区察基诺变电站爆炸。

停电事故让俄电力巨头、统一电力系统公司总裁阿纳托利·丘拜斯众矢之的,俄罗斯检察机关对丘拜斯提起刑事诉讼。

# 拒绝超过5个亿的企业

宋新宇博士现在专心做的是“小生意”。1999年,当他还是欧洲最大的管理咨询公司——罗兰·贝格国际管理咨询公司中国区董事总经理的时候,他做的就是“大生意”:为数百家中外大型企业做管理咨询,一个项目至少要几百万元。德国最大的财经日报《商报》说:“他是中国最成功的管理顾问”。

现在,宋博士是易中公司的董事长,他专心做的是“小生意”:几百元、几千元的小订单。但他已经为10万个中小企业的管理者提供过培训。

来自客户的评价比媒体还要直接。一家生物工程有限公司老总听完宋博士的最新课程《营销久赢的八大方法》后感叹:“易中是中国中小企业的福音啊!天亿万富翁的催化剂!!好!。一门诊,有这么惊人的作用吗?”



## “超过60%的中小企业最头痛的,是营销和销售的问题”

“其实,是客户推着我们开发了营销课”,宋博士说,“每次做培训需求调查,都有超过60%的客户告诉我们,让自己最头痛的,是营销和销售的问题”。

这些中小企业的老总和销售主管迫切需要解答的,是一个个摆在眼前的难题:

“我的产品为什么卖不出去?”

“选择大客户不赚钱,选择小客户收不回钱!”

“销售队伍要么卖不出去东西,要么向我漫天要价!”

“我们再努力,就是长不大,过不了千万(一亿)的坎!”……

“系统,实用,简单”

“中小企业是最有活力的,也是最渴望学习的。如果你讲的方法确实有用,他会毫不犹豫地进行。”宋博士深有感触地说。

过去讲战略、讲管理,客户对宋博士的评价,用得最多的三个词就是“系统”

“实用”“简单”。《营销久赢的八大方法》一推出,也同样得到了客户的热烈反响:

——“宋博士所讲的一些方法和技巧有许多是我们在以前的工作中不自觉地运用过,但未听课前是盲目的,不系统的。听宋博士的讲课后使人有茅塞顿开之感。”

——“宋博士务实严谨的授课风格,与企业的实际情况非常贴近、贴切。”

——“培训的内容,对于我的公司来说,我觉得30%的内容可以直接用,80%的内容有效。我相信,通过系统的规划,今年的销售额会超越去年的一倍以上!”

## “营销快赢8法,快速突破营销瓶颈”

尽管课程的名称是《营销久赢的八大方法》,宋博士却几乎花了一半的时间讲营销快赢的8大方法。

用宋博士的话来讲,对普遍处于初创时期的中小企业,生存是第一位的,什么是营销快赢8法?就是在现有产品的基础上,不须过多的投入就能迅速奏效的营销方法。这些方法可能看上去很简

单,也不总是聪明。比如借力别人的渠道,比如改变你的价格,比如砍掉一些客户等等。但正是这些简单的方法,能够帮助企业快速取得营销突破。

当然,这些方法仅仅是营销之术,而不是营销之道,不是让企业长久成功的方法。在快赢的基础上,企业必须变久赢。

“营销快赢8法:持久提升企业销量”

如果说,营销快赢的8大方法是“如何让客户更快地找你”的话,那么营销久赢的8大方法就是“如何让客户长期、持久、甚至永远地找你”。

在客户给易中公司的课前调查反馈里,有3个问题特别突出:应收账款、销售激励、客户忠诚。所以,在营销快赢的8大方法中,除了创新产品、品牌沉淀、渠道建设等方法外,宋博士也特别讲到了解决这3大问题的方法。

《营销久赢的八大方法》中例子特别多,超过了100个。涵盖了工业品、消费品、服务营销等多个领域。那有一家陶瓷公司的经理说:“好多理论和做法看到易中也在用,感到很实际”。

“四周免费试看”:最简单、最大胆的营销

像宋博士的其他课程一样,《营销久赢的八大方法》已经被制作成了VCD。易中公司坚持的营销方式,还是最简单、最大胆的“四周免费试看”:让客户先看完整套课程,再决定退货或付款。

“这个课程是专门为渴望健康、快速成长的中小企设计的,对规模已经超过5个亿的企业,可能并不适合。”宋博士说,“但是,对正面临营销困境的中小企业的老总、销售主管和骨干,我相信,掌握了正确的方法,创造营销奇迹是可能的。”

2. 我的联系方式(请用正楷填写,信息清楚完整才能给邮发货)

姓名: \_\_\_\_\_ (先生/女士) 职位: \_\_\_\_\_

地址(区号) \_\_\_\_\_ (号码) \_\_\_\_\_ 座机: \_\_\_\_\_

手机: \_\_\_\_\_ 传真: \_\_\_\_\_

单位名称: \_\_\_\_\_ 邮编: \_\_\_\_\_

单位地址: \_\_\_\_\_

3. 我的签名(必填)

(请在指定位置签名,填完以上全部信息再寄来)

✂

电话订购:010-82084499(周一至周五8:30-17:30) 传真订购:010-82084466(24小时自动接收)

上门派送:北京海淀区花园东路30号 花西商务会馆7号楼二楼,易中创业(订单最好放大复印后填写) 订单号:00-035-05

是,我要突破我的营销瓶颈!

1.请寄给我套《营销久赢的八大方法》VCD教程(含8盘VCD及152页课程讲义),我可以长达4周的时间检验它是否适合我。

如果试看满意,原单880元的VCD教程,我只需支付优惠价498元,即上快递费32元(北京18元),就可以将教程及免费礼物寄下。

如果试看不满意,从收到日起,我无需自付在4周内把教程寄回易中公司。

前100名申请试看,还可以额外免费得到易中公司赠送的礼品,3本对营销管理非常有帮助的小册子:《1112个营销格言》《营销名牌的21种模式》《优秀营销者必须回答的8个问题》

四周免费试看  
《营销久赢的八大方法》



# 中印钢铁业，谁需要谁？

■本报记者 勾新雨 实习记者 刘述娥 北京报道

## 沟通之旅

“都是印度企业打过来的，想从中国进口钢材，尤其是螺纹钢等建筑用钢，都很急。”5月14日，印度印中贸易中心北京代表处首席代表卫勇告诉记者说，从印度回来之后，他办公室的电话铃声就从来没有停过。

4月22日起，该中心组织鞍钢、首钢、济钢、建龙等国内12家主要钢铁企业的代表访问印度，这些企业被印方认为是“代表了中国钢铁业的方方面面”，在不到10天的行程中受到了印度政府和钢铁业界的超乎意料的热情接待和追捧。

理由简单而清晰，第一，虽然印度的600多家铁矿主每年向中国出口5000万吨以上的铁矿石，并超过了巴西成为了中国第二大铁矿石出口国，但这是双方有经贸往来的15年以来的第一次面对面的接触和交流；第二，中国是印矿的大客户，出口中国的铁矿石占印度出口总量的近1/3，而且这位大主顾忍受着比国际市场价格高了一倍而且经常在品质上出现问题的印矿；第三，铁矿石的供求关系似乎出现了微妙的变化，主动权的指针越来越偏向于中国这一方，四月份整个一个月突然几乎没了中国企业的订单，这让印矿主人摸不着头脑。

于是才有了这次对中国钢铁企业的主动示好与邀请。

据卫勇介绍，现在还没有一家印矿在中国设立过代表处，所有的铁矿石生意都通过贸易商。去年开始，印度成为中国的第二大铁矿石出口国，但印矿中的问题最多：价格高、质量不稳定、合同执行的难度大、难以形成长期和稳定的供货关系。5月初，中国五矿商会铁矿石分会推出了专门针对印度铁矿石的“市场动态参考价”，这是该组织推出

的第一个行业指导价格，意图已经非常明确：打压印矿价格，同时其还准备定期公布印矿企业的黑名单。措辞之严厉，前所未有。

## 紧张之由

“现实的情况和我们的想象完全不一样。”代表团成员之一，建龙钢铁集团董事长助理赵忻女士感到这次考察的收获很大。她说，去之前的想法很单纯，就是去找矿，大不了把矿山买下来，但到了印度才发现这根本不可能。因为印度的矿山和运输业、码头和经销商等环节是割裂的，如果要投资矿山就要先修路，搞大量与矿山无关的基础设施，这样的成本过于高昂。“我认为，倒是直接去印度投资建设钢铁厂更加划算。”

而卫勇认为，中印铁矿石贸易中还有很多问题。据他分析，第一，长期以来，国内只把印矿作为补充，只有没矿吃了才去买一点印度的高价矿，近几年，国内对铁矿石需求激增，印矿价格

自然水涨船高。第二，印矿的规模小、过于分散，而且在铁矿石供应链上是脱节的，所以很难保障长期和稳定的供货。第三，由于是从补充地位发展而来，所以以现货贸易为主，惟一可参考的就是我国国内的价格，因此价格常常波动。

而赵忻则发现，印矿的质量问题与印度的产业政策有关。印度是反对铁矿石出口的，政府把矿分为高品位矿和低品位两种，64品位以上为高品位，出口需要许可证，并受控于三四家大型国营钢铁企业，很少出口。去年6200万吨出口印矿中，4200万吨给了中国，绝大部分是64以下的低品位矿，2000万吨给了日本，高品位达1500万吨，因为日本的起步早。

近日，国际矿产巨头BHP就退出了在印度东部的一个与韩国浦项共同投资的矿山和钢铁项目，因为印度政府坚持优质矿石资源不能外流的政策。这个项目规模达100亿美元，是印度争取到的最大的外国直接投资项目。

这样的政策也令中国的钢铁业感到不快。

5月初，中国五矿商会铁矿石分会的会议上除了“市场参考价”以外，还推出了63.5%品位的进口印矿基准。这无疑在给印度的矿石出口政策施加压力。

在接受媒体采访时，五矿商会的人士指出，此次会议内容将通报给印度有关方面，“希望能够起到震慑作用。”

钢铁研究总院的东涛主任也这样认为，他说：“如果印度通过协会组织，能稳定的对中国提供铁矿石，那么这种合作在5到8年内会维持下去。”

## 出口之光

国家取消钢坯等产品出口退税的政策令今年河南济源钢铁公司的出口量大跌，但最近来自一个印度的订单却让他们感到了希望，该公司负责出口业务的一位经理在电话里告诉记者说：“正在谈，他们要三四千吨。”

5月初，首钢一套85万吨焦化项目的冶金设备出口印度，从

而使首钢在印度市场上已签订合同额达4000万美元以上。

印度会不会成为中国新的钢铁出口市场？

对于产量世界第一的中国钢铁业来说，最大的隐忧就是在快速扩张之后的产能过剩问题，钢材出口或许能够成为新的转机，尽管国内对钢材出口问题争议很多，但业界不少人士仍然认为钢材出口是必然的选择，是中国从钢铁大国迈向钢铁强国的重要一步。对于国际市场而言，欧美市场早已被别人抢先占领，东南亚市场虽有发展但空间不大，而印度市场正在成为中国钢铁的新大陆。

建龙集团的赵忻对此感到兴奋，她说：“在印度考察中，有一半以上的询问都是对中国的钢铁产品以及技术与设备的需求，这是非常大的收获。

据她介绍，印度的钢铁产能有限，2003年时是3000多万吨，本届政府又把GDP增速定在7%—8%之间，其主要增长都要靠基础设施的建设。基础设施的建设需要大量的钢材，尤其是低端的建筑用钢，这正是中国钢铁走出去的契机。

她说：“我个人判断，适合去印度建设钢铁厂。目前印度的钢铁成本排在最低中的第9位，是未来钢铁成本最低的国家之一，在中国生产成本可能会高于印度。”

据卫勇介绍，印度目前人均消费钢产量很低，目前只有37公斤，而中国人均消费钢182公斤。“向中国学习，搞基础设施建设”是目前印度国内一致的声音。印度是一个农业国，基础设施一直是印度经济的瓶颈。上一届政府重点发展软件等信息产业，是重点突破，新一届政府则大力发展基础设施，是全面推进的策略。现在，印度制定了一个梦想工程，去年300亿美元建设公路，32亿美元建设铁路，还有石油管线的改造，都需要大量的钢铁。

他说：“印度的钢铁市场应该引起我们的高度重视，日、韩已经走在了我们前面。”

## 共赢之道

自有铁矿石是印度钢铁业最大的优势，但卫勇认为这并不可怕，因为印度发

四月份整个一个月突然几乎没有了来自中国企业的订单，这让印度铁矿主有点摸不着头脑

展钢铁产业需要时间，大概有3到5年的时间差，这正是中国钢铁产品的机会。另外，中国的建筑钢材竞争力很强。

兰格钢铁研究中心主任马忠普认为，国际上看好印度未来的钢铁市场的，中国与印度的人口相差不是很多，但钢产量是其数倍，印度的工业化是迟早的事情，钢铁工业的大发展就在后面。兰格是国内一家知名钢铁信息服务机构。

而钢铁研究总院的东涛主任则认为，中国的企业还应该积极地参与印度的基础设施建设。他说：“印度发展需要中国企业的资金、设备、钢材，所以愿意合作，印度也的确可以成为我们的钢铁出口的目标市场。”但他认为，中印在钢铁这一块，不能说是谁更需要谁，应该说是平等的，互利的，互通有无。没有谁可以更占据主动权。无论是铁矿石，还是焦炭，双方都有其它的进口渠道，所以任何一方都不能在自己的资源上形成垄断。另外，应该看到，随着中国的发展，好多国家常常联合起来对付中国。

目前，印中贸易中心的卫勇正在试图寻找一个办法来使600多家小矿主们能够形成一个声音，以此和中方对话。

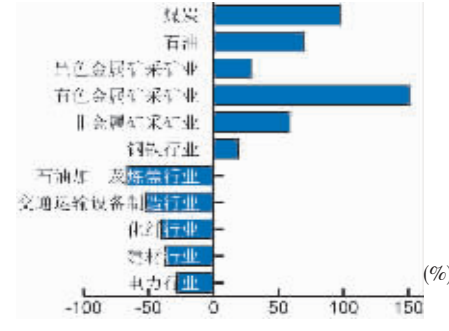
据他介绍，印中贸易中心的钢铁及矿业工作委员会印度分支已经于4月30日成立，印度已有300家企业加入，包括矿主、运输商、贸易商、一些成员公司，这就搭建了一条铁矿贸易在印方的完整的产业链。中国的分支机构正在办手续，估计2个月之内成立，国内大部分相关企业都有意向。

这只能说仅仅是个开始，卫勇承认，300家不是很多，只能在印度的某一地区形成上下游产业环节的集中。

## 一周经济

### 数据

工业行业利润状况继续分化



国家统计局23日公布的数据显示，1-4月份，工业行业利润状况继续分化。

### 政策

央行：通货膨胀压力仍需关注

虽然4月份CPI已经降低到了近18个月的低点，但央行26日发布的第一季度货币政策执行报告中认为：“通货膨胀压力仍需关注。”报告认为，当前我国通货膨胀压力主要集中在三个方面：一是水、电、燃料和城市交通等公共服务品调价的压力；二是国际原油和主要原材料价格快速上涨造成的对下游产品涨价的压力；三是劳动力成本上升的压力。报告初步预计，今年第二季度和第三季度同比CPI将保持平稳，第四季度会略有上升，全年CPI有望控制在4%的目标以内。

商务部：运用政策性贷款支持流通业发展

5月20日，商务部与国家开发银行签署协议。按照“商务部积极推动，国家开发银行独立审贷，依托现有大型流通企业，按市场化进行操作”的原则，国家开发银行将安排500亿元人民币的政策性贷款，专项支持大型流通企业建设城乡现代流通网络基础设施。主要支持大型流通企业物流配送中心、信息系统及计算机网络、城乡流通网点的新建、改扩建等基础设施建设和技术改造项目以及流通企业的并购和重组等。支持方式是，先从国家重点培育的20家大型流通企业和流通体制改革试点省、市以及其他地区有需求、有竞争优势和发展潜力的区域性流通企业进行试点。

### 声音

国家统计局：小心中西部房地产开发投资高位反弹

国家统计局提醒，要小心中西部房地产开发投资高位反弹。国家统计局统计数字显示，1季度，中部地区房地产开发投资增幅超过了去年上半年的高峰水平，比去年和今年1至2个月分别高4.4和9.4个百分点，比东部地区同期高19.7个百分点。其中，住宅投资增长37.9%，增幅比同期东部地区高14.9个百分点。西部地区增幅比去年最高的1至4月高2个百分点，比去年全年高15个百分点，比同期东部地区高13.3个百分点。

The Emerson logo is a trademark and a service mark of Emerson Electric Co. © 2005 Emerson Electric Co.

咕嚕。

洛杉矶每天需要为四百万人供应六亿一千四百万加仑安全纯净的饮用水。LA依靠了谁的帮助？

GoToEmerson.com  
EmersonElectric.com.cn

EMERSON™

CONSIDER IT SOLVED™

Network Power • Process Management • Climate Technologies • Storage Solutions • Industrial Automation • Motor Technologies • Appliance Solutions • Professional Tools



境外投资外管试点扩展全国 新“松绑”政策不久将出

## 外汇管理再度“松绑”

■本报记者 王延春 见习记者 何谦 北京报道

“对一直因用汇‘门槛’、审批手续繁杂而不能胜其烦的企业来说,5月19日是个值得庆贺的日子。”

这一天,国家外汇管理局(以下简称外管局)颁布了《关于扩大境外投资外汇管理改革试点有关问题的通知》(以下简称《通知》)。《通知》决定将境外投资外汇管理改革试点从现有的24个省区、直辖市扩展到全国。同时将给予试点地区的境外投资用汇额度从目前的33亿美元增加到50亿美元,并将试点地区外管分局的境外投资外汇资金来源审查权限从300万美元提高至1000万美元。这意味着全国的企业都将卷到“试点”的甜头,那些到境外投资被捆住手脚的企业在外汇管制上被逐步“松绑”,缠住手脚的缠腿越来越少。”

一切似乎并没有结束,记者26日从外管局了解到,推动企业境外投资的新政策,

### 外汇管理“松绑”又一步

“我们昨天刚收到通知,这对我们省的企业来说是件非常好的事。”5月25日,宁夏回族自治区外汇管理分局外汇管理处的官员说,“以前,许多项目要到总局去报批,很麻烦,现在1000万美元以下的投资项目都可以由分局办了,效率高了。”

目前一些地方分局根据此次政策下放的权利,正紧锣密鼓地根据当地实际情况,有针对性地制定具体操作办法。

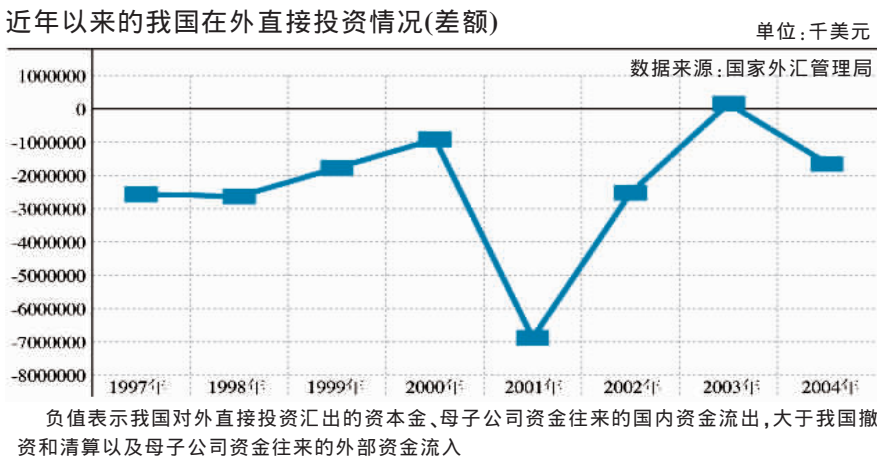
进入早批“试点”名单、已有丰富经验的外管局山东分局资本项目处官员说,“现在,山东的民营企业购汇顺利的话10天就可以办成,1000万美元以上的境外投资还要到总局去审批,大概需要2个月的时间吧。”

“用汇审批权限下放地方条件放宽,减少了企业的财务成本和时间成本,另外,地方政府比外汇管理局更了解企业的资信、经营情况,能更好地控制投资风险,1000万美元的额度其实已基本是全部下发了审批权。”外管局一位人士如此评价。

“自从浙江试点后,我们就加快了‘走出去’的步伐。”长期从事境外投资的浙江华立国际发展有限公司(简称华立国际)商务部门的范浩礼告诉记者,“现在政府部门办事效率提高很多,进行境外投资方便多了,最快的一次,一个多星期就批下来了。”

华立国际是华立控股股份有限公司(简称华立集团)控股的一家从事国际贸易和境外投资的公司,承担华立集团主要产品的国际销售和海外发展事宜。

2003年以前华立国际主要进行的是实物投资,但随着逐步放宽境外投资管理,资本投资也加



快了。“现在直接购汇进行境外投资,在审批上比实物投资还容易一些。只要我们自身资金充足,在购汇进行投资方面没有限制。”范浩礼说。

浙江省作为试点的第一个省份,这几年成为境外投资运作最好的标杆省份之一。这几年来批准境外投资企业378家,增长25.6%。总投资1.7亿美元,增长73.5%;其中中方投资额1.5亿美元,增长78.3%。

采访中,一些企业表示比较关注“购汇额度”的变化。据了解,外管局每年给予试点地区一定的境外投资购汇额度,最早试点时,购汇额度不超过12亿美元。2004年的额度达到24.5亿美元,2005年度则增加到50亿美元。

实际上,“从试点的实际情况看,试点地区购汇额度绰绰有余,足够企业对外投资的需要。”外管局的一位人士说。

“国家在政策上鼓励中国的跨国公司成长壮大,”国家发展改革委员会对外经济研究所国际金融室主任叶辅清告诉记者。

新政策在“企业集团内部实现跨境资金运作”(包括符合条件的中资企业集团)通过财务公司运作,通过银行委托放款等方式,在集团内部开展跨境资金运作,向集团内部的境外成员公司提供放款。该政策在去年出台的跨国公司跨境投资相关政策基础上,更加便利跨国公司提高资金使用效率,解决了境外企业融资难的问题。

### 试点经验将总结为行政法规

“下一步考虑将试点中总结的经验用行政法规的方式体现出来。”外管局一位人士说。

据了解,下一步将在现有跨国公司(包括中资企业集团)内部资金跨境运作政策的基础上,进一

步完善跨境资金运作的政策,逐步实现人民币资本项目可兑换。”中国目前已初步形成跨境资本双向流动的格局。

资本项目开放的步伐正在快步而有序地推进,外汇管理改革试点向全国推开不过是其中的一个章节而已。

“除年报之外,今年我们还会公布集团在公司治理方面的报告。”5月25日,作为国资委直管央企中国诚通集团的董事长马武正表示。去年,诚通按照上市公司的要求,第一次公布了集团的汇总年报。

“国有企业的最初所有权是全民,因此国有企业提高透明度,增加信息披露,将有助于全民对国有企业的监督。”马武正这样解释其初衷。

诚通是第一家,也是目前唯一一家主动公开披露其财务报告的非上市国有企业。不久前,在重庆召开的全国国有企业改制与产权转让工作会议上,国资委主任李荣融提及,“国有企业也是一种公众公司,在透明度方面的要求应该和上市公司是类似的。因此,对上市公司有什么要求,对我们的国有企业也要有什么要求。”

诚通的首开先河,是否预示着国资委比照证监会对上市公司的要求,建立起一套非上市公司信息披露的制度安排?而历史只有大数,没有细数的数万亿国有资产与数万户非上市公司,是否亦将其清晰真实的面孔呈现在公众面前接受全民的监督?

在诚通集团网站首页的显要位置,任何登陆者都可以下载诚通集团于2004年8月发布的《中国诚通控股公司2003年度报告》。报告提供了包括公司基本情况简介、会计数据和业务数据摘要、实收资本变动及控股子公司情况、董事及高管人员与员工情况、公司治理结构、重要事项及财务报告共7个方面的数据与信息。

这是自1992年诚通集团成立以来对外公布的首份年报,也是有史以来第一家非上市国有企业主动披露的年报。

“信息披露是当前公司治理的关键和重点。”马武正说,信息披露都是既反映公司治理过程,也反映公司治理效率的重要因素。

他认为,提高透明度和信息披露,对于中国正处于转型期的市场化改革与国企改革具有非常重要的意义。

“国企改革在经过了几十年的放权让利之后,企业在运作效率、与市场接轨方面已经取得了长足的进步,但是一些计划经济时期积累的矛盾仍然没有解决,包括代理链条过长、出资人缺位、内部人控制等问题,造成企业透明度不高、监管成本高的局面,影响企业进一步的发展。”马武正说。

“而且目前国企改革存在着大量的改制、资产交易与处置、并购重组、股权多元化、规范上市等行为,而这些交易的过程是否兼具公正与效率,已经成为社会的焦点。”他认为,“国企健全其信息披露的重要性因此日益突出,监管部门应该更多通过信息披露,提高透明度的方式来监督企业。”

他说,高质量的信息披露和透明度是企业自身发展大有裨益。“事实证明,投资人愿意支付溢价给公司治理好的企业,而外部投资者对公司治理水平

的判断,主要就来自企业的信息披露和透明度。”

马武正因此建议,“国资监管机构应该建立一整套的信息披露制度,要求所有不涉及国家安全领域的国企,都逐步实现规范的信息披露。”

诚通集团同时也是国务院国资委选定的首批7户董监事会建设的试点企业之一。马武正认为,“随着建立董监事会与授权董事会,信息披露应该成为出资人监管企业的路径和方式,而董事会应该成为增加企业透明度和信息披露的责任主体。”

还会有下一个?

对国企信息透明化与公开化的要求与建议早已有过。

“阳光是最好的防腐剂。”在今年3月的“两会”上,同时为全国人大代表与招商银行行长的马蔚华就建议,“应该尽快制定国有企业的信息公开法,把国有企业置于广大人民群众的监督之下。”

在不久前的重庆会议上,李荣融也表示:“要提高出资人监管的有效性,就要提高所监管企业的透明度。”李荣融说,“没有透明度的保证,考核、评价、激励、约束就没有可靠的依据。”

而国资委目前通过经营业绩责任书约束和考核企业领导者的做法,也被认为并不能完全解决监督与被监督双方信息不对称的问题。

一份关于《国有企业财务与风险管理》的调研报告指出,“国资委无法详细了解170余家央企各不相同的运营环境、市场特性等等,也不具备足够的专业知识,双方的信息不对称,导致签订业绩合同必然是一个漫长的与企业谈判的过程。”

而李荣融在重庆会议上指出,“各级国资委应积极研究和探索,通过完善考核、外部监事会、企业重大事项报告制度等形式来提高透明度。”但他未提及企业定期披露季报、年报的要求。

值得注意的是,一直被国资委推崇的新加坡淡马锡公司,也在去年公布了该公司成立30年来的首份年报,淡马锡控股主席丹那巴南在年报发布时称,此举是为了让更多的投资者和人才了解淡马锡在全球环境中的成长与发展。

“但是,象淡马锡和中国公司,就好比芝麻和西

瓜比。”李荣融在重庆会议上说。

2004年国资委对所辖央企进行的一次财务审计检查发现,有120家企业相当部分的财务状况都没有进入财务审计报告;有30家企业的财务审计不全面或不深入;还有13家企业的财务审计报告存在技术问题。

国资委主管业绩考核的官员也曾私下透露:“有些企业帐目太乱,以致会计公司说根据企业的帐目,我们根本无法出具审计报告。”

可见,国资委要让所有非上市公司都比上市公司

的要求进行信息披露,目前看来也许还难以即时。因为对某些国企而言,财报原本就来自全国人民过目

的活,首先就要把自己的账目做真、做实、做清楚。”

马武正因此建议,“国资监管机构应该建立一

整套的信息披露制度,要求所有不涉及国家安全领

域的国企,都逐步实现规范的信息披露。”

诚通集团同时也是国务院国资委选定的首批7

户董监事会建设的试点企业之一。马武正认为,“随

着建立董监事会与授权董事会,信息披露应该成为出

资人监管企业的路径和方式,而董事会应该成为增加

企业透明度和信息披露的责任主体。”

还会有下一个?

对国企信息透明化与公开化的要求与建议早已

有过。

“阳光是最好的防腐剂。”在今年3月的“两会”

上,同时为全国人大代表与招商银行行长的马蔚华

就建议,“应该尽快制定国有企业的信息公开法,把

国有企业置于广大人民群众的监督之下。”

在不久前的重庆会议上,李荣融也表示:“要提

高出资人监管的有效性,就要提高所监管企业的透

明度。”李荣融说,“没有透明度的保证,考核、评

价、激励、约束就没有可靠的依据。”

而国资委目前通过经营业绩责任书约束和考核企

业领导者的做法,也被认为并不能完全解决监督与

被监督双方信息不对称的问题。

一份关于《国有企业财务与风险管理》的调研报

告指出,“国资委无法详细了解170余家央企各不相同的运营环境、市场特性等等,也不具备足够的专业知识,双方的信息不对称,导致签订业绩合同必然是一个漫长的与企业谈判的过程。”

而李荣融在重庆会议上指出,“各级国资委应积极研究和探索,通过完善考核、外部监事会、企业重大事项报告制度等形式来提高透明度。”但他未提及企业定期披露季报、年报的要求。

值得注意的是,一直被国资委推崇的新加坡淡马锡公司,也在去年公布了该公司成立30年来的首份年报,淡马锡控股主席丹那巴南在年报发布时称,此举是为了让更多的投资者和人才了解淡马锡在全球环境中的成长与发展。

“但是,象淡马锡和中国公司,就好比芝麻和西

瓜比。”李荣融在重庆会议上说。

2004年国资委对所辖央企进行的一次财务审

计检查发现,有120家企业相当部分的财务状况都

没有进入财务审计报告;有30家企业的财务审计不

全面或不深入;还有13家企业的财务审计报告存在

技术问题。

国资委主管业绩考核的官员也曾私下透露:“有

些企业帐目太乱,以致会计公司说根据企业的帐目

,我们根本无法出具审计报告。”

可见,国资委要让所有非上市公司都比上市公司

的要求进行信息披露,目前看来也许还难以即时。

因为对某些国企而言,财报原本就来自全国人民

过目

的活,首先就要把自己的账目做真、做实、做清楚。”

马武正因此建议,“国资监管机构应该建立一

整套的信息披露制度,要求所有不涉及国家安全领

域的国企,都逐步实现规范的信息披露。”

诚通集团同时也是国务院国资委选定的首批7

户董监事会建设的试点企业之一。马武正认为,“随

着建立董监事会与授权董事会,信息披露应该成为出

资人监管企业的路径和方式,而董事会应该成为增加

企业透明度和信息披露的责任主体。”

还会有下一个?

对国企信息透明化与公开化的要求与建议早已

有过。

“阳光是最好的防腐剂。”在今年3月的“两会”

上,同时为全国人大代表与招商银行行长的马蔚华

就建议,“应该尽快制定国有企业的信息公开法,把

国有企业置于广大人民群众的监督之下。”

在不久前的重庆会议上,李荣融也表示:“要提

高出资人监管的有效性,就要提高所监管企业的透

明度。”李荣融说,“没有透明度的保证,考核、评

价、激励、约束就没有可靠的依据。”

而国资委目前通过经营业绩责任书约束和考核企

业领导者的做法,也被认为并不能完全解决监督与

被监督双方信息不对称的问题。

一份关于《国有企业财务与风险管理》的调研报

告指出,“国资委无法详细了解170余家央企各不相同的运营环境、市场特性等等,也不具备足够的专业知识,双方的信息不对称,导致签订业绩合同必然是一个漫长的与企业谈判的过程。”

而李荣融在重庆会议上指出,“各级国资委应积极研究和探索,通过完善考核、外部监事会、企业重大事项报告制度等形式来提高透明度。”但他未提及企业定期披露季报、年报的要求。

值得注意的是,一直被国资委推崇的新加坡淡马锡公司,也在去年公布了该公司成立30年来的首份年报,淡马锡控股主席丹那巴南在年报发布时称,此举是为了让更多的投资者和人才了解淡马锡在全球环境中的成长与发展。

“但是,象淡马锡和中国公司,就好比芝麻和西

瓜比。”李荣融在重庆会议上说。

2004年国资委对所辖央企进行的一次财务审

计检查发现,有120家企业相当部分的财务状况都

没有进入财务审计报告;有30家企业的财务审计不

全面或不深入;还有13家企业的财务审计报告存在

技术问题。

国资委主管业绩考核的官员也曾私下透露:“有

些企业帐目太乱,以致会计公司说根据企业的帐目

,我们根本无法出具审计报告。”

可见,国资委要让所有非上市公司都比上市公司

的要求进行信息披露,目前看来也许还难以即时。

因为对某些国企而言,财报原本就来自全国人民

过目

的活,首先就要把自己的账目做真、做实、做清楚。”

马武正因此建议,“国资监管机构应该建立一

整套的信息披露制度,要求所有不涉及国家安全领

域的国企,都逐步实现规范的信息披露。”

诚通集团同时也是国务院国资委选定的首批7

户董监事会建设的试点企业之一。马武正认为,“随

着建立董监事会与授权董事会,信息披露应该成为出

资人监管企业的路径和方式,而董事会应该成为增加

企业透明度和信息披露的责任主体。”

还会有下一个?

对国企信息透明化与公开化的要求与建议早已

有过。

“阳光是最好的防腐剂。”在今年3月的“两会”

上,同时为全国人大代表与招商银行行长的马蔚华

就建议,“应该尽快制定国有企业的信息公开法,把

国有企业置于广大人民群众的监督之下。”

在不久前的重庆会议上,李荣融也表示:“要提

高出资人监管的有效性,就要提高所监管企业的透

明度。”李荣融说,“没有透明度的保证,考核、评

价、激励、约束就没有可靠的依据。”

而国资委目前通过经营业绩责任书约束和考核企

业领导者的做法,也被认为并不能完全解决监督与

被监督双方信息不对称的问题。

一份关于《国有企业财务与风险管理》的调研报

告指出,“国资委无法详细了解170余家央企各不相同的运营环境、市场特性等等,也不具备足够的专业知识,双方的信息不对称,导致签订业绩合同必然是一个漫长的与企业谈判的过程。”

而李荣融在重庆会议上指出,“各级国资委应积极研究和探索,通过完善考核、外部监事会、企业重大事项报告制度等形式来提高透明度。”但他未提及企业定期披露季报、年报的要求。

值得注意的是,一直被国资委推崇的新加坡淡马锡公司,也在去年公布了该公司成立30年来的首份年报,淡马锡控股主席丹那巴南在年报发布时称,此举是为了让更多的投资者和人才了解淡马锡在全球环境中的成长与发展。

“但是,象淡马锡和中国公司,就好比芝麻和西

瓜比。”李荣融在重庆会议上说。

2004年国资委对所辖央企进行的一次财务审

计检查发现,有120家企业相当部分的财务状况都

没有进入财务审计报告;有30家企业的财务审计不

全面或不深入;还有13家企业的财务审计报告存在

技术问题。

国资委主管业绩考核的官员也曾私下透露:“有

些企业帐目太乱,以致会计公司说根据企业的帐目

,我们根本无法出具审计报告。”

可见,国资委要让所有非上市公司都比上市公司

的要求进行信息披露,目前看来也许还难以即时。

因为对某些国企而言,财报原本就来自全国人民

过目

的活,首先就要把自己的账目做真、做实、做清楚。”

马武正因此建议,“国资监管机构应该建立一

整套的信息披露制度,要求所有不涉及国家安全领

域的国企,都逐步实现规范的信息披露。”

诚通集团同时也是国务院国资委选定的首批7

户董监事会建设的试点企业之一。马武正认为,“随

着建立董监事会与授权董事会,信息披露应该成为出

资人监管企业的路径和方式,而董事会应该成为增加

企业透明度和信息披露的责任主体。”

还会有下一个?

对国企信息透明化与公开化的要求与建议早已

有过。

“阳光是最好的防腐剂。”在今年3月的“两会”

上,同时为全国人大代表与招商银行行长的马蔚华

就建议,“应该尽快制定国有企业的信息公开法,把

国有企业置于广大人民群众的监督之下。”

在不久前的重庆会议上,李荣融也表示:“要提

高出资人监管的有效性,就要提高所监管企业的透

明度。”李荣融说,“没有透明度的保证,考核、评

价、激励、约束就没有可靠的依据。”

而国资委目前通过经营业绩责任书约束和考核企

业领导者的做法,也被认为并不能完全解决监督与

被监督双方信息不对称的问题。

一份关于《国有企业财务与风险管理》的调研报

告指出,“国资委无法详细了解170余家央企各不相同的运营环境、市场特性等等,也不具备足够的专业知识,双方的信息不对称,导致签订业绩合同必然是一个漫长的与企业谈判的过程。”

而李荣融在重庆会议上指出,“各级国资委应积极研究和探索,通过完善考核、外部监事会、企业重大事项报告制度等形式来提高透明度。”但他未提及企业定期披露季报、年报的要求。

值得注意的是,一直被国资委推崇的新加坡淡马锡公司,也在去年公布了该公司成立30年来的首份年报,淡马锡控股主席丹那巴南在年报发布时称,此举是为了让更多的投资者和人才了解淡马锡在全球环境中的成长与发展。

“但是,象淡马锡和中国公司,就好比芝麻和西

瓜比。”李荣融在重庆会议上说。

2004年国资委对所辖央企进行的一次财务审

计检查发现,有120家企业相当部分的财务状况都

没有进入财务审计报告;有30家企业的财务审计不

全面或不深入;还有13家企业的财务审计报告存在

技术问题。

国资委主管业绩考核的官员也曾私下透露:“有

些企业帐目太乱,以致会计公司说根据企业的帐目

,我们根本无法出具审计报告。”

可见,国资委要让所有非上市公司都比上市公司

的要求进行信息披露,目前看来也许还难以即时。

因为对某些国企而言,财报原本就来自全国人民

过目

的活,首先就要把自己的账目做真、做实、做清楚。”

马武正因此建议,“国资监管机构应该建立一

整套的信息披露制度,要求所有不涉及国家安全领



# 油价机制谋变

■本报记者 邹卫国 王延春 见习记者 姬芳 北京报道

出乎很多人意料,国家发展和改革委员会突然决定汽油出厂价格每吨降低150元,零售中准价格按出厂价降低幅度等额调整。这是2003年7月以来的首次下调。

成品油调价向来是升多跌少,加之临近2006年底我国全面开放石油市场,这次突然出乎很多人意料的大幅调降,引起了市场人士的诸多猜想。油价下调的原因是什么?这些举动意味着什么?为此,记者采访了商务部研究院国内贸易与市场研究部研究员李永江,中国人民大学国际能源战略研究中心主任查道炯,中国石油大学工商管理学院副院长董秀成和独立资深石油市场分析专家韩景城。



只要市场开放,价格会自然而然的形成——李永江

## 提前四天的行动

经济观察报:为什么2003年中以来成品油价格连续上调,而这次又突然较大幅度下调?

李永江:应该是符合当前的实际情况的,为什么说是符合当前的情况呢?因为我们的油价是根据国际市场的价格来定的,根据新加坡等几个市场的情况来制定的,现在的油价从高位,维持了一段时间了,现在的价格在走低,油价下调是在情理之中的。为什么有人感到意外呢,因为国际市场价格总体水平还是比较高的,所以有人觉得价格不会调,但是按照市场的情况来说,现在油价正处在下降过程之中,所以调整是情理之中的。

查道炯:我国现行燃料油的价格与国际接轨,参照新加坡、鹿特丹和纽约三地的价格,并根据国内运输成本和加工成本制定的,它有一个固定的计算公式。

这次油价下调的原因可能与油价的滞后性和进口方式有关。一方面,从常理上讲,从原油到加工成成品油再到销售过程,中间有两个月的滞后期;另一方面,进口的是期货石油还是现货石油有很大关系。

董秀成:石油价包括原油价和成品油价,两种油价的定价机制有区别。以前我国石油定价是由国家计委制定的固定价格。目前,原油的本月价是根据上月国际市场的平均价制定的,与国际市场连动、挂钩。而成品油的零售价,是参照国际市场制定。

这次价格下调,主要原因有两个:第一,国际原油价格有了比较大的回落。从原来的55-60美元/桶到最近48-50美元/桶,导致了我国原油价格的下降。原油价格的下降必然导致成品油价格的下降。第二,零售价的下调。新加坡、鹿特丹和纽约三地的零售价下调,使与之挂钩的我国现行的定价发生变化。

韩景城:这次油价下调,在我看来是一件好事,很有意义。主要体现在以下几个方面。第一,这件事表达出了下一步定价机制的改革方向-加强对国际油价反应的实时性。这次降价从24日零点开始,此前7天纽约商业期货交易所的标志原油价格都已处在50美元/桶以下,5月20日当日则为46.8美元/桶,而当周的平均价为47.71美元/桶,也是自今年2月14日以来14周内的最低。在这14周内,油价的确是呈现着涟漪下行的趋势,因此调降是合理的。但更为重要的是,这次调价是在此前有7天油价向下波动的基础上进行的,这显然是一种与国际油价接轨更及时的表现,非常值得肯定。对于定价机制而言,能够更快、更及时地跟上国际油价变化,当然是一个很大进步。

第二,据报道,发改委正在开展有关定价机制改革的课题研究。原来定价机制中的计价期为每个月的28日至下个月的27日,发改委这次调价的时间,选在了本计价期结束之前的4天,说明不再拘泥于老的规则。展示给企业的是一个与国际油价接轨更及时、更灵活的实例,增大了企业活动的环境。可以设想,这种变化也可能与上述课题研究的进展有关。果若如此,或许不久,有关新的定价机制的政策就会出台了。这是更大的好事。

第三,这次调价的举措有利于增加我国石油贸易的安全。众所周知,在石油贸易中,我国未来应当逐步做到抑制现货贸易并增加长期期货贸易,以便锁定风险。这就需要国际油价走势有相当准确地判断,而石油走势又与政治、军事、经济等多种因素交织在一起。这对于中国的企业是个非常大的挑战。如果现有国内定价机制不改进,不仅追涨之风难以扭转,也很难难就人才。

由此可见,在2006年底油品批发市场开放前,任何在定价机制方面迈向与国际全面接轨的举措,都能使更多的企业提前获得实战演练的机会。人才和经验多了,就不难促进上述贸易方式的转变,也就会增加我国石油贸易方面的安全性。因此可以认为,这次调价的迹象,是对国企和民企都有利的好事。

那么,为什么这次调价还是让人觉得突然呢?原因还是老问题,即信息不透明。只要信息不透明,无论什么时候发布调价消息都会令人感到突然。

经济观察报:有人说,在目前的这种机制下,石油企业可以利用垄断地位和定价权,挤压下游企业利益,排挤竞争者。实际情况如何?是这样的吗?

李永江:不存在这个问题,定价与这个没有关系,反而反映了我们按照市场的规律走,通过垄断打压中小企业,压缩民

只要市场开放,价格会自然而然的形成——李永江



改革需要很多条件,第一就是竞争主体的多元化——董秀成



我希望消除信息垄断和不对称性、减少信息缺失,能够成为下一步改革的重要方面——韩景城



下一步,政府应该加强内容公布,增加透明度——查道炯

营企业利润空间。这是一种误解。我国的定价,跟国际市场滞后一个月左右。不是随时反映国际市场,主要根据国际市场价格走势制定的价格,多少有一点行政的色彩,但是比过去好多了,现在在极力按照市场价格,反映国际油价的状况。

现在的石油价格的形成机制还不是 very合理,从发达国家来看,是按照市场的情况来决定价格。

董秀成:现在的状况是,我国石油的开采、加工等上游基本由中石油、中石化和中海油控制和垄断,下游企业基本也受中石油、中石化两大集团控制,民营企业最多就是有自己的油库或加油站,它们所做的只是批发、零售,因此不存在什么打击民营炼厂的积极性问题。成品油的批发经历由两大石油集团公司总部的一级批发到各大区销售公司,大区销售公司再批发到省(直辖市)的销售公司,然后再继续批发到地区或市销售公司,再以此批发到县一级经营单位,直至到加油站,民营企业参与石油市场的是集中在成品油的流通环节,而流通的空间基本保持不变,因此成品油价下调对这些环节的影响并不大。再说,成品油的价格下调,使得民营企业出售的价格降低,同时,它们的进价也是降低了的。

## 破除信息垄断

经济观察报:那么我国的油定价体制在运行的过程中体现了出来哪些好处,存在哪些弊端呢?我国的这个与国际这个市场挂钩的油定价体制已经运行了4年了,期间一定积累了很多经验。

查道炯:我国从2001年实行的现行油价定价体制,是有其科学性的。如果完全靠市场定价,起码要增加农油和化肥的成本,如我国云贵等地没有油田,油从外地到销售地的运费就很高。因此要国家宏观调控是有道理的。现在的问题是如何才能让这种调控更灵活、透明度更高。调价的因素应该让社会掌握,让企业知道,从而使企业能够自己预测以节省开支。

董秀成:和过去与市场不配套的纯计划经济的国家定价相比,现在这种定价机制更进一步的完善了,逐渐走向市场了。

但是,现在的价格政策,仍是计划经济向市场经济的一个过渡,因此还存在一些问题:第一,滞后性。这种机制参照上月的国际油价,不能及时反映当时的真实情况。第二,不能真实反映国内石油市场实际的供求关系。原因在于它完全根据国外情况定价。第三,便于商业投机甚至走私活动。投机者本身也可以根据国际行情进行估计,把握国内下一个月的价格,从而进行投机活动甚至走私活动。第四,没有自己的报价系统。像西方发达国家乃至新加坡等国都有自己完善的石油报价系统,由国际上公认的权威媒体公布某石油市场(现货和期货)的各种品种的石油价格,为商业活动提供必要的参考依据。

经济观察报:下一步改革的方向是什么?

李永江:价格应该完全由市场决定,但是因为历史原因,这需要有一个慢慢的过程,现在首先要给一个前提条件,得放开石油价格,放开石油价格得有一个期货市场,期货市场反映了原油价格的走势,我们现在正在建立,还没有形成,这是我们理想的目标。理想的情况是,我们建设我们的现货市场,建设期货市场,这样就有了一个价格参考体系,还要放开准入,扩大参与者,最终形成一个成熟的市场价格。但是离理想目标还是有一段距离,因为我们的改革是渐进的,尤其石油,不同于其他商品,现在正在往市场的方向走,今后可能还需要一段时间,我们的油价才能完全反映市场的情况。

现在国家通过管制的手段,分配各方面利益,这种情况还要维持一段时间。像我们刚才所说的要一个过程,逐渐让市场说话。但石油资源,是一个国家比较重要的商品。我们也向这方面走,但是现在专家的意见不一样,各方的意见也不一样,我觉得需要一个过程,但是有一点可以肯定,现在我们的市场开放越来越多,竞争者、参与者越来越多,我国民营企业也开放了,对部分民营企业开放了批发,像加油站民营企业也在做。市场开放的大格局,现在是势不可挡,在这个过程中,只要市场开放,价格会自然而然的形成。而不要人为制定价格,我认为不会太远。

查道炯:下一步,政府应该加强内容公布,增加透明度。

董秀成:改革的大方向就是完全市场化,现象这不是一两年的事情,想一步到位是不可能的。如现在的市场还是不够开放,市场竞争主体太少,也不够多元化,这是由历史原因形成的。

韩景城:在破除垄断方面石油市场取得的成效相当显著,具体体现在四个方面:价格双轨制、经济特权(如:非公禁入)、进口关税和进口配额方面的规定、政府对某些地区或集团的“优惠政策”。我希望消除信息垄断和不对称性、减少信息缺失,能够成为下一步改革的重要方面。

能源办的诞生是一件大好事,希望它能够把这件事作为头等大事来抓。

## 首先实现竞争主体多元化

经济观察报:我们现在已经具备了这些改革的条件了吗?比如国内油价如果全面市场化,首先就面临一个石油市场垄断的问题。为了达到这些条件,我们现在需要做些什么?

查道炯:条件还不够成熟。现在我国应该保持油价的相对稳定,以便从相对稳定的油价中预测其变化趋势。

董秀成:改革需要很多条件,第一就是竞争主体的多元化。第二是要建立我国自己的报价系统,以使商业谈判等有可参照之处。第三还要考虑社会的承受能力。前两点条件尤其重要。如果在没有实现竞争主体多元化的情况下,就完全放开市场,实际就相当于两大集团在搞垄断;而建立报价系统是需要完善的期货、现货市场,由它们提供数据出来做参照;考虑社会承受能力就要看到民众的反映,毕竟老百姓可能只关心价格上涨还是下跌,而不知道国家发改委等部门在制定涨价政策时可能已经承受和考虑了很多东西。比如,前段时间油价的连续上调,是发改委参照国际市场变化做出的,但它也是在国际涨价变化的基础上做了降低和收缩的。

目前来看,我国已经在培育市场和引进竞争机制。外资石油公司去年开始进入我国,并可能从本国公司批发石油,这样就增加了油料来源和竞争机会。我国民营企业也开始往上游延伸。从报价系统的建立上,我国燃料油的期货市场在上海已经挂牌,并考虑在上海建现货交易市场来形成自己的报价系统。

SBC 駿業

香港 • BVI • 英美

专业注册咨询

内地及香港共15间分行,员工逾200人,规模最大,由香港公司直接主理,信心保证。专业注册公司,代办银行开户、年检、商标注册、理账报税、秘书服务。

深圳 地王大厦 22层 (755) 8247 8991

广州 中信广场 30层 (020) 3877 1394

北京 招商局大厦 10层 (010) 6566 7361

杭州 耀江发展中心 3A层 (571) 8578 6239

上海浦东 航科大厦 20层 (021) 5882 3139

上海浦西 招商局南楼 12层 (021) 5396 5699

香港 新世界大厦 21层 (852) 2293 4333

SBC 骏业国际 www.sbc.com.hk

(上接 01 版)

温州的数据显示,上个世纪80年代,温州企业的资金来源为自有资金、银行贷款和民间借贷各占1/3左右;目前,三者的比例分别是35%、57%、6%。民间借贷的比例在缩小,但是在企业的自有资金中,却包括企业向职工集资,这实际上仍然是变相的民间直接借贷形式。

在温州当地,政府和学界对民间金融基本持肯定态度。

2004年末,央行温州市中心支行的有关负责人在接受本报记者采访时说:“只要不存在中介机构参与,利率不是太高,民间借贷就是合法的。”

但是央行一直没有对民间融资有正式的定性。2004年末,中国金融机构各项人民币存款已达24.5万亿元,M2/GDP的比例已达189%,是世界上比例最高的国家。但社会仍然反映企业融资困难,以致民间融资异常活跃。

央行副行长吴晓灵曾直率地说,中国金融发展的现状与中国经济发展的强大势头不相匹配。她说,存在这种现象的根本原因是中国金融管制过严,限制了直接融资的发展,扭曲了社会融资的结构,增加了银行借贷的风险。

因而,对民间融资阔开一面,对于央行来说,多少有些无奈。央行5月25日发布的报告说,国有银行基层网点大量撤并,对中小民营企业 and 县城经济支持弱化为民间融资发展提供了较大空间。报告肯定民间融资有“一定的优化资源配置功能,形成了与正规金融的互补效应”,并且可以提高直接融资比重,减轻中小企业对银行的信贷压力。

央行进行的抽样调查显示,2004年浙江、福建、河北省民间融资规模分别约在550亿、450亿和350亿,相当于各省当年贷款总量的15%-25%。

这些资金大部分都用于了生产。抽样调查显示,浙江宁波民间融资85%用于生产经营,在温州,比例为93.3%,福建为98.2%。

对民间融资的作用,去年12月,温州市委政策研究室马津龙曾对本报记者说:“是民间资金弥补了宏观调控对民营经济、中小企业的不良影响,使一些濒临绝境的企业活了下来。”

## 担心犹存

“对于民间融资,高层一直最担心的问题只有两个:一是对正规金融体系的冲击,二是害怕引起地区性金融危机。”上海银行界一位资深人士称,“央行这次发布的报告,显示出央行对上述两个问题略微放心了,有可能出现正规金融和民间金融的共荣时代。”

央行在报告中肯定,从2004年宏观调控以来,民间融资行为渐趋于理性。根据央行调查,民间融资目前已形成特定的市场准入制度,违约现象很少,江西的

## 央行承认民间融资

调查显示,偿债率在95%以上。

这跟以往观念中民间融资意味着巨大风险的传统看法大相径庭。但是,民间融资对所谓正规金融的冲击,也使得一些官员对民间融资的活跃一直存有疑虑。

“他们已经开始对温州的正规金融机构形成一定的竞争。”温州市银监局一位官员称,“银行吸收存款的压力很大,有的银行甚至开始变相地利用高息,温州的银行贷款利率基本都是上浮的。”

“龙港现在正规的金融体系状况不好,贷款大于存款,现在金融系统的存款为24亿,去年为27亿,拉存款的任务非常艰巨。主要是由于龙港民间金融太活跃。”温州市龙港镇政府官员杨道敏说。

80年代的利率市场化改革曾经给温州农信社带来了繁荣的机会。龙港金乡信用社成为第一个试点浮动利率的信用社,试行以贷定存、存贷利率浮动的制度,存贷上浮的幅度均为国家基准利率的100%左右。金乡信用社的存款利率为1分5,民间利率为3分,但是却比国有银行高出1/3。

龙港镇政府一位官员说,“之后由于高层监管部门担心风险,取消了这次利率市场化的突进,将农信社作为正规金融体系来监管,从此农信社也就失去了活力。”

“和银行相比,目前农信社的生存状况直接受到民间金融的冲击,应当把农信社还给民间,将民间借贷的形式纳入到农信社中。”温州中小企业发展促进会副会长胡向东认为。

从宏观面来说,民间融资对货币政策制定也产生着微妙的影响。

从温州的现实看,民间融资已经成为央行检测真实资金价格的准确工具。

江浙一带的民间金融一直十分准确地反映着资金的真实价格,并对于央行的利率水平十分敏感。央行自90年代初,连续降息,温州的民间利率也一路下滑。根据人民银行温州中心支行的检测报告,“加权平均的民间利率自2002年以来已经降到9%左右,和基准利率相差无几。”最近一次的升息使得民间利率也略有高企,目前维持在月利1分左右。

但是,民间融资规模的不断扩大,使得央行在确定货币供应量的时候也多有困扰。

2004年,在信贷不断紧缩的情况下,投资规模依然在不断扩大,央行曾专门派人调查资金来源情况,瑞士信贷第一波士顿的亚洲首席分析师陶冬估计,2004年7-8月,大约有1000亿-1400亿的民间资金流入固定资产投资领域。

2005年,央行确定的信贷增长目标

为15%,尽管这一指标被认为偏紧,但是今年3月,在接受本报记者采访时陶冬也曾表示,体外循环资金是不在金融统计中体现的,但这部分资金大体相当于M2的2%-3%。如果2005年M2确定17%的增长率,实际增长率就会接近20%。

央行报告也指出,由于缺乏与国家产业调控政策呼应的地方产业政策,民间融资因其自发性和信息滞后性,以及高利润行业诱惑,极易导致民间融资进入受控制行业,这削弱了宏观调控的效果,也容易出现风险。

## 出路

监管问题一直是决策部门对于民间融资态度游移的原因之一。去年8月底,还在央行副行长任上的郭树清就曾警告说,循环于正规金融体系之外的资金迅速增长,将全面增加中国的金融风险。央行在5月25日发布的报告也说,民间融资参与者众、涉及面广、操作方式不规范,其分散性和隐蔽性使其难以监管,一旦发生纠纷极易影响当地经济金融稳定,存在着社会不稳定隐患。

为此,央行在报告中称,首先应完善相关法规,明确界定非法吸收公众存款和民间借贷的政策,引导民间融资公开登记,合规经营。

央行副行长吴晓灵今年2月份曾公开表示,只要严格限定这些个人和公司的资金来源并加以监督,允许不吸收存款的贷款组织的存在,将有利于引导民间金融的规范化。她认为,最好也立一个《放债人条例》,根据这个办法来规范民间金融。

但是温州市委政策研究室马津龙说,直接借贷行为很难被规范,而且也根本没有必要。因为这样的行为很少会出现风险,即使有也不会引起连锁债务危机。

温州不愿具名的金融界人士说,央行的报告意味着民间资本的组织化形式将会出现,接下来可能出现民间资本向民营银行靠拢的形式。但就目前而言,现在政策的出台不会对民间资本有太大的影响。

“不能实现完美的监管方案,可以摸着石头过河,边走边纠正。”他说。

## 链接

百度一下“民间融资”,相关网页14000篇。资金供给方在缺乏合规投资渠道下,具有了通过民间资本获取高收益的内在冲动,为促进民间融资的健康发展,应加强政策引导,鼓励金融创新,促进社会资金融通。

This announcement appears as a matter of record only

lenovo 联想

Lenovo Group Limited 联想集团有限公司

USD600,000,000 Revolving Credit & Term Loan Facility

In connection with the acquisition of The Personal Computer Business of International Business Machines Corporation

Mandated Lead Arrangers

ABN AMRO Bank N.V. Industrial and Commercial Bank of China (Asia) Limited

BNP Paribas Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited

Lead Arranger

China Development Bank

Arrangers

Banca Intesa S.p.A., Hong Kong Branch Fortis Bank N.V./SA, Hong Kong Branch

Banca Nazionale del Lavoro S.p.A., Hong Kong Branch Mizuho Corporate Bank, Ltd., Hong Kong Branch

Co-Arrangers

The Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ltd. Korea Exchange Bank, Hong Kong – Investment Banking Team Wing Hang Bank, Limited

Buyerische Hypo- und Vereinsbank AG, Hong Kong Branch Wachovia Bank, National Association Bank of East Asia

Senior Managers

Bangkok Bank Public Company Limited, Hong Kong Branch SANPAOLO IMI S.p.A., Hong Kong Branch UFG Bank Limited, Hong Kong Branch

Shanghai Commercial Bank Ltd., Shenzhen Branch

Agent

BNP Paribas Hong Kong Branch

March 2005

ABN-AMRO

BNP PARIBAS

中國工商銀行(亞洲) ICBC (Asia)

Standard Chartered



## 经济观察报

The Economic Observer

## 究竟有多少人在“吃药”？

邵颖波

对医疗体制改革的讨论在专家那里一直都处于一锅粥状态,对外行人来说更是“你不说我还明白,你一说我反倒糊涂”。漫说医疗体制改革这么复杂的大问题,单说一个药品价格就让人头晕脑胀。

网上发布消息说,国家发改委正在酝酿新一轮的药品降价风暴,老百姓都站出来叫好,一个劲鼓掌。但马上就有人站出来表示质疑,认为这是治标不治本,认为药的价格太贵全是医院垄断惹的祸;接着就有代表医生的言论出来,说医生也不是天生没良心,还不是因为医药不能分家,国家投入太少,待遇太差,使他们的劳动付出得不到适当回报;接着就说到回扣,有人说都是药厂雇佣的医药代表起的头,用回扣的办法污染了医生的心灵,然后再就有人反驳说:如果不是医院和那些医生强迫,药厂会主动给人送钱吗?在“以药养医”的体制下,是药厂工人挤出血汗钱养肥了医生,现在倒把罪责推到药厂身上了?

究竟有多少人在“吃药”?这个问题问的不是有多少需要吃药的病人,而是那些“靠山吃山,靠水吃水,靠药吃药”的人,那些在药品生产和销售这条漫长的链条中生存的人。

大家都知道这个链条太长了,中间环节太复杂,但有商业人士解释说,商品从生产者到消费者的链条长度并不单单取决于效率,还涉及到一个充分就业的问题。所谓服务业,所谓中介,其实在很大程度上都是以扩大社会充分就业作为基本存在理由。如果这样解释一般性行业倒也有情可缘,但药品是人命关天的行业。为了就业、为了从中赚钱养家而围在病人身边,在那些身受病痛煎熬的人身上,在那些眼望着垂死者的亲属们的眼泪中掏金,这是什么行为?

中国到底需要多少从事与救死扶伤事业有关的工作,这个问题并不容易回答清楚。但如果一家中型药厂的医药代表就在万人甚至几万人以

上,这显然超出了正常的数字。单从这个节点上出发,我们就可以得出这样一些结论:

第一,如果卖药的人比生产药的工人还多,那么这一部分成本就自然要比药厂的生产成本高。所以,一种生产成本4元左右的药品卖给医院就要20元以上。而医院里的很多人员都需要从药品的差价中获利,那么,医院在此基础上再将药价翻几倍,卖上60元、70元,那也是“正常”的事。

第二,因为卖药的人多,而买药的人少(在中国目前主要是医院,他们的采购量占整个市场的80%以上),那么卖药者之间必然发生激烈的竞争。竞争达到一定激烈程度后,规则就容易被打破,非法行为就容易横行,比如众所周知的回扣问题。在这个背景之下,即使采用了看上去比较合理的招标采购方式也不太管用。事实证明,这个办法在现实中是失败的,不仅没有产生出一套好的竞争机制,反倒把水搅得更混,药厂有药厂的高招,那就是先压价,然后再更换药品,再提高价格,一轮又一轮,老百姓始终难以得到实惠。

当然,有人会提醒我们,招标有它的好处,它限制了一些医院和地方药品主管部门。这也是实情,但它至少管不了医生用处方换回扣。购进药房里的药,还要靠医生的处方才能卖到患者手里,这相当于电信业常说的“最后一公里”工程。厂家能不派出大量的、得力的、专业的、精通回扣规则的医药代表吗?有了这样的需求,你又怎能嫌“靠药吃药”的人太多了呢?

不过,上面的话都是从一个节点出发得出的结论,如果换一个节点,比如从医生或者从病人出发,得出的结论自然又不同,甚至可能有着根本的区别。

一些业内专家早说过,如果医院再不改革,医疗体制再不改革,本土药厂大多会倒闭。这种判断越来越可信。当发改委再次运用权力强行降价

的消息一出,24家医药行业协会上书求情,要求减轻降低幅度。这些协会代表着药厂的利益,这本身光明正大,无可厚非。他们认为本土药厂的利润已经很薄,越来越没钱投放在科研开发上,早晚会让外国药厂打得一败涂地。

在问题很多的医药行业里,道理很难讲得清楚,一个救死扶伤的崇高事业被不同利益主体之间的纷争所腐蚀,这跟三十多年计划经济下形成的、巨大且生命力顽强的体制有直接关系。而我们所见到的诸多改革方案,那些由无数智识精英提出的办法,都还在体制不变的基础上进行。诚如我们的教育、社会保障,甚至股市、地产等诸多领域里所遇到的境况,有些看似可以解决一时难题的改革,其实在本质上都属于“建设性的破坏”,而对于问题的根本,却难以实施“破坏性的建设”。按照我们习惯性的思维,沿着“建设性的破坏”的路子走下去,越来越生出“路上不归路”的不祥之感。

前两天,辉瑞制药公司就其负责人在财富论坛上的错误讲话表示道歉。在财富论坛上,这家公司的代表信誓旦旦地说,世界的假药有三分之一来源于中国。它因为无法拿出可靠的证据来证明这个数字而必须道歉。这件事提醒我们,如果连假药也能在这个领域里活出片天地,普通民众的生存质量就值得担忧了。

为了减少病痛,甚至保住生命,我们愿意为那些因此而付出的人贡献出尊敬和金钱;而对那些为一己之利而等着我们发病,不论是个人还是机构或组织,我们要劝他们尽早离开,选择其它更人道的生存方式;而对于那些制售假药以及一切漠视生命的人,确实应该将他们送进牢狱之中。他们根本不算是在“吃药”,而是在“吃人”。在此之外,更重要的前提是,我们必须有勇气消灭那些“吃药”的人和“吃人”的人所赖以生存的条件。

## 足球：圈内人士的力量

黄一琨

去年底,尚能保持自由之身的张海对我说,自己曾经好奇地检查了深圳队很多球员的笔记本电脑,发现他们的网页浏览器设置的主页大多是赌球站点。好玩资本市场游戏的张海也曾成为欺诈行为的受害者。他说,有一场球虽然打成了平手,但他被队员们的拼搏精神所感动,在比赛之后派发了现金奖金。后来,在一个偶然的场合,他知道这是一场精心策划的假球。尽管智商不低,但在这件事情上,张海像一个外行一样被欺骗了。

由于在商场上的欺诈行为,张海将有可能面临法律的严厉制裁。而那些欺骗过他,欺骗过中国足球支持者的球员、俱乐部管理者、工作人员以及裁判等等,却几乎无一例外地逃脱了应有的监督和惩罚。

以上这些事实上享有“豁免权”的人被称作“圈内人士”。与普通人或是局外人相比,圈内人的优势在于,对信息和资源的独占,从而可以形成共谋,获取并不一般的利益。而公众则几乎难以通过某些代表和行使公共权力的部门了解他们的所作所为。

十年以来,黑幕丑闻不断的中国足球圈里,只有一位“圈内人士”:裁判龚建平被从圈子里踢出来,进入公众视野。而了解“圈内”情况的人们都知道,龚建平纯属个人心理素质不佳,过于诚实地坦白了自己接受贿赂的行为。而其他一些裁判收受贿赂问

题的严重性比龚建平有过之而无不及,但是他们只接受了轻描淡写的“内部处理”,依然见容于圈内。

本月中旬再次发生的健力宝事件,是两位圈外人士对于职业足球的黑暗现状发起的新一轮挑战。5月18日,刚被解除职务的健力宝俱乐部主教练迟尚斌与前深足代理董事长杨塞新在北京召开发布会,大爆球队内幕。他们一位有过国外的执教经历,一位进入职业足球圈不久,还不能“适应”职业足球的小气候,因此愤而披露了一些内幕事实,控告健力宝俱乐部在联赛中存在着贿赂对手、操纵比赛的行为。

对于任何一个熟悉和了解中国足球历史的人来说,对于这些黑幕几乎没有惊讶的必要——我们看到的依然是假球、贿赂这些中国职业足球的老问题。

而作为职业足球市场的监督和管理机构,中国足协处理此类问题的原则也没有本质变化。“中国足协对于不良违纪现象不会姑息,我们应该本着爱护中国足球,而不是采取去破坏它、毁掉整个圈子的做法。”中国足协副主席南勇对外界表示。

在此原则之下,中国足协对健力宝事件这一已经引起社会各界高度关注的事件,采取了冷处理的方式。可以乐观预计,尽管两位举报者满腔愤懑,不惜“螳臂当车”,但是此次事件很有可能会同过去轰动一时的“渝沈假球案”等一样,湮没无声,众多

## 来论

## 经济适用房是一个管制经济学问题

经济适用房要不要鼓励建设,这是一个管制经济学问题。说白了,实质就是,政府为了社会公平,应该在多大程度上介入市场,或者应该采取什么样的手段,可以既帮助穷人又不影响市场的效率。

被称为“新八条”的房产新政被一些人寄予厚望。新政策有一条指出,各地应该鼓励普通商品房及经济适用房的建设,增加中低价位住房供应量。

不过,从许多媒体的报道我们知道,经济适用房早就遭到各种置疑,两会期间,全国政协委员、西安市原政协主席傅继德甚至提交了《关于停止开发建设经济适用房》的提案。

新政策明确指出,“加强经济适用房建设,严格执行政府指导价,控制套型面积和销售对象,切实降低开发建设成本,建设单位利润要控制在3%以内。”如果说房地产已经是一个市场,那么,政府要把有形的手插进来控制各项价格,无疑会产生各种问题。这和出租车市场的管制问题是一个道理。

简单说来,政府管制市场的最大问题,是监督成本太高。比如经济适用房,从立项、开发建设、销售到消费的各个环节,都要有政府来监督,看看价格有没有超出规定,看看购买者是不是有资格。最终结果往往是:它既不能满足真正的低收入者,又让政府患得患失。

为解决社会公平,其实我们还有很多比经济适用房效率高得多的办法。比如廉租房,比如教育券。这些措施的诀窍,是直接把补贴发到有困难的人群手里,而不是把优惠让给产品和服务的提供者。

教育券是美国经济学家弗里德曼1955年提出的主张。在中国,浙江长兴县是最著名的推行“教育券”的地方,常山县也推出过“劳务培训券”。

教育券的最大好处,是政府不用找培训机构、找老师,而是把有限的钱直接补给农民,让他们自己去选择学校。学校把所收集的教育券向政府兑换现金。这有利于学校之间的竞争,让市场对学校进行优胜劣汰。

这样看来,廉租房其实与此类似。政府只给低收入的家庭以特殊的补助。让他们自己去市场上买房或者租房。这样对市场的干预最小,也就避免了各种腐败,不会影响效率。

据说广州市就在积极探索廉租房的新路,从补“砖头”转变为补“人头”,而以前十分红火的经济适用房比例逐渐缩小。

最初的办法是建廉租房。但这种方法有弊端,因为其解决的户数有限。从2005年上半年开始,政府不再忙碌于建房子,而是采取“租赁住房补贴”。据报道,4个多月的时间里,累计解决了468户多特困户的住房问题,相当于之前一年多时间的效果。

这就是所谓的从补“砖头”变为补“人头”。

这种做法还能避免歧视问题。有的城市廉租房造好,最后却没有愿意搬进去。因为集中的廉租房就像贫民窟。让困难者拿到补贴自己去租房,当然效果要好得多。

(北京 吴拓邦)

## 房贷加息可否取消

尽管对近来几大城市房价的实现下跌水平还有争议,但七部委“新八条”的效应却毋庸置疑。“新八条”受到广泛赞誉,一是它彰显了高层整治房地产业的决心,二是它切中要害,对房价虚高的根本原因——投机,进行了精确打击。

“打击炒地”、“期房禁止转让”、“保证中小套型住房供应”等,无一不是蛇打七寸,一剑封喉。“新八条”被认为是国务院“老八条”的具体化和细化,但更应该被看作是对“老八条”的完善,其中最突出的一点是治本更治标,规定不开发者收回使用权、禁止期房转让、对购买房屋后短期内转手的课以重税。这既打击了恶意投机者,又保护了广大买房人的正当利益。

精确打击,意味着将恶意投机者与正当买房人明确地区隔,“新八条”显示了政府的因应智慧,同时又很自然地引发人们的反思——作为此次整治房地产业的初始措施之一——房贷加息——还有必要吗?

无疑,与“新八条”的广受赞誉相比,对房贷加息的效应评价各方至今依然是各执一词,但一个反证却显而易见:如果房贷加息能够抑制楼市虚高和投机,何必还要有“新八条”的重拳出击呢?

作为一个贷款供房者(广大的正当买房人之一),一些专家认为:加息不是针对广大购房者、对加息的激烈反应是一种非理性。但笔者以为房贷加息初衷很好,但它同时也是对正当买房人和恶意投机者的杀伤和震慑。

来自各方面的数据都表明,绝大部分的买房者都是安分守己的守法公民,他们买房的目的是满足自身的基本需求,更有很多人是在“房产泡沫”这个词在中国出现的多年以前买房的;也有数据显示,这种大面积的杀伤,对真正的打击对象收效甚微,结果造成“个人生病,大家陪着吃药”。

还有一条需待明辨:楼市虚高的祸根是恶意投机,而不是所谓的“虚假繁荣”和非理性(这些词被用来形容买房人数的增加及低龄化),“新八条”的效应及对房贷加息的反应都是明证。如今有了精确制导,大规模杀伤性武器应该可以入库了。

(北京 聂子)

## 监管层应抹去“独董情结”

5月22日,就在股权分置改革正开展得如火如荼的情况下,作为我国证券交易中心之一的深交所,发布了细化中国证监会此前发布的备受争议的《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》的《独立董事备案管理办法》,并同时宣布自即日起开始实施。深交所决定发布这个原本充满争议的《办法》,这在一定程度上显示了其作为监管者对完善公司治理结构的渴望,可也反映了以其为代表的监管层抹不去的“独董情结”和对自身“公益裁判员”以及“规则制定者”身份的迷恋。

笔者以为,独立董事制度只是一个“防君子不防小人”的制度安排,其解决不了公司治理机构中的重大缺陷。说穿了,公司治理本质上仍是一个

“圈内人士”依然可以高枕无忧。

对于类似的重大事件,中国足协一直表现出冷处理的倾向。比如据媒体报道,此次事件中,足协派出的“深圳事件足协调查组”,不过是足协向华东、华北、华南派出的3支例行中超检查组的一支,与查处赌球和黑球行为无关。而带队的南勇更是用短短的五个小时时间,与事件各方会面,达成了默契和共识。

我们基本可以猜测,通过此次健力宝事件揭开“圈内真相”的可能性非常小。同时,十多年以来对中国足协这个机关的观察也表明,一个本应处于中立无涉位置的机构,由于自身也处在“圈内”,一体均沾了利益,因此不太可能将出现的问题在民主和法制的轨道上加以解决。

国外先进的职业足球联赛,均由各俱乐部民主选举出来的职业联盟机构经营管理,足协这样的机构则起到监督管理比赛秩序的作用。而中国足协则将各种权力大包大揽,因此出现了市场主体争利,以及与“圈内人士”合谋的种种怪现象。同时,它在需要表现出管理能力时则左右支绌,因为自身在“圈内”存在着巨大利益,时常在需要决断时投鼠忌器。

因此,虽然赌球和假球这样的事情在各国职业联赛中都存在着,但中国足协这种特殊的“圈内人”的身份,将必然导致问题愈演愈烈。这样的现象,正是中国进行艰难改革和转型中难以回避的一幕。

公司自治范围内的事,独立董事制度作为一项强加于公司的外部转内部制衡措施,其影响力是有限的,不可能从根本上和公司的实际控制人大股东博弈夺主。在现有的法律政策和公司治理框架没有明显突破的情况下,基于备案核准的公司独立董事制度对中国上市公司治理的作用其实十分有限,证券市场监管层应当转变监管理念,即时抛却不切实际、耗时费力的独董情结,全力解决当下的股权分置配套措施问题。按照证券市场的客观规律,切实加强以信息披露为核心的证券监管,并通过法律手段加大上市公司不当披露或虚假披露的成本,以保证股权分置问题的顺利解决;进而,监管层的证券监管也可以真正回归到其“法律监管”的本位。

(北京 李季先)

## 农民工工资应当“直通车”

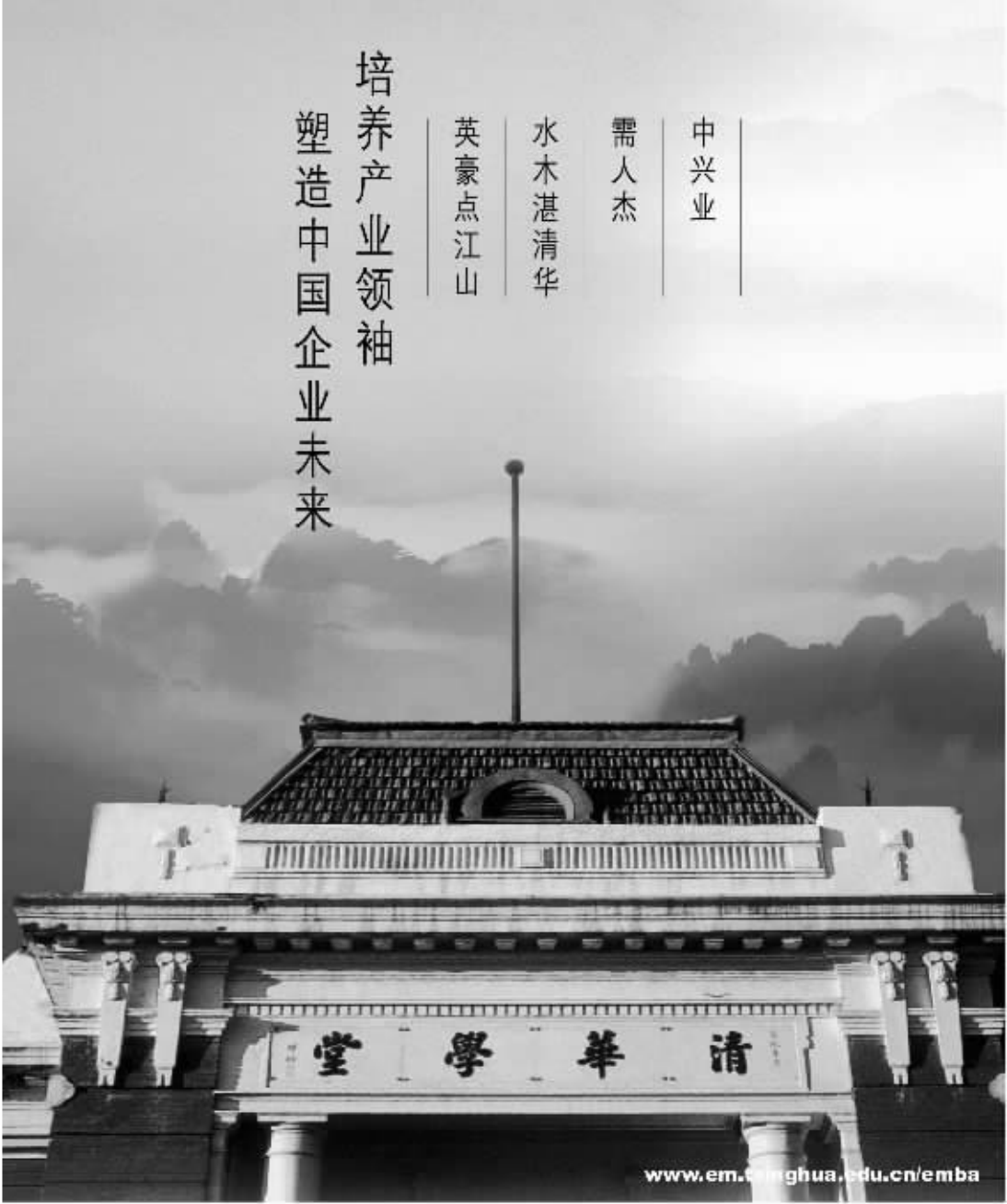
据5月26日新华社消息,有关部门对外公布的数字显示,2003年及以前建筑领域拖欠的民工工资已基本还清。近来各地上报的数字也显示,建筑业农民工被拖欠的工资清偿率都超过90%,有的甚至高达99%,上千亿元的拖欠额迅速清偿。面对如此的农民工工资“高清偿率”,农民工兄弟很难相信,怀疑这背后存在虚报行为。

这一清欠率被认为“注了水”,并不理解。种种农民工的生存现状,让人对这样的数字很难认同。长期以来,建筑业成为拖欠农民工工资的“重灾区”,拖欠农民工资,本身牵涉面广,有其复杂社会经济根源。而当前,农民工被拖欠的工资清偿率的统计途径极为简单,这样统计出来的“白纸黑字”,本身就缺乏说服力。

要真正顺利解决农民工工资的发放,关键还是建立完善的清欠机制。当前,必须不再让农民工工资款与工程款以及其他款项发生扯皮,保证属于农民工工资这部分资金量的充足,同时减少农民工工资的发放环节,来形成支付农民工工资的“直通车”。

(南京 单士兵)

(以上来论均不代表本报观点)



**报名条件:** 申请者需具有大学本科或以上学历, 8年以上工作经历(含5年以上管理经验)。

**授课方式:** 学制两年, 每月集中授课四次(含一个双休日)完成18门课程及学位论文。

**学位获得:** 学生修满学分且通过学位论文答辩后, 可获得由清华大学授予的高级管理人员工商管理硕士学位。

**秋季班 录取名额:** 北京综合方向, 2个班, 120名  
深圳综合方向, 1个班, 60名 **考试日期:** 2005年7月  
**开学日期:** 2005年9月 **报名截止日期:** 2005年6月15日  
**春季班 录取名额:** 北京综合方向, 2个班, 120名  
**开学日期:** 2006年3月 **报名截止日期:** 2005年12月15日

对于高级管理人员系列专业课程的修读, 学校将提供多种学位课程选择, 按说不超过修读生名额10%的具有丰富管理经验的高管精英。

**活动预告:** 6月2日将于太原举办《塑造卓越的竞争战略》主题管理论坛, 6月4日将于青岛举办《企业战略形成与基本竞争战略的选择》主题管理论坛, 现已接受电话/网上预订

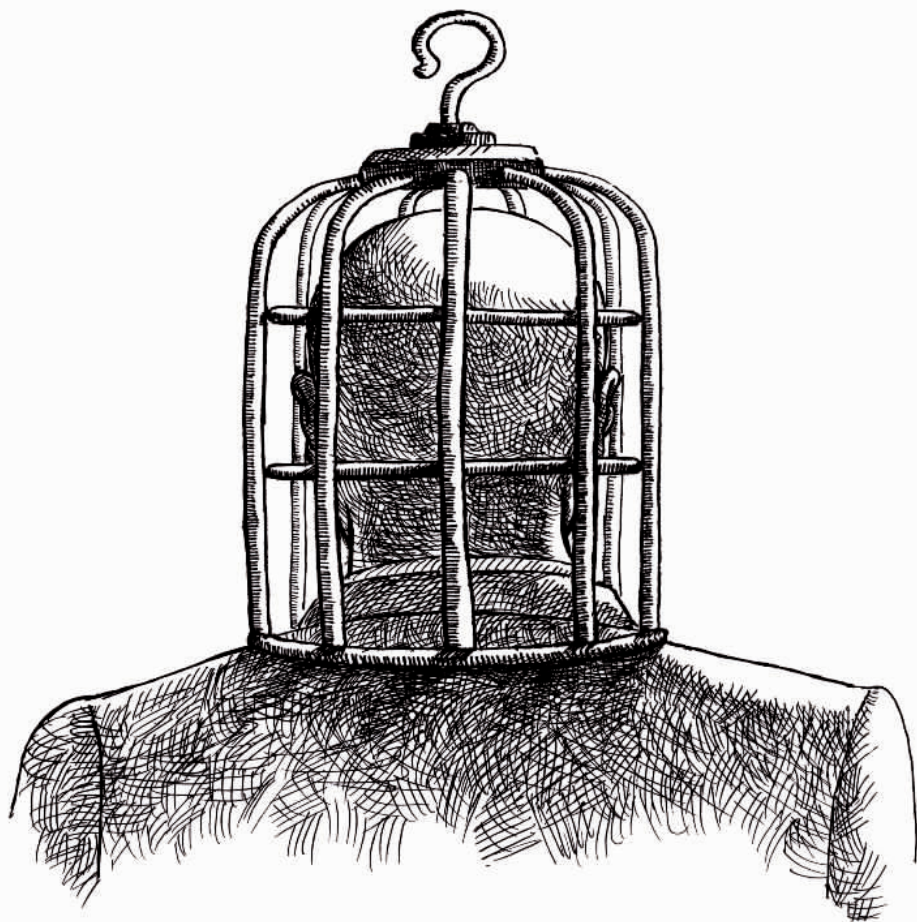
**清华大学 EMBA**  
高级管理人员工商管理硕士学位课程  
Tsinghua Executive MBA Program

北京办公室 地址: 清华大学经济管理学院北楼205室 邮编: 100084 电话: 010-62768818 62775830 62771700 传真: 010-62768164 电邮: emba@sem.tsinghua.edu.cn  
深圳办公室 地址: 南山区高新技术区 清华大学深圳研究生院大楼205室 邮编: 518057 电话: 0755-26305242 电邮: 0755-26719440 电邮: emba@sem.tsinghua.edu.cn



—— | 思考房子的未来 | ——

# 建筑大师本纳道 设计的不是房子,而是 阳光、水、风和自然



在建筑大师本纳道的心底深处,这不是一个海边的房子,而是一个海边的风车,有风来时会转动,并和海浪的无尽蓝色自然结合成一体……

红树西岸的思考里,我们不是做一个艺术品,也不是房子,而是海边风景的一部分——



海水会从窗口“涌”进来,房子会在春天“变”成绿色,屋顶与海岸连接成天际线……

未来趋势的设计理念,是以五感——听觉、嗅觉、视觉、味觉、触觉设计出立体感官感受,它超越简单的视觉,而且除了五感外,更挑战你的想象力。

风车建筑: 窗景互不阻挡、确保每户都有多个景观    WINDOW-WALL: 打破户内户外的视觉阻隔  
景观魔方: 四向多维视觉空间    无边界视觉设计: 让视野更广、更远    超大阳台: 建筑向自然过度的平台  
空中楼阁: 最低视线是海拔11米  
水晶立面: 让建筑成为海的港湾    咨询热线: 0755 26789999

红树西岸地址: 深圳市滨海大道与深湾一路交汇处    发展商: 百仕达地产公司

红树西岸预售许可证编号: 深房许字(2004)南山046号    广州聚形广告









## 进入尽职调查阶段—— 中行建战略投资者渐近

■本报记者 李利明 北京报道

备受瞩目的中行和建行引进境外战略投资者的谈判工作已经进入关键阶段。根据记者获知的消息,在未来两个月内,两家银行的部分股权花落谁家将会有最终定论。

目前,部分已经和中行、建行签署备忘录的战略投资者从上月开始已经对所要投资的银行展开了尽职调查,这一调查还在进行中。

自从去年下半年以来,谁将成为中行或建行的战略投资者的传言一直不断。花旗、摩根大通、美洲银行、德意志银行、苏格兰皇家银行等等外资金融巨头先后加入了谈判者的行列。上周,一位参与谈判的人士告诉记者,在正式的消息发布之前,任何有关两家银行战略投资者的消息都不确定——“也许两家银行与某些外资金融巨头正在接触或者谈判过程中,但是一切都存在变数”,这位人士说。

在业内人士看来,与大家最关心的谁将成为两家银行的战略投资者相比,更具有意义的应该是外资金融机构将以什么样的条件参股,能够带给两家银行什么样的变化。

### 两个月内揭晓

中行和建行引进境外战略投资者的工作已经进入了关键阶段。

5月15日,汇金公司副董事长汪建熙博士透露,3月,中行同一家境外战略投资者签署了备忘录,建行也与战略投资者签署了备忘录。他估计在两三个月内就会公布哪家外资金融机构成为中行或建行的战略投资者,持有该行多大比例的股份。

4月27日,建行董事长郭树清在建行分行行长春季座谈会上的讲话中也指出,目前,总行正在与多家潜在投资者同时接触,有美国三家、欧洲两家和亚洲一家。知情人士透露说,其中,有两家已进入实质性谈判,并将陆续展开尽职调查。5月20日,建行新闻发言人、行长助理范一飞称,建行的战略投资者将会在一两个月之内最终敲定。

事实上,自从去年年初两家银行获得注资之后,他们就开始了与潜在战略投资者的接触。

但谈判过程却如此漫长。时至今日,两家银行经过国际会计公司审计的年报尚未正式披露,在未能了解这些财务信息的真实性之前,战略投资者对于两家银行的投资价值很难确定。

另一个需要关注的问题是,即使潜在的战略投资者与两家银行签署了备忘录,但是这两家银行,尤其是它们的分支行能否通过潜在的投资者尽职调查这一关,还有很多未知数。按照一位知情人士的说法,苏格兰皇家银行在3月与中行签署了备忘录之后,到中行进行尽职调查。在总行感觉还不错,但是一到了分支行就大不一样,很多分支行的工作人员对于总行关于内部控制和风险管理的规定既不熟悉,也未认真执行。

同时,今年以来,两家银行都有一些大案被公开披露,无论是中行的河松街支行诈骗案还是建行前董事长张恩惠的去职,都对引进战略投资者带来一些负面影响,影响到投资者对两家银行的股权估价。

### 四项原则

虽然境外战略投资者的参股价格是各方特别关心的一个因素,但是对于两家银行本身,中央汇金公司和监管当局来说,资金并不是引进境外战略投资者的最关键因素。

建行董事长郭树清在4月27日指出:“引进境外战略投资者的主要目的不是为了增强我行的资本金来源,更主要是为了引进先进的管理技术、经验和专门知识,引进产品和市场关系,促进经营机制转变,提高风险管理水平,提升国际竞争力。在选择合作对象时,要求潜在战略投资者应是具备一定规模,在业务领域具备专长和领先优势,愿意向我行转移技术和管理经验,在华发展战略与我行无根本利益冲突的大型国际金融机构。”

郭树清也表示:我们希望的战略投资者,在我行首次公开发行股票并上市之前或在当时,持有我行的股份应当在10%或者更多一些。购买股票的价格也需要合理确定,从我行利益角度来看,必须尽最大可能争取高价格。

汇金公司副董事长汪建熙告诉记者,对于中行和建行引入国际战略投资者,汇金主要的考虑不是资金问题,而是机制问题。从汇金角度讲,只要战略投资者的持股比例能够达到5%,就可以派出一名董事;如果达到10%以上,就可以派两名董事,并且希望他们派人在高管层担任副行长。就汇金公司而言,希望战略投资者有实质性介入,通过引入高管来提高两家银行的公司治理和内部控制水平。

应该说,银监会对于中行和建行引进境外战略投资者的考虑集中体现在银监会“公司治理改革”课题组发布的《完善公司治理是国有商业银行改革的核心》报告中。该报告指出,综合考虑,两家试点银行在引入战略投资者时应坚持四项原则:长期持股原则,战略投资者持股一般在银行上市2-3年后才可抛售;优化治理原则,战略投资者应带来先进的公司治理理念,从长期看有利于改善银行的公司治理机制;业务合作原则,战略投资者能够促进业务的高效合作,引进银行急需的管理经验和技

# 短期融资券冲击 银行盈利模式

■本报记者 马宜 北京报道

在股市持续低迷的这半年来,监管层更冀望于债市成为直接融资的主要途径。

5月24日,中国人民银行公布了《短期融资券管理办法》及承销规程和信息披露规程两个配套文件。

第二天,6家企业募集说明书已在中国债券信息网依次公布了5家,共将发行109亿的短期融资券,而由农行主承销的中国铝业公司不超过50亿的短期融资券也将于近期开始募集。

面就在这不到半年,监管层支持债券市场发展的新政策频发,买断式回购、远期交易等衍生交易品种、企业短期融资券推出,企业债发行规模扩大,信贷资产证券化试点放行,业内人士乐观地认为,“今年将会成为债券年。”

不过,对于今年以来面临贷款增长缓慢压力的商业银行来说,他们传统的信贷盈利模式将面临新的挑战。

### 扩大直接融资渠道

从制定办法到“发行、交易、登记、托管、结算、兑付”,短期融资券推出主要由央行承担,也许正是这种自始至终的独立运作保证了高速度得以实现,甚至不借留下一些还不太完美的细节。

在第一批短期融资券的主承销商名单中,承销业务是最传统业务的券商却让位于商业银行。

“央行的讨论稿首先是交给几家国有银行过目,虽然有3家券商上报了主承销商资格的备案材料,但央行最后只批了5家银行,其中包括4家国有银行”,一位从事债券承销工作的券商说。

而这其中的微妙原因,一位业内人士的分析代表了圈内几乎所有人的共识,“商业银行和证券公司是两个不同的监管机构,为尽快将短期融资券推出,避免因证监会协调拖延时间,央行这次将承销业务交给了自己更加熟悉的商业银行。”

本次短期融资券试点点的另一争议是,“标普的评级和国内出具的评级根本就不能在一起比较,把两个评级结果放在一起,只能会给投资者的判断造成不必要的混乱。”一位信用分析师认为。

标准普尔的英文评级报告出具的信用等级为BBB+,等同于标普对中国的主权信用等级。而两家国内资信评估公司出具的信用等级均为短期债券的最高等级。

然而,尽管还存在着一些不尽完美之处,但这也显示了监管层加大直接融资力度的意图。

也许因为“扶不起来的”股市让监管机构下决心另辟蹊径,转而将直接融资市场的兴旺寄期望于债市,在短短两个月时间里,监管层频频出台诸多政策措施。

今年4月,央行与银监会联合颁布了《信贷资产证券化试点管理办法》。5月11日,中国人民银行发布《全国银行间债券市场金融债券发行管理办法》,这是央行推动债市市场扩容的一大步。此外,央行还批准泛亚债券指数基金进入银行间债券市场。紧接着,央行又发布了《全国银行间债券市场债券远期交易管理规定》,在银行间债券市场推出了债券远期交易。

中国人民银行党委委员、行长助理刘士余5月也公开指出,要尽快推出金融债券、企业融资券、资产支持证券等以商业信用为基础的金融产品,并根据市场条件逐步发展金融衍生产品。这些产品的推出,将大大增加市场深度与广度,扩大市场规模和直接融资比例,从而改善融资结构,优化资源配置效率,提高货币政策的有效性。

### 利益重新分配

然而,短期融资券的推出,一方面减轻了向银行直接融资地压力和风险,另一方面却也引发银行贷款客户流失等的隐性压力。

本次短期融资券的发行,无论是采用簿记建档方式,或是数量招标方式,都是事先确定了收益率或收益率区间。

从年初以来的债市,由资金堆积导致的供不应求显然是对发行人极其有利的卖方市场。在这种行情下,如果采用利率招标的方式也许可以将成本降得更低。

“这种招标方式通常是在市场行情不可测的情况下,发行人为了控制融资成本而采取的一种方式。”一位债券分析师对记者说。

“在目前的市场情况下,不排除



■本报资料室

一些机构为拿到券,甚至不考虑风险溢价去一味地抢券,最后导致企业发行的短期融资券和央行发行的票据一个利率水平。而中国的信用体系建设有一个逐步的过程,在开始时,短期融资券与央票之间一定要维持一个合理的信用利差。”负责本次发行的一位主承销商认为。

而除了维持合理的信用利差,各商业银行显然也有自己的商业利益。

“几家主承销商也基本上是各家承销团成员,几家银行之前很容易就达成一种默契,如果放由市场进行利率招标,导致收益率太低,对银行并不划算。”一位业内人士透露。

尽管第一批的主承销资格全部被商业银行一举拿下,但能否在新产品推出时在市场攫取最多的收益,是摆在每个商业银行面前的新问题。

“尽管做主承销商可以扩大商业银行的业务范围,但短期融资券对银行传统的贷款业务冲击是非常大的,如果改为由银行向这些企业贷款,可以有5点多的利息收入,而短期融资券的收益率只有2点多。作为主要投资人,短期融资券的推出实际上是银行让了很大利给企业。”一位主承销商认为。

而除了让利,贷款客户可能的流失也许是商业银行目前更为紧迫需要考虑的问题。

“由2到3个点的差别,任何公司都可以看出这之间成本的巨大差异。现在已经有一些优质客户向我们提出将流动资金贷款转而发短期券,如果我们不能满足他们的要求,很有可能这部分客户就流失到别的可以为他们发券的金融机构去了。”一位股份制商业银行担心地说。

首批企业短期融资券发行情况							
发行企业	发行额	期限	承销商	评级机构	信用评级	发行价(元)	参考收益率(%)
华能一期	45 亿元	1 年	建设银行	标准普尔	BBB+	97.13-97.16	2.92-2.95
华能二期	5 亿元	9 个月	建设银行	标准普尔	BBB+	97.97-98	2.7-2.74
国开投资一期	10 亿元	3 个月	建设银行	中诚信	AAA	99.49-99.51	1.98-2.06
国航股份一期	20 亿元	1 年	中国银行	中诚信	A-1		2.92
五矿集团一期	15 亿元	1 年	光大银行	中诚信	A-1+	97.16	2.92
	2 亿元	180 天				98.74	2.59
振华港机	12 亿元	1 年	工商银行	联合资信评估	A-	97.08-97.37	2.7-3.01

资料来源:各企业短期融资券发行文件

# 浦发银行骤停增发

■本报记者 刘兆琼 上海报道



资料来源:各银行2004年年报

5月26日,浦发银行(600000)突然发布公告称,通过将发行120亿金融债券的议案,这将是央行4月27日发布《全国银行间债券市场金融债券发行管理办法》以来首个发行金融债计划。

此前一周,总部在上海的浦发银行颇有想法地将增发7亿新股的推介会搬到北京,以此希望与基金公司和监管高层达成某种谅解和默契。

在这次投资推介会上,华宝兴业、中信、嘉实、博时等基金公司赫然在列,为了获得这些基金公司的认同以及达到增发能够融资50亿的目的,浦发“希望能够获得认购,并在增发前提升股价,但是在目前的这个市场上,我们很难。”一位与会人士如此称。这次推介会上,基金公司对其增发似乎兴趣并不大。

### 增发变数

5月12日,浦发银行获批增发7亿新股。由于浦发银行资本充足率已经接近8%的监管大限,如果再不补充资本金,其业务规模将受到限制,此前,浦发银行高层人士表示:希望能够5月30日之前完成增发。

截止到2004年年底,浦发银行的资本充足率为8.03%,贷款总额为

3109.1亿元;第一季度,浦发行贷款总额为3266.088亿元,总额增加约为5%。如果按照这样的贷款增加速度,浦发银行的资本充足率可能下降到8%以下。

此外,“不赶快发这7亿股,浦发肯定是满足不了8%的资本充足率的要求的,未来发展将大大受到限制。”华夏证券研究所银行分析师余敏华表示。

事实上,浦发银行一直在迅速实现着强悍的扩张:截至2005年第一季度,浦发银行已经在开设25家(包括上海的管理总部)直属分支机构,包括334家分支机构,遍布全国主要城市。

“资本充足率达到8%,对浦发这样的上市银行来说非常重要,而且无论是从公布中报的时间和增发通过的时间来看,浦发增发新股都十分迫切。6月份可能是最后的期限。”国泰君安银行分析师伍永刚评论认为,“对于浦发的情况,增发应该和股权分置一起操作。”

按照浦发银行的增发方案,增发价格为增发前20天的加权平均交易价格的85%,募集资金为不超过50亿。

但是,目前低迷的股市,以及建行将在年内发行A股的计划,令浦发的增发计划前景黯淡。

### 转发债券

债市能否让浦发解决资本金之途柳暗花明呢?

根据浦发26日的公告,浦发将在银行间债券市场发行不超过人民币120亿元金融债券的议案,债券期限为3年和5年。同时将延长增发不超过7亿股A股决议有效期限,期限延长至2006年5月31日止。

其实,对于一家上市银行来说,补充资本充足率的种种手段,浦发几乎悉数用尽。

2003年1月,浦发银行完成第二次融资,增发3亿A股,发行价每股8.45元,实际筹集资金24.94亿元;2003年11月决定发行约60亿的可

转债,因没有通过审核而被迫放弃;2004年2月,审议通过发行60亿的次级债;2004年6月1日的股东大会审议通过原来准备通过可转债进行融资转而改为发行7亿A股。

新的资本充足率管理办法显示,5年期的次级债可以计入附属资本,但是对于金融债是否能够计入附属资本,没有明确规定。

“虽然从长远来看能够起到资产配置多元化的作用,但是浦发发金融债的现实意义不大,是否能够计入附属资本也没办法确定。”华夏证券银行分析师余闽华认为。

而延长增发期限则被认为是“一种必要的程序,但是浦发还将争取在近期能完成增发,否则中报将无法满足资本充足率的要求”。

在2005年年初的股东大会上,行长金运更是提出了“海外上市”的战略构想。然而,一切似乎都任重道远,摆在浦发银行眼前的是如何度过8%的“坎”。

## 银监会整肃 人民币理财

■本报记者 程志云 北京报道

人民币理财在经历了短时间的沉寂后,再度呈爆发之势。然而就在此时,银监会向银行传递出了严加监管的政策信号。

5月25日,银监会发布关于征求《商业银行个人理财业务管理暂行办法(征求意见稿)》和《商业银行个人理财业务风险管理指引(征求意见稿)》意见的公告。

商业银行的个人理财产品竞争还会再次陷入价格战吗?

### 法令将出

此次《暂行办法》讨论稿的重要命题就是要规范理财业务类型,防止理财业务发展过程中出现的盲目和无序竞争给商业银行带来新的风险隐患。

该《暂行办法》总共包括75条法律法规,涉及了理财产品的结构定义、具体收益风险分配以及销售中的捆绑存款等问题,均做出了细化的解释和要求。

根据《暂行办法》讨论稿规定,今后商业银行个人理财业务按照业务资金管理主体、管理方式不同,将分为个人理财顾问服务和个人理财综合委托投资服务两种类型。其中银行操作顾问服务活动中,投资产生的收益与风险也完全由客户承担。而个人理财综合委托投资服务的投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。“而这种所谓个人理财综合委托投资服务目前来讲就是指人民币理财。”农行一位人士指出。

### 全面复苏

与银监会紧急公布讨论稿相对应的是人民币理财卷土重来。而此前人民币理财业务发展过程中出现的盲目和无序竞争给商业银行带来了风险。

2004年以来,部分商业银行开始操作人民币理财业务,由于银行信用和相对定期存款较高的收益,人民币理财迅速发展起来。然而,少数银行也利用理财计划或产品进行变相高息揽储。

今年3月17日人民银行下调超额存款准备金利率至0.99%以后的短短半个月的时间,各家银行人民币理财业务纷纷退场。

然而时隔不到一个月,人民币理财市场却再度回暖。

4月中旬,光大银行率先推出一款名为“阳光理财A+计划”的人民币结构性理财产品。紧随其后,中国银行在4月底也推出了新一期人民币理财产品。

少数银行的牵头再度点燃了人民币理财的战火,交通、招商、民生、兴业银行等多家商业银行随后迅速跟进,再度推出自己的人民币理财产品。

尽管由于预期管理办法的出台,不少银行宁愿再观望一段时间,但多数银行都认为人民币理财市场面临全面复苏。

### 银行博弈

在深圳发展银行北京分行一位资深人士的眼中,监管层此时发布讨论稿,传达了防止银行利用人民币理财大打高息揽储之战的信号。“实际上,这种现象非常明显,也非常无奈。而且对于中小银行来说尤其不利。”该人士称。

一位国有商业银行人士认为,《暂行办法》讨论稿在信息披露方面对银行的要求太过严苛了,会将他们在业务方面的操作手法暴露的无遗。理财产品很容易被复制,这对他们很不利。一位交通银行人士却认为这种情况普遍存在,“对于各家银行而言,在竞争日益激烈、存款不断分流的情况下,人民币理财成为各银行留住存款资金的重要手段。产品的同质化与激烈的市场竞争,使得各家银行不可避免地陷入价格战。”

为了避免类似的困境出现,银监会在此次《暂行办法》讨论稿中作出了相应的限制。银监会要求,在存款利率未实现市场化之前,商业银行不得无条件向客户承诺高于同期存款利率的保证收益率。此外,商业银行不得承诺或变相承诺除保证收益以外的任何可获得收益,也不得将理财计划的销售与储蓄存款进行强制性搭配或捆绑销售。

然而,一位股份制银行人士指出,对于四大国有银行而言,他们长期持有大量债券,完全可以将自己的长债收益中分一杯羹给投资者,用来维护较高收益,从而树立较高收益的市场形象,再用回收的资金进行放贷,从而补偿债券收益上的“损失”。“伴随着银行号基金的起航,中小银行的压力很可能会越来越大。”该人士说。

# 美国道富看好中国资产托管市场

■本报记者 周颖 北京报道

托管网络遍布全球100多个金融市场的美国道富集团(纽约证券交易所代码STT),终于正式挺进中国。

5月26日,美国道富集团在北京正式成立代表处。

“我们非常看好中国的市场,尤其是保险基金、养老基金、社保基金等,这个市场前景非常好。而且中国越来越多的基金正在向海外开放,我们将会在办事处成立两年之后,申请分行的成立。”

美国道富银行亚洲及太平洋区域执

行副总裁、香港人谢锦强说,对中国的保险基金、养老基金、社保基金等是我们在中国将要展开的主要业务,我们希望道富银行能担当得起这个重要的角色。

“在中国,那些金融机构很欢迎我们,因为我们给他们提供免费的培训。但真正和他们谈生意,设想从他们那里挣钱,这是很难的事情。”谢锦强用稍显尴尬的普通话幽默地说道。

早在几年前之前,为能担当好这样的角色,美国道富已经开始了前期的铺垫。1997年开始,美国道富就已积极

参与国内金融市场的发展,期间曾与中国证监会、上海证券交易所、中国工商银行、中国银行、华夏基金管理有限公司及易方达基金管理有限公司,2002年,美国道富与浙江大学建立合作伙伴关系,携手开发金融服务业的信息科技方案。

尤其是在2004年,美国道富和其它机构一起为劳动和社会保障部的企业年金计划提供专业意见及建议。此外,美国道富也为全国社会保障基金理事会提供咨询工作。

总部位于美国波士顿的美国道富银行成立于1792年,是美国道富集团的全资子公司。其主要业务有投资服务、投资管理、投资调研和交易等多项服务,截至2005年3月31日的托管资产高达95000亿美元,管理资产高达14000亿美元。

结合中国市场当前的环境,谢锦强分析说,我们目前还存在很多障碍,而且我们现在不能做具体的业务,在遵守规则的同时我们希望能有更多机会。



# 中保康联重回银保前台

■本报记者 唐君燕 上海报道

借力银行 200 个营业网点,集中销售 3 个月,保费收入冲 2 亿,这并不是家新公司的所为,而是一家多年排名上海寿险保费规模靠后的中保康联人寿保险有限公司(以下简称“中保康联”)的一个最新壮举。

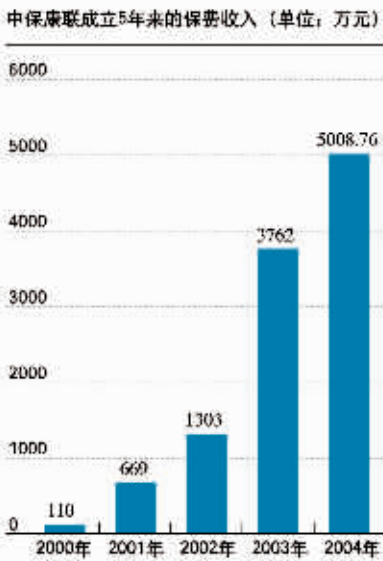
尽管银行保险产品一直被视为保险公司新进入保险业的最好捷径,但重拾银保业务,对于一直出于合资困惑中的中保康联——一家并非新人的“老”公司,却有着更深的策略意义。业内人士认为,加大银保销售可以在短期内提升业绩,为中保康联寻找新买家增加砝码。

## 重归银保

“5 月份,中保康联将是上海银保做得最好的公司。”一些业内人士一致认为,进入五月,中保康联的银保销售情势一路很火,当前前 20 天的销售就达到了 3000 多万。实际上,中保康联目标是三个月达到 2 亿。

不过,中保康联银保部门负责人称,现在看来,要达到预期的目标,现有进度还是不够。“当时设想网点比较多,但实际没有这么多,因此业绩可能没有这么快。”据介绍,由于工行代理的银保产品比较多,但实际上给中保康联的网点并未达到 200 家。

其实,银保在中保康联来说,并不新鲜。中保康联 2000 年 6 月开业后,曾在国内率先推出 50—80 岁老年人投保老年寿险产品——“康万年”。中保康联于正式开业的同月,就和上海银行签署了银行保险合作协议,通过银行销售保险。但当时的银保部,并非公司策略上的销售主渠道。因此,尽管涉足银行保险产品较早,中保康联



的银保销售并没有引领整个行业。

相反,作为国内银行保险先行者的平安保险,在 2000 年 8 月左右开始尝试通过银行销售其寿险产品“千禧红”,并一炮而红,成为平安的寿险收入重要的“源泉”。

此后,银行保险在寿险业大行其道,成为继个人代理、团体保险之后,寿险营销的第三支柱。

## 何静芝掌舵

引领这场银保攻坚战的是,上任中保康联董事长近一年的原上海人寿总经理何静芝。在上海的保险市场上,已届 60 岁的何静芝属于“大姐大”级人物。同时身兼上海保险同业公会会长的何静芝 39 岁就担任原人保上海分公司的副总经理,1992 年升任总经理。1996 年,产寿分家后,何担任寿险上海分公司总经理。当时人保的寿险业务才起步,保费收入和资产都不及产险的三分之一。何的强力改革不但使寿险的保费第二年就超过产险,并使中国人寿在上海市场最终稳拥三分之一的份额。

1996 年,何参与了中保总公司与澳大利亚的康联公司(后为澳洲联邦银行并购)关于合资成立中保康联的谈判。虽然中保康联成立后的业务量和中寿有天地之别,但何静芝并不后悔当初的选择:“我很早就想把公司的机制搞活,想把合资公司搞成后,可以借用它的模式和经验。”

拥有 400 多家网点的工商银行上海分行,和在保险公司的合作中向来一副“湖南面孔”,这次一下非常大方地从 400 多家网点中拿出 200 多家来销售中保康联运来两全保险(万能型),已经创下中保康联银保合作新纪录,令其他同等规模的寿险公司羡慕不已。

何担任上海中寿老总期间,上海中寿就是工行最大合作伙伴。而这次始于 4 月底的银保产品集中销售,能够和上海网点最多的工行合作,中保康联银保部负责人认为,“主要是何总的个人魅力。中保康联也没有像外界猜测的那样,在银行手续费方面怎样特别优惠。”

另一方面,今年 2 月 1 日从安联大众跳槽过来的蔡文亮一千人马,也成为这次中保康联力冲银保的一个重要保证,而蔡文亮任职安联大众前就曾是何静芝的属下。

安联大众原负责营销的常务副总经理蔡文亮跳槽至中保康联,担任副总经理。蔡此前在安联大众主要负责银行保险、中介渠道以及直销部门。在蔡离开安联大众同时,原安联大众银保部门人员也基本悉数跟随蔡一起到中保康联。

一年不到的时间,何静芝在中保康联的能量已经初步显现成果。根据上海同业公会统计数据表明,第一季度,中保康联总保费同比增长幅度为 131.79%。

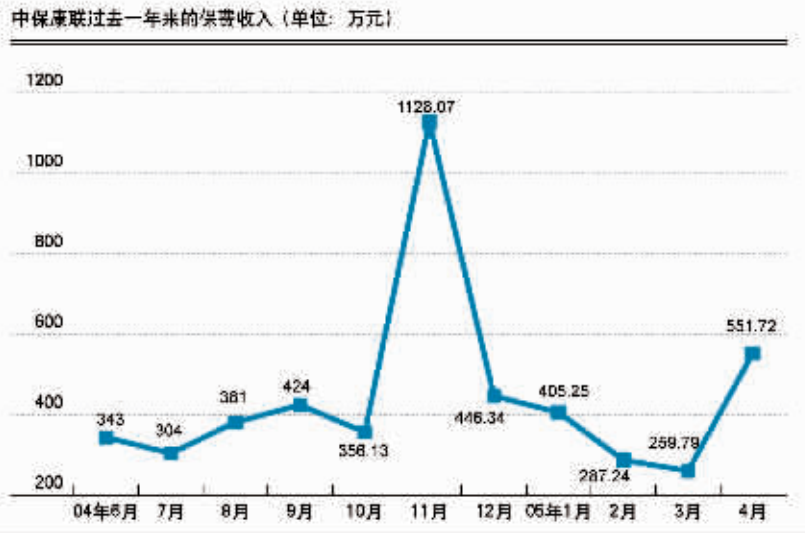
此外,中保康联在代理人销售团队中开始推进“公司化销售平台战略”。今年 4 月,中保康联签发了一张保额高达 1900 万的“乐得保”消费信贷保单,拔得上海保险市场个人寿险保额的头筹。

虽然眼下银保销售情况和预计目标稍有距离,但中保康联方面表示,会在未来把银保产品根据市场进行调整。“不会专门去做银保,还是应该全面发展。”相关人士表示,现在主要基于做业务的基础工作。不过,2005 年中保康联的银保业绩目标希望能做 3 个亿左右保费收入。

## 寻找买家

在平安等寿险业领军者开始压缩银保战线的时候,中保康联为何重点突破银保呢?

2000 年 6 月,中保康联在上海成立,两个月后正式开业。注册资本为 2 亿元,中国人寿保险(集团)公司持股 51%,澳洲最大的澳洲联邦银行持股 49%。根据合资协议,总经理一职由外方委派,而董事长由



中方担任。

和后来者相比,在当时的上海保险市场上,中保康联进入的时机还是具有相当优势:为数不多的竞争者,屈指可数的外资同行,母公司实力雄厚……

但这些优势却没能让中保康联挤进上

海外资保险的前几位,平均每月百万元左右

的保费收入让中保康联成为市场中令同行不屑的一个小角色,而这种状况一下就持续了四五年,这期间走马灯似的调换了四任总经理。

其实,背景实力雄厚的股东方也给中

保康联带来了一定的影响。2003 年,中国人寿海外上市。其在招股说明书中称,“集团公司同意在本公司(中国人寿保险股份有限公司)于联交所上市后三年内,出售其在该合资企业中的所有权益给第三方或采用任何其它方式消除中保康联与本公司之间的任何竞争。”

随后,中国人寿出卖股权的说法在业界开始流传。

消息人士透露,目前中保康联正在积极寻找合适的接盘买家。或许,对中保康联来说,在短期内尽快通过一定业务量和规模增加自己的内在价值,才是赢得未来的关键所在。

“现在公司把策略调整,让银保业务短期内做大业绩。”考虑到打基础和市场品牌影响之需,而代理人业务通常不会短期提升,因此,银保往往成为寿险公司短期内建立一定业务基础的捷径。

而采用新额的类似基金的集中销售方式,更适应中小寿险公司的成本考量。“本来考虑公司小,人手少,长期做则增加人员成本。而早些做业务,收进保费,可以早些做资产匹配,对客户利益就有保证。”

也许,银保能成为中保康联能寻找新买家的捷径。

# 上海险商谋定车险涨价

■本报记者 唐君燕 上海报道

尽管对上海的有车族来说,这并不能算是一个好消息。但对上海众财险公司而言,这却是解决目前窘境的一剂良方。

知情人士透露,一直为财险公司所担心的三责险费率过低问题,目前已经有了初步的上调方案,新的三责险费率预计在 6 月开始全面实施。

这次调价部分主要为商业性的第三者责任险。根据新的道路交通安全法,“三责险”中一部分为法定的第三者责任强制保险,其余的则为商业保险。

4 月 1 日,上海率先在全国正式实施地方性的《上海机动车道路交通事故赔偿责任规定》(以下简称《规定》)。《规定》明确上海依法实行责任限额为 4 万元人民币的机动车“第三者责任强制保险”,为此,上海保监局明确各家财险公司从 4 月 1 日以后新开保单需要明确 4 万元的法定赔付额度。

但是,当时让众财险公司心里没底

的,就是强制三责险之外的商业三责险(详见本报 3 月 21 日第 203 期《“强制责任险”惹争议 上海财险公司拒绝理单》一文)。由于赔偿标准和赔偿责任的改变,保险公司普遍感到对费率冲击较大,因此,不少保险公司都认为:“借提高一点费率来作为应变对策,不涨价很难预测公司这块业务的实际盈亏情况。”

目前,上海商业性三责险投保额度分为四级,分别是 10 万、20 万、50 万和 100 万。费率制定标准则由各家公司根据上海机动车辆联合信息平台的信息在一定范围内上下浮动。

上述知情人士透露,在即将开始的调整方案中,对非营运的车辆,10 万保额费率基本不变,10 万—20 万上涨 40%,20 万—50 万涨 30%。对营运车辆上述不同投保保额上涨幅度则分别为,10 万—20 万以及 20 万—50 万的上涨幅度均为 40%,50 万以上上涨 30%。

“客户投保 20 万的小车,原来每年需交保费 1800 元,如果按照新上调费率计算,就需要交纳 2184 元保费,涨了 300 多元。”某财险公司车险业务负责人这样计算道。

在业内人士看来,上海这次调整幅度不算小。上海市三责险向上调整压力其实始于去年。2004 年 5 月 1 日,全国道路交通安全法开始实施,当时保监会发文,各地三责险费率允许上调 10%,上海市由于刚刚实行统一费率,因此没有调整。2004 年底,保监会再次允许三责险费率上调,但当时《上海市机动车道路交通事故赔偿责任若干规定(草案)》正在讨论中,上海市三责险费率上调不得不再次等待。

而上海平安财险车险部人士称,自从实行新的道路交通安全法之后,上海商业性三责险投保档次大多集中在 20 万保额这一级。

“这次调整对保险公司来说基本都到

## 更正

本报 4 月 25 日发表的《民生与 3 亿票诈骗案》一文中,深圳发展银行广州分行并不是此案中的涉案银行,特此更正。

本报编辑部  
2005 年 5 月 30 日





证券

# “生死牌照”限量发行 规范类券商评审启动

■本报记者 张勇 上海报道

对证券公司的分类监管工作正在向纵深推进。据了解,证券业协会已于5月25日开始正式受理规范类证券公司评审申报材料。这在正处于多事之秋的券商中所引起的震动远大于评审创新试点券商。

知情人透露,规范类券商资格的评审在今年6月底会有初步结果,届时首批规范类券商名单将会面世,而该类券商的总体规模则可能在50-60家之间。

业内人士普遍认为,对于大多数申请创新类券商无望的证券公司而言,规范类券商的资格就犹如“生死牌照”。

## 低调参评

据了解,券商们都明确地意识到行业分化将因规范类券商的评审而加速,因此普遍在想尽办法整改自身,以获得资格。一个突出的例子就是海通证券。

银河证券、申银万国、湘财证券、天同证券、国元证券、华安证券等券商也正在抓紧成为创新类券商,但知情人指出,一类券商的名额会控制在一个比较小的范围内,不会在目前12家的规模上增加太多,因此,一些原本计划申请创新类券商的证券公司决定先申请规范类券商。

“我们公司很快将会把规范类证券公司的申请材料上报给证券业协会,”金信证券的一位高层表示,“其实对于大多数券商而言,一类和二类的差别肯定是没有二类和三类的差别大,生存下来才

是目前多数券商的愿望。”

的确,2005年对于证券公司来说是十分关键的一年,因为按照监管层在今年内完成对券商进行分类监管的思路,不少证券公司将面临继续发展还是遭到限制甚至关停的命运抉择。国泰君安证券研究所资深研究员梁静分析认为。

梁静指出,无论是三类还是四类证券公司,无疑都面临着全方位的业务限制,只能进行低风险业务,并且将接受长期、频繁的检查,就此而言,评审越深入对于券商的震荡则越大。

据了解,按照监管方面制定的程序,4月30日前,大部分券商已经向证监会上报了自查材料,而5月底至6月底的一个月时间里,规范类券商的评审将是较为关键的时期。

## 首批6月出炉

“按照目前的工作进度,6月底评审工作将有初步结果,届时将会出现首批规范类券商,主要集中在成立时间晚、没有太多历史包袱的中小券商当中。”一位证监会的内部人士告诉记者。

同时,在6月底产生首批规范类券商之后,按照监管层的要求,在申报规范类证券公司的券商当中,如果自查发现了问题的,对问题应当提出切实可行的整改措施和清理方案,并承诺自报送申请材料之日起六个月内完成整改清理工作。这样,

今年年底就有可能在较为集中地出现另一批存在问题的券商通过整改后获得规范类券商资格。

而分析人士认为,按照目前券商的资产情况来看,有望获得二类券商资格的可能有50-60家。

知情人表示,“现在我们工作的重点主要放在处理券商上报的自查材料上,而各地的派出机构正逐步展开对辖区内券商客户交易结算资金独立存管制度及其实施情况的实地调查,并审核券商制定的分户管理方案。”

上述人士还指出,前期的摸底工作将是此次评审的重要依据。根据4月20日关于规范类证券公司评审办法的通知,规范类券商应当具备风险底数清楚、财务数据真实完整、公司治理完善等条件;申请报告提交前应当先行完成摸清风险底数的工作,并由注册地的证监会派出机构进行核查。

事实上,目前这些工作都是2004年监管层决定对券商进行分类监管以来按部就班的措施。根据记者了解,五一长假过后,各地证管办就陆续要求所在地的证券公司上报客户保证金独立存管制度的实施情况,因为这一制度是券商申报规范类证券公司的首要条件之一,也是券商风险内控体系中最为关键的部分。

## 洗牌加速

天一证券新闻发言人杨晨也表示,

“不能仅当裁判员”

# 机构吁请监管层转换角色

■本报记者 范卫强 深圳报道

在上证指数1100点之下,管理层、机构和上市公司围绕着股权分置试点开始了新的博弈。

5月18日,深圳证券交易所召开了“深交所2005年第二次市场分析座谈会”。众多券商基金呼吁,管理层在股权分置试点的关键历史时刻,不能仅限于当裁判;中国股市的改革进程必须得到国资委、央行和财政部等各个部门的协调配合,系统推进才能成功。

2000年,现任央行行长、上一任证监会主席周小川提出证监会不能既当裁判员,又当运动员。

## 机构呼声

自五一节后开市,截至5月27日,上证指数创下1050.06点的新低,单边下跌近10%。而原来被当作利好推出的股权试点方案显然没有达到预期的效果,反而由于信息紊乱和前景不明朗加速了市场的下跌。

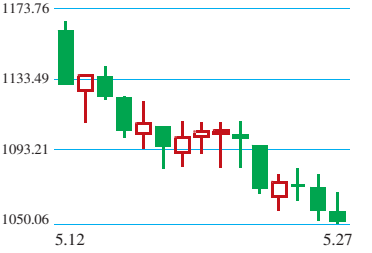
场内机构们的日子也不好过。“基金重仓股最近也急挫,而基金重仓股被认为是唯一还有流动性的力量,其它股票早已在无量空跌。”一位券商老总说。

这一局面迫使机构们坐在一起,参加深交所会议的基金管理公司有南方、鹏华、易方达、大成、博时、招商、巨田、银华等,证券公司则包括联合证券、国信证券、招商证券、平安证券、世纪证券等,其中7家基金公司和券商的老总参加了会议并发言。交易所方面则是总经理张育军、副总经理朱丽萍、周明出席。

在会上,券商和基金一改过去牛市时要求证监会只当“裁判员”的态度,强烈要求管理层重拳救市。

一位基金公司老总在会上说,“流通股股东根本没有和非流通股股东谈判的实力和筹码。”另一位与会者的解释是,“许多人表示,管理层的具体政策多变。这么多年政策市下来,现在突然放手不管,让

## 上证指数自五一后跌幅已近10%



看不见的起手作用,转变的过程中大家不适应。”

与会的联合证券研究所所长吴寿康说:“关于裁判员的问题,现在和过去角度不一样。这次大家主要是针对股权分置问题提出的。在流通股和非流通股股东的博弈中,双方信息不对称,而且流通股太分散难以组织。希望政府能参与,做一些硬性的有利于流通股股东利益的规定。”

另一位人士则表示,“现在大家最希望的是国资委能够做出让步,股权分置试点改革必须要同时推动国资体系的改革。”

## 试点要价

试点方案成为目前市场关注的焦点。机构们也试图让试点更加有利于流通股股东,希望试点规定更加明朗化和具有可操作性。同时股权试点改革必须坚持下去,否则市场会更加混乱。

希望蓝筹公司也能够尽快进行股权分置试点是机构们的一个共识。国信证券首席估值分析师汤小生认为,“目前试点方案还没有强制性规定蓝筹公司试点。”而一位与会的券商老总则表示,“好的国有企业不愿意付出对价,差的公司拼命要全流通套现。”

另一位与会者的看法是,“股权分置改革的最佳时机已经错过了。目前是中国上市公司业绩开始走下坡路的时间。”

除了要求蓝筹公司强制试点外,机构也要求进一步细化试点规则。吴寿康认

为,“目前的四个方案没有技术含量,这样的方案如果全面的推广,有困难。含有B股、H股的公司怎么搞,外资控股的公司怎么搞,上市公司是控股股东的公司怎么搞,这些都还没有明确。此外,国资体系的公司试点,如果摊薄股份会否使国有资产流失,这些都需要进一步明确。”

在股权分置试点之后,“中国股市的问题已经不是估值问题了,就是一个信心问题。”一位与会人士说。

汤小生表示,“国内许多行业的市盈率,比如钢铁石化,都已经低于国外。跌到1000点政府应该直接入市干预,市场很多时候是信心问题。而市场也没有更多利好可以期待了,股权分置试点就是最后一张牌。”

而流通股股东的期望也不可太高。一些与会人士都表示,“目前出台的试点方案,除了金牛能源补债少了点,其它尚可以接受。”汤小生也认为,“如果流通股股东过分乐观,漫天要价,那么最后实现不了,反而打击信心造成非理性下跌。”

## 管理层的态度

机构们的另一个强烈的要求是,希望政府能够给股市注资。一位券商老总在会上说,“政府必须有向4大国有商业银行注资的勇气和决心,向股市注资。在此点位,政府应拿出250亿美元(2000亿人民币)的外汇,以中央汇金公司名义购买股票,给市场以信心。”

一位与会人士认为,“就注资行为本身来说,没什么障碍,尤其是现在处于股权分置试点的关键时期。”

5月23日证监会主席尚福林在接受英国《金融时报》采访时表示,改革非流通股国有股是中国资本市场发展的关键,但这个问题必须由每家公司的股东逐步解决,而不是通过政府主导的宏大计划来解决。

而改革的时间表目前仍未给出,造成市场预期的混乱。一位与会的券商代表

中小企业板“小年的荔枝”——

# 深交所自评一年得失

■本报记者 申兴 周颖 北京报道

5月26日,中小企业板迎来了周年生日。“虽然是小年,但是也结束了,”深圳证券交易所理事长陈东征表示,“小年的荔枝也是很甜的。”

## 学年成绩单

“通过一年来的努力,中小板平稳运行,稳步发展,在制度建设、规范运作、信息披露各个方面呈现出良好的发展态势。”这是深交所自己的评语。

而自中小板推出,就未能避免与主板雷同的嫌疑,“新瓶装旧酒”的质疑一直没有停止过。

面对质疑,26日,深交所总经理张育军公布了这样一份成绩单。

截至2005年5月26日,中小企业板已有50家公司发行,融资金额总计为120亿

## 多项创新

“制度创新的速度超过了市场预期,”申银万国证券一位副总裁评价,“创新是中小企业板充满活力和提升吸收力的关键。”

据深交所介绍,中小板公司在制度建设方面的七项强制性规定和五项鼓励性规定都得到落实。其中,作为一项非强制性的制度安排,募集资金专户存储在所有中小板公司中成功推广。

业绩快报制度被迅速推广到主板市场中,这令深交所倍感自豪。金鹰基金首席分析师欧庆铃认为,机构投资者对业绩快报等制度创新评价较高,这提高了信息披露的及时性,市场有效性和市场理性也都有所增强。

张育军表示,深交所还将在以下几个方面进行制度创新:完善适合中小企业板的发行制度,试行快速融资机制;完善交易制度,积极研究引入市价竞报、收盘开放式集合竞价、市场断路器机制等创新制度;推进中小板股份流通制度改革;进行如权证等产品创新;研究建立畅顺的退市机制。

其中建立畅顺的退市机制被列为重点内容,交易所“考虑充分利用现有的代办股份转让系统,将其建为多层次资本市场的有机组成部分”。

而且,证监会也已将中小板创新列为2005年十大改革任务之一。

不过,深交所承认,“在发行审核、发行方式、股份流通、再融资安排,以及上市交易、退市和信息披露等方面,中小企业板的特色还不明显,还难以适应中小企业固有的特性,不能满足充满活力和生命力的中小企业对其制度创新的需求。”

而且中小企业的上市地点选择并不仅仅停留在国内。

据统计,2004年共有81家国内企业到香港、新加坡和纳斯达克首次上市,海外IPO融资金额是内地市场IPO融资的3倍。“内地中小企业大量赴海外上市虽缓解了企业融资的燃眉之急,但长此以往,内地资本市场的持续竞争力将会受到严重的不利影响。”深圳一家证券公司人士感到痛心。

“具备在中小板上市条件的企业在江苏来说是比较多,而在浙江更多。资本市场各个机构都应去接触他们,加强对他们的宣传和辅导。”江苏琼花董事长于在青认为。

“中小企业板建设还不能适应中小企业发展的需要,”张育军表示。

“我们现在要走的是非常艰辛的希望之路。”深交所理事长陈东征总结称,“但前途非常光明。”



阳光理财  
EVERBRIGHT



中国光大银行  
CHINA EVERBRIGHT BANK

汇聚财智

光大未来

客服电话: 95595

网址: www.cebbank.com

凭借金融市场领先的交易能力和成熟的投资理念率先推出



阳光理财A计划  
外币投资理财新品, 超值回报、直通化服务, 多样化选择。



阳光理财B计划  
人民币投资理财产品, 安全增值, 期限灵活, 连续发售。



阳光理财E计划  
教育理财产品, 收益稳定, 滚动推出, 期限结构契合家庭教育支出周期。



阳光理财A+计划  
人民币投资, 本金有保护, 美元收益。

中国光大银行阳光理财电视广告正在中央电视台、凤凰卫视黄金时段播出, 敬请关注。



欢迎您加入中国银行(香港)上海分行



以人为本 让员工尽展所长  
优质专业 为客户竭诚服务



欢迎您来本行网站  
http://www.boc.hk.com



中国銀行(香港)  
BANK OF CHINA (HONG KONG)

地址: 上海市北京东路888号五层楼  
电 话: 200001  
公司网站: http://www.boc.hk.com

中银与您 共创商机  
MAKE EVERY DAY AN OPPORTUNITY



# 德恒证券关闭无悬念

■本报记者 周颖 张勇 北京、上海报道

德恒证券的处置进入了一个关键阶段。据悉,5月13日,重庆市人民检察院第一分院向重庆市第一中级人民法院正式提起公诉,指控德隆系下属德恒证券和该公司的七名高管犯有非法吸收公众存款罪。另外,该案已经定于6月7日在重庆市第一中级人民法院开庭。

来自德恒证券内部人士的消息表明,德恒证券关闭的几率是99.99%。上周,德恒已经开始清算审计了。

## 起诉

重庆市人民检察院第一分院的起诉书指出,截止到2004年7月27日,被告单位德恒证券公司以开展资产管理业务为名,以承诺保底和固定收益率的方式,向413家单位和772个人变相吸收资金近209亿元。

担任原德恒证券总裁韩新林的辩护律师是新疆赛德律师事务所律师陈敢,他对检察院的指控,有不同看法。

2002年初,重庆证券公司通过吸收新疆金新信托投资股份有限公司等股东的方式增资扩股后,向中国证监会申请更名和核准为综合类证券公司。证监会于2002年3月14日批复,同意重庆证券公司名称变更为德恒证券有限公司,但暂不确定公司所属类型,给予6个月过渡期,过渡期内业务范围比照综合类证券公司。

随后,德恒证券从证监会领取了包括资产管理业务经营范围的《中华人民共和国经营证券业务许可证》。不过,到了同年9月23日,德恒证券公司领取了企业法人营业执照,但不包括资产管理业务。

无论如何认定,在市场人士看来,德恒证券将以非法吸收公众存款罪量刑。

消息人士称,高检、高法和公安部对所搜集到的德恒证券的相关证据,分别在去年和今年召开三次会议共同讨论。而近期的一次会议则是对德隆系后续问题的探讨,比如对理财费用的司法认定等。

2004年,鞍山证券原总经理陈力

5月13日,重庆市

人民检察院第一分院向

重庆市第一中级人民法院正

式提起公诉,指控德隆

系下属德恒证券和该公

司的七名高管犯有非法

吸收公众存款罪。另外,

该案已经定于6月7日

在重庆市第一中级法院

开庭

等8人涉嫌非法吸收公众存款达151亿元而被判刑。当时,鞍山证券在未得到中国人民银行正式批准的情况下,仍然使用“高息债券转让单”、“证券转让单”等凭证继续向社会公众出售高息债券。

同年,原广东国际信托投资公司总经理黄炎田因非法吸收公众存款罪,判处有期徒刑9年;以国有公司人员失职罪,判处有期徒刑6年。两罪并罚,决定执行有期徒刑14年。

对于德恒涉案的七名高管,一位律师分析认为,非法吸收存款罪德恒不是第一家,尽管都是同一罪名,但情节及金额的不同,量刑会有所不同。不过从性质上来看,并无不同之处。

## 出路

关闭还是重组?对于德恒证券来说,也许会很快揭晓。

记者从知情人士处获得的消息是,证监会和银监会联合发文,将认定德恒证券非法吸收公众存款。而此一认定,对于德恒证券何去何从,将有着很大的影响。

华融资产管理公司上海分处办公室主任朱海涛表示,德恒证券目前重组很难,可能要由华融公司来收购。中富证券和恒信证券的资产状况虽有好转,但重组也不大有可能。

德恒证券内部人士说,德恒证券已经开始清算审计了,从5月23日(周一)开始,一个星期时间,周五结束。审计三个部分:一是股民保证金(代买卖证券款);二是固定资产;三是以前的委托理财资产。

德恒证券原有的营业部负债程度很低,主要都是后期的欠款,比如水电费等。如果上述三块资产分清楚,固定资产就挂账了;然后将理财资产全部从营业部的账目上清光,划到总部指定账户,营业部就可以开始转手。卖价则是营业部按固定资产作价,再把钱划归到总部,作为德恒证券的资产清算。

最重要的是,有关部门希望能平稳解决债权债务问题。

德恒证券内部人士透露说,这次对德恒证券的审计会全部分清资产,原来计划是一个月就能把这些问题解决了,但在实际操作中发现还是有些问题,比如个人债权没有解决对债主的情绪影响等,因此还是需要慎重。

据德恒证券内部人士分析,其实华融托管目的就是两个,一是当时证监会委托华融托管,就是保证证券营业部的平稳运行,对客户起到稳定作用;二是要求就是在半年内把重组方案上报,现在华融已经完成了这些事情。

一位证券业人士评价说,德恒证券未来已无悬念,但它对德隆事件的处理而言可能会有借鉴作用,这关系到德隆系下其它金融资产如何处置。而这可能是一个漫长的过程。

## 基金公司系列报道之六

# 招商 均衡式”增资

■本报记者 孙健芳 北京报道

招商基金是国内第一家合资基金公司,日前,它又成为国内注册资本金最大的基金管理公司。完成了增资扩股后的招商基金,注册资本由原来的1亿元增加为1.6亿元。

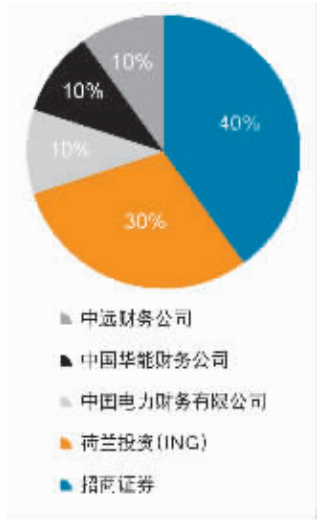
“未来国内很多资产管理业务的开展要有资本金的限制,”招商基金人士解释说,“例如企业年金账户管理人资格要求申请公司具有较高的注册资本金,而在增资扩股后,公司参与市场机会相应会增加。”招商目前正在申请企业年金业务的投资管理人资格,而在增资扩股之后,就可以申请账户管理人资格。

增资扩股还有一个原因就是,“公司抗风险能力加强,增加客户的信任度,”有关人士表示,“其实也是一个行业内的趋势。”

## 均衡式增资

遵从股东平均增加的方法,招商基金增资扩股后仍然是5家股东,且持股比例与扩股前相同。其中招商证券40%,荷兰投资(ING)30%,中国电力财务有限公司、中国华能财务有限责任公司和中远财务有限责任公司各持有10%股权。

关于招商基金股权变化的另外一个焦点就是此前曾披露的招商银行收购招商基金股权事宜,这在工行、交行、建行三家银行系基金公司的筹备工作紧锣密鼓



之际再度引起了市场关注。

1月下旬,招商银行上报了入股招商基金方案,拟收购招商基金30.1%股权。其方案是,通过收购招商证券10%的股权、中国电力财务、中国华能财务和中远财务三家共20.1%的股权,招商银行最终持有招商基金30.1%股权,使得招商基金嬗变为银行系基金。

如果依照上述方案,ING依旧持有招商基金30%的股权。但有观点认为,国内多数合资基金成立时,外方股东就与中方股东达成一个桌下协议,依照中国金融开放次序,基金公司外方股东将逐步增加对公司的持股权。例如中融基金公司和景顺长城基金公司的外方股东最近增加对合资基金股权比例,两家公司从33%增加到49%。而此次招商基金外方股东ING为什么没有选择增持?

对此,招商基金有关人士解释说,“招商基金的公司治理机制是一个决定性因素。”

在目前招商基金7位董事的董事会架构中,招商证券和ING各占一个席位,其余席位由其余股东、董事总经理和独立董事构成。“要实现合资基金的真正融合,科学的治理结构不可或缺。招商基金就是通过股权的均衡设置来平衡股东的利益,避免大股东对公司的直接干预和控制,使股东、董事会和管理层职责清晰,各司其职。在公司治理结构中构建并形成董事会对管理层有效的制衡机制和有力的监督机制,真正实现董事会领导下的总经理负责制。”

不过,关于招商银行进入,招商基金股东并未给出具体工作时间表。分析人士认为,招商银行本身的品牌影响力和渠道优势就足以形成巨大的价值空间,能够占据招商银行这样一个相对优越的平台,招商基金显然会拥有更多的竞争筹码,这应该是包括ING在内的招商基金股东们所看重的。毕竟在“渠道为王”的形势下,银行系的合资基金公司绝对会具有更强的竞争力。

因此,“从目前情况看来,招商银行入股招商基金对于其后各方股东而言都是共赢的结果,对于现有股东而言,也会使其处于一个相对有利的格局之下。”当然,招商基金自身的发展优势也对

招商银行构成了较大吸引力。加上两者之间的背景渊源,招商银行选择了通过入股招商基金而进入基金行业。

有市场人士分析,招商基金与招商银行的强强结盟,将实现招商银行业务拓展的快速布局。而背靠银行业的招商基金也将因此获得更加强劲的发展动力,其未来发展非常值得期待。

而且换个角度看,目前三家银行系基金公司都是采取另起炉灶重新组建的模式,招商银行入股招商基金也许会成为另一种较好的银行系基金公司构建模式的探索。

## 招商的底气

招商基金成立于2002年12月,是国内第一家合资基金公司,2003年3月开始发行国内第一批伞形基金,虽然遭遇了非典,仍旧募集了45个亿。之后,招商基金又发行了国内第一批货币市场基金。目前招商现金增值基金已经增长到300多亿元,去年招商基金还获取了社保资格,现在公司资产管理总规模接近400亿。

经过两年的发展,招商基金已经开始盈利,这比同期的基金公司进展都要迅速些,因为国内目前只有少数基金公司在设立两年之内就开始获利。

在增资扩股就绪之后,招商基金准备发行一只LOF全股票型基金,此时却是市场低迷时期。招商的解释是,“一方面,目前招商产品线已经包括了货币型、债券型、混合型等低风险和中等风险的基金,所以准备做一只具有相对较高风险收益的基金;另一方面,我们判断市场已到低点,目前市场已经具有很大的投资性。”

在新基金发行过程中,招商网上基金销售优势将会被继续延续下去。另外招商基金还有个优势,那就是前段时间,招行、光大银行、中信实业银行等四家银行结成了四方联盟,当时一位参会人士透露,这四家银行中,每家都可以推荐一家基金公司作为一级推荐公司,对这类公司四家银行各有一定的保底销售额度。而招商银行和招商基金都属招商系,加上未来入股的渊源关系,招商银行肯定推荐招商基金为一级类公司,这实际上为招商新基金的销售规模作了保底。

2005©思科系统技术有限公司版权所有

# 制造流行

## 因为有思科

在尼泊尔找到灵感, 在意大利设计, 在巴黎发布。

3个团队各自独立工作, 通过网络实现面对面的交流。

网络整合语音、视频、数据, 让遥远的合作成为可能。

了解思科如何改变商业运作模式,

请访问 [www.cisco.com/cn/powerdby](http://www.cisco.com/cn/powerdby)

CISCO SYSTEMS

协作。powered by



# 笼罩在关联交易中的基金业

■本报记者 孙健芳 程志云 北京报道

市场对基金公司与大股东的共同投资行为涉嫌“合谋”早有微词,从伊利股份、张裕A等诸多上市公司的流通股东变化及二级市场价格变化中,博时等基金公司在其中的运作都脱不开“关联交易”的阴影。

最近又有类似案例。这次是基金公司与上市公司的关联交易。融通和国泰旗下7只基金均在2002年及2003年购入宇通客车十几万股至几百万股不等,但到2003年10月,当宇通客车跌到谷底,MBO消息公布前夕,这些基金全部清仓,股票都转移给幕后人,随后宇通客车从2003年10月的11元左右,涨至次年4月的18元。

不过,基金业内人士对此类“关联交易”却断然否认,认为是“捕风捉影”。

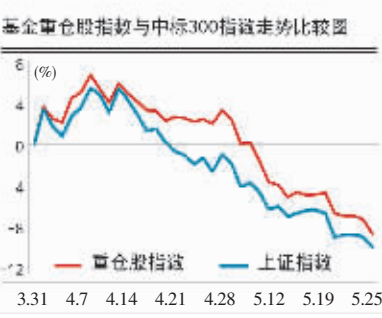
## 三种关联交易

类似的情况之前也出现过。

2000年底,博时旗下基金裕阳开始购买伊利股份,之后进行减持。2002年底博时价值成长再次开始投资伊利股份,成为第5大股东,2003年3月,伊利发布了股权转让公告,呼和浩特市财政局将2802.8743万股伊利股份以每股10元的价格转让给金信信托。同年7月,金信信托持有伊利股份5605.75万股法人股,持股比例14.33%,成为伊利的第一大股东。从第三季度起,博时价值成长也对伊利股份进行显著的增仓。由于金信信托是博时基金大股东,并与博时步履一致,于是市场就此推测:博时基金与金信信托之间有关联交易。

质疑主要援引《基金管理公司治理准则(试行)》征求意见稿中的有关规定,“基金不得投资于关联人士发行的证券或承销期内承销的证券;不得运用基金资产配合关联人士的证券投资业务;不得有意维持或抬高关联人所承销证券的价格;不得投资于关联人士已经持有该股票流通股10%以上的股票”。

对此,西南证券研究部一位人士介绍说,之前不少信托公司和基金公司的确有着这样或者那样的关联交易,主要有三种模式:第一种是传统的关联公司炒股,即信托公司利用自有资金或信托资金与基金公司共同炒作一只股票。但是2004年底,银监会专门下文要求信托公司远离券商,远



基金重仓股近期跌幅	
股票名称	涨跌幅(0415-0526)
美达股份	-37.39%
华联控股	-36.10%
美欣达	-33.94%
TCL集团	-32.73%
中化国际	-32.01%
恒源煤电	-29.60%
华兰生物	-28.60%
振华港机	-28.35%
西山煤电	-28.19%
深南电A	-26.73%

数据来源:中信证券研究所

离资本市场。2005年初,随着监管层要求信托公司公布年报,信托公司运营开始逐步透明化,利用信托资金来关联炒股变得越来越难了。

之后,一些信托公司开始采用第二种模式,即发售一些基金信托,为关联基金输血。

第三种模式才是所谓信托公司与关联公司联手上市公司MBO。

“但实际上,从今年以来很少,主要原因是2003年底,银监会要求信托公司不许参与上市公司MBO,如果代持其股票必须透露背后买家。2004年,国资委高层曾一再强调大型国企不准搞管理层收购。而2005年4月,国资委发布的一纸《企业国有产权向管理层转让的暂行规定》则完全堵死了国有企业MBO的信托通道。”上述人士说。

“所以,市场目前怀疑信托公司与基金公司关联交易有些捕风捉影的嫌疑,把许多拐了很多弯的关系都拉到一起。”基金公司人士表示。

## 有罪认定

在基金公司与其股东关联交易上,市场关注的焦点多数集中在信托公司是否为上市公司高管提供过桥贷款等违规操作MBO行为,而基金公司是否知晓其中内情等方面。

“如果信托公司用自有资金来购买上市公司股份,由于信托公司和基金公司属于两个法人实体,理论上基金公司和信托公司持有一家上市公司没有任何问题。”一位信托公司人士分析,“但如果信托公司为个别高管提供过桥贷款,信托公司属于违法违规。而基金公司则要看是在MBO之前还是在MBO之后买入股票,如果在MBO之前买入,则不涉及到关联交易;如果在之后,则是违规不违法。”

之前记者在调查中诚信托和嘉实之间的关系时也了解到,虽然中诚信托的王忠明担任嘉实基金董事长,“但他主要负责中诚信托的业务,对嘉实业务很少介入,更不用说买入一只股票。”嘉实公司人

士表示。嘉实投资总监窦玉明也表示,公司是从公开信息中获知中诚信托投资信息的。

此说法也得到了中诚信托内部人士证实,“从内部治理结构上来看,中诚信托虽然是嘉实基金的大股东,但是两个公司人员之间联系很少,也不会干涉嘉实基金的运作。”

但是,“现在大家一知道基金公司持有其控股股东所参与的股票,马上就会对其持‘有罪认定’的态度。”中诚信托人士表示,“而且,国内投资者和市场人士一听控股,就马上会联系到坐庄,尤其和信托扯到一起,更容易产生内幕交易的联想。”

随着基金业和信托公司业务拓展,会有更多基金公司面临上述尴尬,因为目前国内不少基金公司都是被信托公司控股的,例如中泰信托、天津信托、中国对外经贸信托等多家信托公司都参股和控股一家或两家基金公司,那么这些基金公司面临的同一个问题是:将来怎么回避股东参与的信托计划。

## 法律缺失

在基金公司与股东关联交易的认定上,《信托法》表述比较含糊,只说明信托公司可以发起设立基金公司,但没有对信托计划做出更多的指导和规定。

“由于信托的定位是私募,因此,监管层更多防范的是信托公司自身的操作风险,防范因为关联交易加大信托计划风险或者损害投资者的行为。而对于信托公司与基金公司通过关联交易牟利的情况,并没有太多的关注。”对外经贸信托公司人士介绍说,“从目前法律框架看,基金公司对于信托公司及其下属基金公司的关联持股问题并没有作明确的说明。”

之后虽然银监会又出台46号文,对信托公司从事证券类业务出台了多项规定,但仍没有对关联公司共同持股上市公司股权进行详细规定。

由于法律对关联交易定位缺失,目前

市场推定基金公司、信托公司和上市公司之间发生关联交易,主要依据是《证券法》、《基金法》以及《基金管理公司治理准则(试行)》中的一些内容。

其中,《证券法》第六十七条有“禁止证券交易内幕信息的知情人员利用内幕信息进行证券交易活动”的规定。第六十八条在对内幕信息的知情人员表述上,提到了“发行股票或者公司债券的公司董事、监事、经理、副经理及有关的高级管理人员;持有公司百分之五以上股份的股东”等六种人。

即使依照这些规定,之前嘉实基金、中诚信托的关联交易仍不能成立,因为嘉实两家基金合计持有金牛能源只有1%,算不上内幕信息的知情人。

为此,专家建议监管层应该制定更加明确的法律法规,明晰信托业务的信息披露等规则制度;另外基金公司也应该及时披露与关联人共同投资上市公司的信息,这样才能减少被市场质疑。

# 基金重仓股上周急挫 未来走向不明

■本报记者 孙健芳 欧阳晓红 北京报道

“上周市场最大看点就是基金重仓股的大幅调整。”长盛基金在报告中总结。

而一位财务公司人士这样描述本轮基金重仓股下跌的次序。“一开始是以中集集团为首,并在历史高位放出巨量,之后烟台万华、中石化、宝钢股份等大盘蓝筹股也开始下跌。”

## 下跌三大动因

“投资者信心极度动摇是基金重仓股下跌的主要原因。”几乎所有分析师都这样评述,“例如上周一纺织品增加关税本来与证券市场没有直接关系,但这时候也成为下跌的理由之一。”

第二个原因则是不同基金对前期重仓持有股票的投资价值产生分歧。目前影响基金经理评价股票价值的主要因素是上市公司的盈利预期和估值标准。

另一方面,受到股权分置进程的影响,各家基金公司的估值标准开始出现分化。对于前期被多家机构持有中集集团和苏宁电器,国联安基金公司投资总监钱华就表示,“我不相信这些公司真的值那么多钱。就拿中集集团来说,公司规模做大并不意味着就十分强,因为公司还缺少核心技术,未来公司是否持续保持高盈利增长率将直接影响到其目前的股价。”

从“漂亮50”团体到“核心20”俱乐部,基金业已经失去一个可以依托的统一价值观。机构投资者们以前知道要买宝钢、中石化、长江电力,现在他会想,买这些干吗?又不是股权分置试点,应该去买三一重工、紫江企业、清华同方、金牛能源等。整个市场投资理念都搅乱了。”中金公司投行部总经理贝多广说。

由于基金估值标准紊乱,导致了不同基金之间的操作开始出现分歧。一些投资基金开始对其持有的重仓股进行减持,以兑现前期获得的浮动利润。

缺少接盘资金的基金不得不开始另一种博弈——比赛谁能更快地以高于别的基金的价格卖出现有股票,“我要去炒作,但钱又不够了,钱放到仓里去了,那赶紧得卖掉,割肉也要卖。”贝多广形容说。“此时卖出股票,未来就获取了更大的市场主动权。”基金公司人士表示。

第三个原因来自于赎回压力。虽然基金公司人士表示最近一段时间一般投资者都在申购股票型基金,“但是理性机构投资者选择赎回基金,一些机构例如财务公司都是在1300点购买基金的,止损点位在5%-10%之间,所以目前部分财务公司和保险公司也在赎回基金。”一些财务公司透露。

数据也显示,近三个季度以来,股票与混合型开放式基金出现了持续的净赎回,虽然截至今年第一季度,基金持有1625亿元的A股市场,创1998年以来的新高,但在存量资金上,目前可动用资金只有150亿-180亿元,是近4个季度以来最低的。股票型开

放式基金4年来已被净赎回626亿元。

## 策略调整

基金重仓股还会不会下跌?即使是理性的基金经理也不能给予轻松回答。“很难判断整个市场的短期走势,因为解决股权分置过程中流通股的增加具有很大不确定性,这些都将影响到整个股市走势。”国联安钱华说。

但他认为,市场没有糟糕到会跌至700-800点的地步。而诺安基金人士则认为,“资本市场总是情绪化的,不停地在悲观和乐观之间转换,目前的悲观就快要到尽头了。”

“当大家都失去信心时,就是投资进入的最好时机。”富兰克林旗下的坦伯顿公司创始人约翰对中国市场如此分析。实际上部分机构已经开始主动起来,“许多基本面长期趋势良好、估值合理的蓝筹板块已经具备了明显的投资价值。”长盛基金认为。

虽然多数基金公司认为市场到了底部,但不同基金公司存量资金有差异,所以在具体投资策略上仍有不同。多数基金前期仓位都在70%-75%之间,现在即使腾出部分资金,也会选择继续等待市场更加明朗。但那些前期比较谨慎的基金,在1100点时就比较容易操作,“由于前一段时间我们看空,所以仓位还空着很多,在这个阶段是坚决加仓。”钱华表示。

在投资对象上,一些人士认为未来相对稳定的市场重心和目前不确定的补偿,将会提供源源不断的个股机会。数据显示,目前国内A股扣除新股上市因素后,下跌幅度早就超过50%,市盈率14倍左右。”即使考虑与国际市场接轨,目前如中集集团、中化、中兴通讯等股票与香港B股市场价格都差不多,有的甚至低于B股价格,而国内投资者都对此视而不见。”上述财务公司人士有些迷惑。

一位基金经理解释说,“从2002年到2003年底,基金公司集中投资于周期性行业,从2004年底开始集中投资长期稳定盈利和抗周期性的股票,现在开始寻找新的故事。”

钱华明确表示,“盈利偏离过分的股票我们不买。”但多数基金仍表示,未来市场长期的趋势还是要投资具有业绩和成长性、能够给投资者带来回报的好公司。

诺安基金经理研究部总监易军就表示,基金可将投资组合调整为“补偿流通可能性”。投资这些股票机会在于,由于部分股票估值和国外接近甚至略低的公司,即使补偿幅度在10%的范围,公司的投资价值也能够继续增加,而且不排除有补偿力度大的公司带来意外惊喜。而且,“一旦市场形势仍然恶劣,管理层将很快推出比第一批补偿更优厚的方案,这些方案之中很可能包括能够大大提高上市公司股票内在含量的缩股以及其他创新方式,这些公司投资价值更高。”另外一些人士认为。





■本报记者 欧阳小红 北京报道

无论是“致歉”还是“盈亏”公告，抑或石油商会的内部分歧，都不足以影响龚家龙近来因天发产权明晰而带来的好心情。为湖北天发集团掌门人、全国工商联石油业商会会长的龚家龙已开始谋篇布局，思忖着如何用好这根“产权”救命草。

就在上个月，湖北省国资委下文将天发界定为民营。

但实际上，天发的前景至少在目前并不清晰。5月18日，石油天发(000670)的一则致歉公告称“其在2003年报中尚未到账的财政补贴计入利润表，其行为受到深交所的公开谴责”公示于众。加之不久前的一则盈亏公告称“2005年上半年亏损额在6000万元左右”。由于公司的资源供应及资金状况依然没有得到有效改善，经营成本较高，利润率下降。

这些都是摆在龚家龙面前的难题。

### “只差两个亿”

事实上，问题频发的天发虽然拥有成品油零售、批发、仓储、包括进出口权的所有资质，但仍难为“无米之炊”。

龚并不忌讳资金之痛。“现在天发什么性质的经营资质都有了，唯独缺少资金盘动起来。”他告诉记者，原本与银行关系不错的天发2003年后国家宏观调控，加之上市公司管理松懈，使得天发的银行贷款逾期，有了不良记录并加以电脑存档，资信降格，已很难再从银行贷款；而资本市场行情又不好，显然无法满足其融资需求。

“现在上市公司的名声又不太好，以前是银行追着给上市公司贷款，而今银行听到上市公司就害怕。尤其是银行电脑不像人脑不会讲情面，要做通银行的工作看来是个系统工作，并非一朝一夕之事。”龚直言。

天发面临的问题是：一方面企业自身运营效益欠佳；另一方面融资渠道又不畅通。

美联通投资顾问公司副总经理顾灿奇分析，天发在油源及资金两方面受制于人；从财务报表看，天发仍在勉强维持；其2004年6亿多的主营业务收入规模还太小，毛利率只有7%，与同地域的武汉石油20亿收入、毛利率11%相比，相距甚远。而从天发现金流量上看，财务费用较重，每年都达到了4000多万；经营活动现金流量比率也较低。

“尚无进一步的数据说明，但很可能这家公司为拿到油而支出预付款。概之，其整体资金流量很紧张，到2005年一季度更加明显，比率居然达-1%多。此外，其资产主要沉淀在近10亿的银行债务与100多家加油站上。”顾说。

天发自2003年获垄断性成品油经营牌照并一度受到投资者关注与追捧之后，很快便淡出了投资者的视线。“随着2004年油源供应紧张，天发的



龚家龙

## 天发“民营化”后 龚家龙的新盘算

真正让龚家龙担

心的是如何均衡管

理层的持股比例包

括怎样体现自己的

位置

“产权明晰后的天发有救了。”龚家龙由衷说道。龚说以前天发产权不清，当不了“家”，现在天发管理层可自行处置资产，意味着可引进战略投资人，无疑给资金饥渴的天发开辟了一条生路。更甚者，他作为天发持股大股东，其中的良机不言而喻。

“我觉得这样比较合理——收走的归国家，剩下的归管理层，事实上，不可能都给天发管理层。”龚称，“不过并没有明确到个人，只是说归属管理层。”

可事实也许比龚家龙所预计的要复杂。管理层的概念还比较笼统，是指上市公司高层还是董事会成员？这些都没有明确。

“而今石油天发的董事长、总经理都不是龚家龙，龚不可能一人说了算……”，一位了解龚的人士称。

资料显示，天发现任5位公司高管中，除首席执行官宋焕军及总经理武杰外，其余三位均系出天发；而作为天发的三大出资人之一的湖北石油天发集团有限公司，其占比25.9%(境内法人股)，荆州市第一木材总公司占比9.40%(境内法人股)；荆州市国有资产管理局占比7.42%(国家股)；因此在天发“国家股7.42%，境内法人股35.76%；流通A股56.82%”的股本结构中，时任天发集团总裁的龚家龙颇具话语权。

“然而，一切还是未知数，毕竟还有2019.2万的国家股，而这些国家股又如何转持为管理层个人所有？这是否意味着另类变相的MBO？”这位人士有些怀疑天发管理层持股的合法途径。

但真正让龚家龙担心的却是如何均衡管理层的持股比例包括怎样体现自己的位置。因管理层持股方案尚未落地，正在设计与制定中，为避嫌疑不愿意过多提及，只表示“可想而知的内部股权之争会接踵而至”。

据一位产交所工作人员介绍，在产权交易机构公开转让的法人股股东均是有一定政府背景的企业或公司。而各地的产权交易机构也隶属于地方政府，二者很自然地就开始合作了。金融类股权、银行法人股交易也是跟随市场的方向变化。

“现在投资，看中的是该企业未来的上市前景。”一位业内人士感叹，“一时间交通

银行上市后的意外结果

产交所追捧银行法人股

■本报记者 李欣 北京报道

已有越来越多的投资机构参与到银行股股权交易业务中，银行股权中法人股的转让一时间成了市场中的亮点。

而各地产权交易机构亦试图抓住这个机会，以此作为突破，扩大交易品种。

关注银行股

“事实上，自我国对银行进行股份制改革以来，银行法人股的转让一直没有间断过。”一位投资经理介绍说。

1999年以来，伴随商业银行股份制改革，银行股的投资价值增加。浦东银行、民生银行、招商银行、华夏银行相继上市，更是加重了银行股股权的投资筹码。

合肥股权托管交易所网站的两条公开转让信息显示，某有限责任公司和某控股公司分别转让交通银行693940股和4215.6855万股。这两条消息的发布时间分别是2005年3月和2004年9月。

某投资人士分析，对上市公司的法人股而言，受二级市场低迷行情的影响，价格普遍偏低。但对银行法人股，投资者还都是比较感兴趣的。

2003年初，花旗银行海外投资公司受让浦发银行法人股，持股比例达5%，成为公司第四大股东；2005年1月，亚洲金融控股私人有限公司(AFH)受让民生银行国有法人股，持股比例4.55%，成为公司第七大股东。据投资公司方面介绍，当初这些股权的转让价格，均高于净资产。

但另有投资人士持相反看法。他认为，一些投资伙伴们已经对银行法人股转让不太看好，随着国家相应政策的出台、落实，可操作的空间已经不大，也就没什么太多的投资价值。

坊间盛传的交通银行A+H同步上市计划搁浅在一定程度上减弱了市场的热情。从最直接的价格显示来看，转让均价早已由2元/股(或以上)迅速跌落到1.3-1.4元/股。公开信息显示，截至2003年底交通银行总股本为171亿股，同年年报显示每股净资产为2.38元。

一位投资公司人士介绍说，法人股转让价格大多定在净资产附近，上下浮动一部分(10%-15%)的权益。

产交所协力

据一位产交所工作人员介绍，在产权交易机构公开转让的法人股股东均是有一定政府背景的企业或公司。而各地的产权交易机构也隶属于地方政府，二者很自然地就开始合作了。金融类股权、银行法人股交易也是跟随市场的方向变化。

“现在投资，看中的是该企业未来的上市前景。”一位业内人士感叹，“一时间交通

银行上市后的意外结果

产交所追捧银行法人股

■本报记者 蔡志杰 上海报道

外盘投资开始在国内金市造势。有境外投资机构利用国内公民身份在当地设立黄金制品公司，招纳国内投资者投资外盘黄金，而且特别注明“炒作手法类似于期货”，并标之以“新的投资选择”。

两种模式

据从事这一业务的公司福州投资负责人介绍，外盘投资黄金不做实盘，而进行黄金保证金交易。投资者只需缴纳最低2万元人民币的保证金，并和该公司签订一份保密代理协议，就可以参与交易。而通过这2万元的保证金，就可以进行100盎司黄金折合人民币约36万元的外盘交易。

交易的方式很简单：该公司以短信的形式提供全球即时报价，或者提供道琼斯全球报价行情系统的一个免费端口给相关投资者，投资者根据报价分析黄金走势并向该公司发送相关买入或者卖出的限价指令即可。

境外投资机构利用国内公民身份在当地设立黄金制品公司 招纳国内投资者投资外盘黄金

据了解，该公司2004年初以境内公民的身份开设公司，并以境内黄金制品公司这样合法的身份在上海黄金交易所二级代理会员，有专用的交易席位号。同时，该公司的香港母公司是香港金银业贸易场的一级会员，同样拥有香港黄金市场的合法交易资格。两地市场不同的合法身份、子女关系、投资者不进行黄金实盘交易，就是外盘投资的一个简单模式。

另外一种外盘黄金投资的模式则是以个人名义通过相关地下渠道或者关系比较好的国际期货经纪公司在国外开户投资。投资也不进行实物交割，同样在外盘市场直接平仓获利了结，或者与在上海黄金交易所进行的黄金现货交易进行价格对冲。

此种模式早在上海黄金交易所成立之前，就广泛流行于全国各大金矿。据上海黄金交易所会员部副总经理董刚介绍，“交易所成立之后，金矿大都参与到国内市场来，海外套保就没有听说了。”而事实上，这种打着“黄金期货海外套保”旗号的外盘投资一直存在。

业内人士表示，招金集团、莱州金仓、杭州新世纪以及陕西、广东、河南省内一些金矿都在秘密进行海外黄金交易。

先天缺陷？

中瑞的问题或许不是缺钱，而是其体制和股权结构。

中瑞九个股东均分股权，如此结构

温州九家行业龙头企业均摊出资成立。中瑞财团也是中国第一家以“财团”命名的企业。

新闻发布会上，中瑞财团直言以“资本为核心”，意欲进军令人敏感的金融领域，并公开宣称可以调动100亿资金。

其后，中瑞却突然从金融领域转身房地产业。当时中国社科院金融研究所博士尹中立质疑：温州财团会不会是更大的炒房团？

2004年11月8日，中瑞财团在温州江滨路造船厂的土地拍卖会上，以15.3333亿元夺得标的，比7.7亿元的招标起始价高出近1倍，刷新了温州国有土地出让的成交价纪录。

据业内人士根据规划建筑面积的计算，房价普通建筑成本将在每平方米1.2万元人民币以上。对温州这样的中等城市来说，这个成本无疑创出了历史新高。

近年来温州的房价在泡沫声中一再突破人们的心理底线，并高居同等城市榜首。数据显示，温州大型企业集团，60%以上不同程度地涉足房地产业。而中瑞向地产的转身正值拐点，以天价夺标之后，国家对地产宏观调控接踵而至，慎贷、加息、期房限转，房产交易营业税规定，中瑞项目因运作资金、市场信心所困苦苦潜行。

在出现土地款延期支付后，中瑞的股东们都出奇一致地保持缄默。记者辗转联系上中瑞董事长郑胜涛，郑婉拒了采访。中瑞新闻发言人、奥康集团董事长王振滔的手机一直处在关机状态。

高价拍地

2004年6月中瑞财团成立，当时正值温州炒房团席卷大江南北的非议时期，中瑞财团以温州市政协副主席兼神力集团董事长郑胜涛为法人代表，联合

“第一财团”中瑞延期付款事件

■本报记者 邹光祥 北京报道

诞生未满一年，有中国民营第一财团之称的中瑞财团被推至风口浪口。事情发端于原本应在5月8日交纳的一笔总额为3.84亿元的土地出让金。尽管随后温州市政府允许中瑞可以延期至7月8日交款。

从成立之初具有可以调动百亿资金能力到延期支付3.84亿元，外界由此疑惑，受到政策等诸多因素制约的中瑞财团未来之路充满变数。

延期支付

5月8日，五一长假后的第一天，这一天是中瑞财团“中瑞·曼哈顿”项目二期土地款交纳的法定日。因温州市财政局的财政专户没有收到中瑞汇出的款项，中瑞财团收到了温州市国土资源局发出的催款通知。

温州市国土资源局用地处的官员称，催款后又延期的做法，估计是基于当前房产形势下温州经济发展的通盘考虑。据悉，当地政府即将再次拿出7块土地进入招投标程序，而对中瑞财团催交可能会挫伤其它竞拍者的积极性。

不过，中瑞给出了自己的理由。5月24日，中瑞董事、温州国光房地产开发公司总经理孙国敬表示，延期付款的原因是已经支付了25%的土地款尚未拿到土地证，另外还牵涉拆迁安置问题。

对外国敬所说的原因，温州市国土资源局表示“没有听说”，市长的批示上也未提及。按当地媒体人士的说法，中瑞所说的两个理由并不存在，是中瑞在找借口。

“真实的原因是中瑞的资金链出了问题。”当地人土指出，曼哈顿项目所需资金庞大，目前从银行贷款的可能性极小，而内部优先认购又被叫停。按照当初

招标协议，中瑞将在今年9月8日前交清余下的50%房款，除非当地政府另有特别的优惠政策。否则中瑞难以摆脱资金紧张的局面。即使在7月8日前如期支付了3.84亿元，但后续资金依然会考验中瑞。

在缺乏更多地融资路径之后，中瑞想到了房产信托。据了解，中瑞财团首期信托计划规模为4亿元，以其招投标所得地块为抵押，信托的存续期为15个月。

对中瑞正在进行中的信托计划，记者未能获得其募集资金的真实情况。中瑞方面表示，目前信托计划正顺利推进。“对于中瑞来说，9个股东都是温州

从成立之初具有可以调动百亿资金能力到延期支付3.84亿元，外界由此疑惑，受到政策等诸多因素制约的中瑞财团未来之路充满变数

“第一财团”中瑞延期付款事件

■本报记者 邹光祥 北京报道

诞生未满一年，有中国民营第一财团之称的中瑞财团被推至风口浪口。事情发端于原本应在5月8日交纳的一笔总额为3.84亿元的土地出让金。尽管随后温州市政府允许中瑞可以延期至7月8日交款。

从成立之初具有可以调动百亿资金能力到延期支付3.84亿元，外界由此疑惑，受到政策等诸多因素制约的中瑞财团未来之路充满变数。

延期支付

5月8日，五一长假后的第一天，这一天是中瑞财团“中瑞·曼哈顿”项目二期土地款交纳的法定日。因温州市财政局的财政专户没有收到中瑞汇出的款项，中瑞财团收到了温州市国土资源局发出的催款通知。

温州市国土资源局用地处的官员称，催款后又延期的做法，估计是基于当前房产形势下温州经济发展的通盘考虑。据悉，当地政府即将再次拿出7块土地进入招投标程序，而对中瑞财团催交可能会挫伤其它竞拍者的积极性。

不过，中瑞给出了自己的理由。5月24日，中瑞董事、温州国光房地产开发公司总经理孙国敬表示，延期付款的原因是已经支付了25%的土地款尚未拿到土地证，另外还牵涉拆迁安置问题。

对外国敬所说的原因，温州市国土资源局表示“没有听说”，市长的批示上也未提及。按当地媒体人士的说法，中瑞所说的两个理由并不存在，是中瑞在找借口。

“真实的原因是中瑞的资金链出了问题。”当地人土指出，曼哈顿项目所需资金庞大，目前从银行贷款的可能性极小，而内部优先认购又被叫停。按照当初

招标协议，中瑞将在今年9月8日前交清余下的50%房款，除非当地政府另有特别的优惠政策。否则中瑞难以摆脱资金紧张的局面。即使在7月8日前如期支付了3.84亿元，但后续资金依然会考验中瑞。

在缺乏更多地融资路径之后，中瑞想到了房产信托。据了解，中瑞财团首期信托计划规模为4亿元，以其招投标所得地块为抵押，信托的存续期为15个月。

对中瑞正在进行中的信托计划，记者未能获得其募集资金的真实情况。中瑞方面表示，目前信托计划正顺利推进。“对于中瑞来说，9个股东都是温州

从成立之初具有可以调动百亿资金能力到延期支付3.84亿元，外界由此疑惑，受到政策等诸多因素制约的中瑞财团未来之路充满变数

“第一财团”中瑞延期付款事件

■本报记者 邹光祥 北京报道

诞生未满一年，有中国民营第一财团之称的中瑞财团被推至风口浪口。事情发端于原本应在5月8日交纳的一笔总额为3.84亿元的土地出让金。尽管随后温州市政府允许中瑞可以延期至7月8日交款。

从成立之初具有可以调动百亿资金能力到延期支付3.84亿元，外界由此疑惑，受到政策等诸多因素制约的中瑞财团未来之路充满变数。

延期支付

5月8日，五一长假后的第一天，这一天是中瑞财团“中瑞·曼哈顿”项目二期土地款交纳的法定日。因温州市财政局的财政专户没有收到中瑞汇出的款项，中瑞财团收到了温州市国土资源局发出的催款通知。

温州市国土资源局用地处的官员称，催款后又延期的做法，估计是基于当前房产形势下温州经济发展的通盘考虑。据悉，当地政府即将再次拿出7块土地进入招投标程序，而对中瑞财团催交可能会挫伤其它竞拍者的积极性。

不过，中瑞给出了自己的理由。5月24日，中瑞董事、温州国光房地产开发公司总经理孙国敬表示，延期付款的原因是已经支付了25%的土地款尚未拿到土地证，另外还牵涉拆迁安置问题。

对外国敬所说的原因，温州市国土资源局表示“没有听说”，市长的批示上也未提及。按当地媒体人士的说法，中瑞所说的两个理由并不存在，是中瑞在找借口。

“真实的原因是中瑞的资金链出了问题。”当地人土指出，曼哈顿项目所需资金庞大，目前从银行贷款的可能性极小，而内部优先认购又被叫停。按照当初

招标协议，中瑞将在今年9月8日前交清余下的50%房款，除非当地政府另有特别的优惠政策。否则中瑞难以摆脱资金紧张的局面。即使在7月8日前如期支付了3.84亿元，但后续资金依然会考验中瑞。

在缺乏更多地融资路径之后，中瑞想到了房产信托。据了解，中瑞财团首期信托计划规模为4亿元，以其招投标所得地块为抵押，信托的存续期为15个月。

对中瑞正在进行中的信托计划，记者未能获得其募集资金的真实情况。中瑞方面表示，目前信托计划正顺利推进。“对于中瑞来说，9个股东都是温州

从成立之初具有可以调动百亿资金能力到延期支付3.84亿元，外界由此疑惑，受到政策等诸多因素制约的中瑞财团未来之路充满变数

“第一财团”中瑞延期付款事件

■本报记者 邹光祥 北京报道

诞生未满一年，有中国民营第一财团之称的中瑞财团被推至风口浪口。事情发端于原本应在5月8日交纳的一笔总额为3.84亿元的土地出让金。尽管随后温州市政府允许中瑞可以延期至7月8日交款。

从成立之初具有可以调动百亿资金能力到延期支付3.84亿元，外界由此疑惑，受到政策等诸多因素制约的中瑞财团未来之路充满变数。





## 北京大学

### 认识古玉——中国古代玉器高级鉴赏班

#### 赏古玉之美 成君子之德

- 北京大学携手两岸专家共同授业解惑
- 明工艺、辨真伪、考源流、悟古玉文化真谛
- 两百余件古玉珍品零距离真实把握
- 国家级博物馆典藏精品细说原委

课程时间：2005年7月15日——30日（15天 全天授课）  
招生对象：全国文博系统研究人员；文物收藏家；  
社会各界其他仰慕中国古代玉之清雅人士  
课程认证：修完全部课程并通过考核者  
颁发北京大学“中国古代玉器高级鉴赏班”结业证书

主办单位：北京大学考古文博学院  
授课地点：北京大学校内  
报名热线：010-65044559 65044560  
手机：13801037727 万老师  
电子邮件：bjzytd@bjzytd.com ZYTD@hotmail.com

## 清华大学

主办 清华大学继续教育学院

### 战略理财 总裁(CEO) 财务总监(CFO) 高级研修班

#### 把握经济脉动 运筹企业财务 主导资本运营 实施战略决策

课程设置	宏观经济解读与政策分析	企业发展战略规划、实施与控制
	公司理财战略与前瞻	财务报表分析
	企业融资筹划	投资战略决策
	资产重组：兼并、收购与联合	企业内部控制
	全面预算管理与业绩评价	战略成本管理
	财务风险管理	税制改革与企业纳税筹划
	公司治理与企业管理前沿	高层领导艺术与沟通技巧
公司法律实务	企业国际化运营	

**【身为企业总裁CEO】**  
您长于战略决策 需要全面的财务支持  
您面临资金困难 需要有效的融资手段  
您掌握大量资本 需要合适的投资平台


**【身为财务总监CFO】**  
您谙熟财经法规 需要洞察政策走向  
您长于财务筹划 需要拓展战略眼光  
您深悟理财之道 但更要成为总裁的战略伙伴

金融中心其他项目： 麦考瑞应用金融硕士 金融理财规划师  
金融管理研究生课程进修 公司治理与资本运作高研班

授课安排  
学制8个月，每月利用周末时间集中授课3天一晚，共8次。实授28天224学时。  
特别提示：资本运营并购重组论坛，时间：6月24日—6月26日，地点：清华大学

电 话：(010) 62796287、62799966-9289/9279 联系人：梅老师、孟老师  
地 址：清华大学创新大厦A座201室 邮 编：100084  
网 址：www.sce.tsinghua.edu.cn 传 真：(010)62796291

## 建院20周年



## 北京交通大学

### 物流工程硕士招生

#### 招生对象

1. 制造业、超市、电子商务等企业的物流管理经理及中高层管理人员
2. 专业物流公司、公路与铁路运输、邮政、采购、外贸、航运、快递、货代、船代、港口、仓储、配送等企业的策划及中高层管理人员
3. 与物流规划相关的政府部门管理人员
4. 将来有志于从事物流管理行业人员

#### 报名条件

1. 大学本科毕业。
2. 物流相关专业毕业，工作三年以上。
3. 从事物流相关行业，有一定的科研成果。

#### 学习形式


在职学习，学习期限为18—24个月，采用学分制统一管理，学分保留期限为五年。  
授课时间安排：  
1. 开学时间2005年 7月23日  
2. 每周周末集中学习一次

#### 证书及学位

参加全国联考但未被录取者，可随班听课并继续参加考试。合格后颁发北京交通大学物流工程硕士研究生课程结业证书，按照国务院学位委员会有关规定符合条件者，可继续论文阶段研究，从而获得国家工程硕士学位。

#### 报 名

咨询电话：010-51683963 51683965 51683967  
传 真：010-51683964  
地 址：北京交通大学一号教学楼2层114室  
http://www.njtu.edu.cn





## 激活团队活力?激活人才!

www.ctr.net.cn 咨询电话：(010)85991712 85992534

随着市场竞争的日趋激烈，对人才提出了越来越高的要求，综合性、前瞻性素质的人才成为企业家们的不懈追求。为此企业界更多的采取“吸”与“养”相结合的方式，铸造自身日趋合理的人才结构。

当我们把组织的命运还寄托在个别能力超强的CEO身上时，残酷的现实却告诉我们，超人时代已经终结，团队绩效时代已经悄然来临。所有团队成员都要透过组织来实现个人价值，通过对团队的组建，有效地将最佳的个人力量组织起来，使个人价值和团队价值达到最大化，从而产生更大的团队效益。

“人才”是企业最重要的资产，而在某些特定的环境中容易出现安逸的现象，因此怎样激活我们的团队和人才，俨然成为经营者需要长期思考的问题。如何最大限度地发挥人力资源的有效性，并使个人价值和团队价值达到最大化？事实证明，只有企业启动职业培训教育工程，合理招贤纳士，开发个人及团队潜能；运用先进的学企结合培训模式（体验式学习），通过特殊项目的实践活动，将前卫的管理理论与实践工作有机的结合起来，从而达到塑造优秀个体到组合高绩效团队的目的。同时使企业团队在经验管理、现实开拓、未来描绘上达到均衡，从而焕发团队优势，保持个人与团队的可持续性和谐发展。

基于以上的目标，北京天下信诺企业发展顾问有限公司将为您提供《新员工职业素养》、《团队建设》、《职业经理人素质提升》、《中层执行力》、《情景领导力》、《卓越领导力》等系列课程，有效的帮助企业搭建领导、管理、执行、落实梯队。

天下信诺公司将是您成长、蓬勃发展的长期战略合作伙伴，我们随时欢迎您走进我们的实践学习课堂，这里是您吸收精髓、施展才华的最佳空间。





## 项目管理基础与实践(厦门)

#### 课程目标

- 掌握项目管理的概念，包括项目启动、项目计划、项目控制、项目执行以及项目收尾。
- 提高学员在管理方面的技能，使学员对项目管理原则有深刻的认识，具备对项目进行计划管理、分工管理、费用估算及时间管理等方面的能力。
- 以目前学员的实际工作中的项目作为案例，依照项目管理的流程，依次完成整个项目的各项活动，使得学员能够真正知道如何在工作中应用项目的知识。

#### 课程内容

##### 一、项目管理的概述

1. 项目管理的概念：项目、项目管理、干系人、项目管理目标等
2. 项目组织、项目环境的影响，项目管理需要的管理技能，项目寿命周期、项目管理过程

##### 二、项目启动过程

1. 项目章程的颁布、项目启动会议的召开、确认客户需求

##### 三、计划的过程

1. 项目范围规划
2. 制定项目进度计划
3. 制定项目预算

##### 四、项目的执行、控制阶段

1. 项目风险管理
2. 变更管理
3. 项目进度和成本控制

##### 五、项目收尾阶段

1. 结束阶段的工作
2. 项目评价
3. 项目完工会议的召开

#### 主讲专家——郭斌

福友企业管理顾问有限公司特聘高级讲师，资深项目管理专家，专业项目管理培训师。曾任台湾精业科技、方正集团等知名企业的项目经理、技术部经理和项目管理部经理，十年项目管理工作经验，从事过大型公司的项目管理咨询项目；丰富的培训经验，良好的培训技巧，热情的讲解与互动，能结合学员工作中遇到的难题，进行实时点评与讲解，堪称顾问型讲师。培训的客户有：上海电信、中兴通讯、北京电信规划设计研究院、北京市电信工程局、东软软件、方正奥德、厦门夏新、中国建筑银行、国电南京自动化股份有限公司、民航信息、厦门电业局、中航航展公司等数十家企业做过项目管理企业内训，并曾担任信息产业部高级项目管理的培训讲师；曾在国内大型的专业杂志上发表过十多篇项目管理类的文章。

**“福友”的一贯承诺：真诚、有效**  
上课时间：2005年6月11-12日(周六、周日) 9:00-12:00 13:30-16:30  
上课地点：厦门 http://www.foryou.tw.cn  
报名电话：0592-8523075 2395581 转210、232 苏先生 王小姐  
传 真：0592-2395580

厦门福友企业管理顾问有限公司



## 北京大学光华管理学院

### 高级经理工商管理硕士系列课程研修班

开课时间：2005年6月10日 课程地点：北京大学光华管理学院

- 课程内容 本课程专为企业高级经理人员设计，帮助其在企业管理、财务金融、市场营销、人力资源以及信息化等诸多方面获得理论提升，促使经理人员构架完善的管理理论体系，增强经理人员解决组织发展过程中各类实际问题的能力。
- 课程设置 中国经济与管理经济学/消费者行为与品牌管理/人力资源管理/财务报表分析/团队沟通与建设/财务管理与资本运营/组织变革与组织设计/竞争战略/职业经理人的经济学思维/企业领导艺术/企业访问/拓展训练
- 课程对象 总经理/副总经理/部门总监，以及需要系统更新管理知识，带领其组织或部门适应激烈竞争环境的高级经理人。参加学员需具备三年以上管理岗位工作经验，大专以上学历。
- 课程安排 分两个月集中授课，每次连续授课12天。  
集中班：2005年6月10日 上课地点：北京；  
在职班：2005年10月21日 上课地点：北京、深圳
- 证书获得 成功地完成全部课程，结业综合考试合格，将获得北京大学颁发的结业证书。

北京大学光华管理学院 高层管理者培训与发展中心(EDP)  
课程咨询：010-6276 9960 / 010-6276 0626 或  
010-6276 8100分机32, 34, 35  
网址：http://edp.gsm.pku.edu.cn







责编 史彦 E-mail:syrud@vip.sina.com 美编 姜坤瑛

# Company

经济观察报  
The Economic Observer  
17  
公司

2005 年 5 月 30 日

## 万家乐卖地自救 “国退民进”的顺德模式

■本报记者 张轶騫 顺德报道

5 月 19 日,广东万家乐股份有限公司(以下简称万家乐)将所持佛山市顺德区协凯房产公司 90%股权转让给同城的创峰房产有限公司和自然人龙季坚,转让价为 9135.9 万元。

协凯房产公司刚刚成立一个多月,在顺德已崭露头角,前景看好,但万家乐将股权迅速转手,并非出于对严控地产泡沫的畏惧, 其所得已全部用于偿还银行债务。很难想像,产品销售强劲的万家乐在 2004 年底有流动负债 25.8 亿元, 短期借款 10.19 亿元,“市场表现强劲, 财务状况孱弱”,这就是万家乐的现状。

卖地还债的万家乐是为了解决历史遗留问题。20 年前,万家乐以“政府担保, 负债经营”的方式开始起家,随后进行了大量的关联债务担保,财务状况日渐恶化,顺德政府的做法是给予万家乐大量商住用地折抵债务,万家乐只需要把这些土地盘活、出售。

整个顺德家用电器的工业产值占全国同业的 15%左右, 被称为“中国电器之都”,昔日风光的热水器霸王万家乐曾是顺德模式的一面旗帜,如今顺德期望这面旗帜重新飘扬。

### 历史问题

坐拥两个行业排名第一的品牌, 产品销售良好的万家乐为何有惊人的近 36 亿元的债务? 要真正理解万家乐的问题,就必须了解顺德政府的改制之路。

顺德的经济发展主要是两种思路,一方面是大力发展乡镇企业,由少变多,由小到大,再进行大集团发展的裂变式模式,主要代表是美的、科龙;另一思路是实现对所属的公有制企业进行改制整合,采取聚变模式,万家乐就是这一模式的典型,是以“市(县)、镇两级政府向银行担保,以负债经营方式”发展起来的,“用钱银行贷,还贷下一届,经理用钱,厂长负责,政府负债”,就是当时万家乐的真实写照。

顺德在 1984 年合并当时的县属公有制企业为八大主业集团,万家乐的主要发起人广东万家乐集团公司就是当时这一思路的产物,1992 年, 广东万家乐股份有限公司成立,并于 1994 年 1 月 3 日,在深圳证券交易所上市交易。

在这种大环境的推动下,万家乐集团为了取得快速的发展,通过政府信用担保的“保驾”,采取了高风险、高负债、高速度的发展模式。仅在 1993 年底,万家乐股份有限公司的总资产已达 17.8 亿元,实现营业收入 14.9 亿元,利润总额达 1.72 亿元。

但 1994 年万家乐股份有限公司上市后, 国家针对金融机构和信贷体制的混乱进行了强有力的整改,使企业只能依靠抵押和良好的财务状况才能够获得贷款。这些措施造成了万家乐集团信贷资金的极度紧张和融资成本的迅速上升。

大股东万家乐集团为了使得原来采取的高负债的融资经营状况得以维持,在当时中国证券市场对关联交易和风险控制松



万家乐高风险、高负债、高速度的发展模式现在正遭遇危机

■IC/供图

### 繁荣

1984 年广东万家乐集团公司成立,“用钱银行贷,还贷下一届, 经理用钱,厂长负责,政府负债”,就是当时万家乐的真实写照。1992 年,广东万家乐股份有限公司成立。

### 危机

1994 年 1 月 3 日,万家乐在深圳证券交易所上市交易,随后央行严格信贷条件,大股东万家乐集团为了使得原来采取的高负债的融资经营状况得以维持, 利用万家乐作了大量的关联债务担保并且直接占用大量的资金。顺德政府为了解决这一问题, 让其中的新力和万家乐集团共同掌控万家乐,但事与愿违,万家乐的违规关联担保更加严重,从原来的向一家“输血”变为向两家“输血”,至 2003 年, 原大股东及关联企业累计从上市公司拿走 24 亿多元,使得万家乐面临破产危机。

### 拯救

债务方面,由政府出面主持万家乐和 23 家金融机构签订债务重组协议,并由政府给予万家乐约 21 万平方米的商住用地折抵负债。债权方面, 万家乐集团用 10 宗房产抵债 6.32 亿元, 用 9.43 万平方米的 3 块土地抵债 2.83 亿元,“万家乐”商标抵债 3 亿元, 并且给予北电通信 15% 的股权。2004 年, 万家乐资产负债率仍然高达 81.41%,有流动负债 25.8 亿元,短期借款 10.19 亿元,拯救还在继续。

### 反思“顺德模式”

在万家乐减债重组过程中, 顺德政府的角色也在发生剧烈变化,在与万家乐、金融机构构建债务重组协议框架, 转让过户土地产权之后就逐渐淡化了原有的强势形态,强调企业自主进行债务重组,实现良性发展。并为现在的万家乐引入职业经理人进行管理。现任董事长张少松不同于前任,和政府方面没有任何的关联关系。

“我们在 2003 年后就同万家乐理顺了各种关系, 在这之后主要都要依靠企业自身,政府只是按约定履行责任。”作为万家乐前任董事长、现任佛山市顺德区国有资产监督管理委员会的马国伦表明了顺德政府的态度。从本质上讲,顺德也属于政府主导型工业化类型, 但顺德经济能够长久不衰,这与顺德市政府主动理顺关系,退出企业经营管理领域有关。万家乐、科龙、美的的改制和相关债务重组虽然各不相同,但能够成功的共同点之一就是在“国退民进”的同时解决好过去高速发展中遗留的历史问题。

在国内其他地区的公有资产也面临着同样资产重组的难题,在郑州,曾经号称“中国医药的航空母舰”的中原制药厂,总投资 13.26 亿元。从 1992 年开始,试车数百次均未能通过验收。但是尽管一粒药丸也无法生产,这艘“航母”却不断要求增加贷款,最终只好关张。中原制药厂因为各种

土地抵债 2.83 亿元,用“万家乐”商标抵债 3 亿元,并且给予北电通信 15% 的股权。此外,根据债务重组协议的约定,由万家乐集团和新力集团等单位承担公司剩余的 4.06 亿元历史欠款, 以集团及所属企业每年上缴税费分期偿还。通过这一系列的债权转移来充盈万家乐的资本, 确保企业能够正常运转。

“万家乐今时今日的局面主要原因都可以归根于顺德政府改制的必然社会成本, 万家乐的主要精力之一就是解决历史遗留债务问题, ”一位不愿透露姓名的公司高层说道,“这次迅速转让协凯房产股权的主要目的就是有效盘活公司的土地资源,降低财务费用,实现为公司减债,最终实现良好的营利水平。本次股权转让所得款项

24 亿多元的真金白银,这其中的一部分转化为万家乐对 24 家金融机构的担保债务,使得万家乐面临破产危机。而这也造成了今天万家乐的巨债难消和“市场表现强势, 财务状况孱弱”的尴尬局面。

### 减债重组之路

万家乐努力摆脱破产危机, 试图从债权债务两个方面来解决, 对于万家乐的债务,由顺德政府出面主持万家乐和 24 家金融机构签订债务重组协议, 并由政府给予万家乐约 21 万平方米的商住用地折抵原大股东公司承接的约 4.15 亿元或有负债本息。

在债权方面,万家乐集团用 10 宗房产抵债 6.32 亿元,还用 9.43 万平方米的 3 块

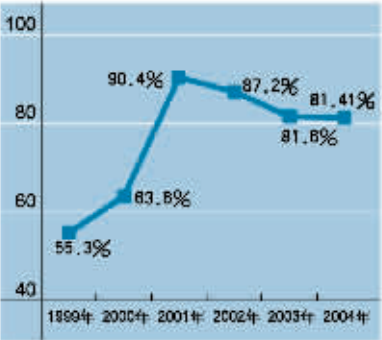
贷款的本息而造成的债务已达 30 亿元人民币。

近日海南航空拟将它对工商银行洋浦分行的约 10 亿元债务转让给海南航空集团, 以此来抵消集团公司对海南航空相同数额的债务, 并想通过此项债务重组来降低海南航空逐渐高企的负债率, 但也都以失败告终。

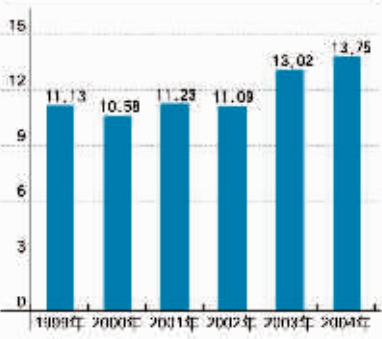
万家乐显然幸运得多, 但虽然经过一系列有效减债,2004 年资产负债率仍然高达 81.41%,即使出售协凯房地产公司股权之后,公司资金压力依然非常大,同时干式变压器、燃气用具业务各有压力,还面临着主要原材料价格持续上涨和市场竞争压力的加剧。

万家乐自诞生之日起就有不良债务方面的问题困扰,近 10 年遗留问题,并不是一朝一夕能够得以顺利解决。万家乐的还债之路承载了很多的当地政府改制和社会转型的成本, 就像董事长张少松所说的那样“现在的万家乐虽然发展非常良好,就像一个大病初愈的人,我们首先要放下包袱,才能迅速前进”。

### 资产负债率



### 主营业务收入(亿元)



### 链接

百度一下“万家乐”, 相关网页 121000 篇。万家乐燃气具牌子较老,在业内也有一定的知名度,但也面临着激烈的市场竞争。公司控股企业广东万家乐燃气具有限公司 2005 年加强了营销工作,成立大客户部,加强了与国美、苏宁等大型连锁家电卖场的合作。

# 货物流、信息流、资金流

## 一整套供应链解决方案

## 为您传递更多

ups.com/cn/delivermore

©2005 United Parcel Service

为您传递更多

货运仓储、包裹追踪、资金流动…… 每一天, 您都需要妥善处理这一切。而UPS, 正是以精准无误的供应链整合方案, 为您降低成本、加速资金流动, 让您的供应链架构更有效率。当然, 不仅仅是这些, 我们所拥有的一切, 都会为您传递更多。



# MSN登录中国 微软单挑四门户

■本报记者 黄继新 北京报道

5月26日，微软的MSN中国网站正式发布，其集成了资讯、社区、财经、数码、拍卖、汽车、游戏、手机图铃下载、英语学习等九个频道，分别由九个中国本地的合作伙伴负责搭建、运营和维护。而MSN自己的服务，仍然是进入中国市场之前就已有的邮箱（Hotmail）、即时通讯（MSN Messenger）和网络日志（MSN Spaces）三个内容。

有分析人士提出，MSN中国的全新商业模式推出，既是微软的互联网服务尝试着迈出重要一步，同时也给中国门户网站带来了巨大的潜在威胁。

## 谁愿意跟微软合作？

光是开张仪式就花了三个月时间准备的MSN中国，试图最淋漓尽致地体现微软的合作精神。

谁愿意跟微软合作？微软一向被外界视为IT界的侵略者，尽管近年来微软对合作伙伴的依赖程度比以往任何时候都更甚。

事实上，平台战略正是微软成长为软件帝国的一大要诀。Windows操作系统当年能击败苹果电脑，不是靠更漂亮的界面，而是靠准计其数的第三方应用程序。

符合这个趋势的，也包括新的MSN服务。MSN在中国采用的自己提供入口、合作伙伴提供内容的业务模式其实并不新鲜。日本最大的移动运营商NTT DoCoMo正是通过这种模式创造了拥有庞大用户群和高额收益的i-mode神话。但是在互联网门户业，这样做的却很少。

到目前为止，互联网门户是抵制这种模式的。全世界的门户网站几乎都是自建内容，只有少量自己无法实现的服务才会交由合作伙伴提供。这一特征，在中国四大门户网站上都得到了极大体现。

但是，微软意不在此，因此MSN中国几乎是在反其道而行。MSN中国提供的仅仅是一个入口，它通向各个合作伙伴的站点。用户进入某个频道，事实上是进入了该频道合作伙伴的站点。而微软的MSN Messenger，则提供了进入这个入口的一个庞大用户群体。

上海艾瑞市场咨询的报告显示，MSN Messenger在中国获得了17%的市场份额。因此，谁愿意和MSN合作，微软似乎并不担心这一点。

MSN中国业务如此彻底的合作模式，解决了专业网站缺乏门户网站庞大访问量的问题。例如负责MSN中国网站汽车频道的上汽信息产业投资公司的总经理邢

中国四大门户网站					
公司	上市地点	上市代码	当日股价	2005年一季度	
			(5月26日收盘价)	总收入(美元)	净利润(美元)
新浪	美国纳斯达克	SINA	27.40 美元	4580 万	1030 万
搜狐	美国纳斯达克	SOHU	17.76 美元	2370 万	570 万
网易	美国纳斯达克	NTES	50.85 美元	3960 万	1860 万
Tom在线	美国纳斯达克	TOMONSDQ	11.22 美元(NSDQ)	3530 万	920 万
	香港	8282.HK	1.11 港元(HK)		

根据公开资料整理

普就认为，他们自有的“人车网”在内容深度和涵盖面上已经非常出色，但是和门户网站自己的汽车频道相比，接触到的用户数量仍有很大差距。

MSN提供的用户被送进MSN各频道后，怎么产生价值，“当然要看我们给这些用户提供了什么有价值的服务。”联众世

界CEO鲍岳桥对本报记者说。联众世界目前是国内最大的休闲游戏网站，是MSN游戏频道的合作伙伴。

毫无疑问，这种合作模式也是一把双刃剑。一旦合作伙伴的服务质量出了差错，就会直接关系到MSN的品牌形象，也关系到微软在中国的发展策略。淘宝网总经理

孙彤宇据此相信，这是微软没有采用招标方式寻找合作伙伴的原因。“比淘宝网出得起钱的公司不止一两家，但MSN不是惟钱至上。”孙彤宇在接受采访时说。孙彤宇的淘宝网是中国两大拍卖网站之一，与美国eBay的中国子公司易趣网并驾齐驱。

## MSN中国能挣多少钱？

在MSN中国的业务模式中，微软需要做的就是三件事：维护品牌，将MSN Messenger用户吸引到MSN中国门户上来，以及建立收入模式。

目前，MSN中国只有三个收入模式。其一，是合作伙伴向MSN缴纳的费用，但是具体数字和条件，双方都没有透露；其二，是MSN网站上的广告服务，但是由于MSN中国门户事实上只有一个伞状的主网站，子频道都是合作伙伴各自的网站，

因此广告收入的分成机制，目前微软和合作伙伴也没有透露；其三，是无线增值业务，微软现在已将WAP版本的“掌上MSN”业务授权给了深圳的清华深讯公司，后者是国内知名的无线SP，半个月前被微软控股。

但是，这三项即使现下都有了收益，其收益数额也不会很可观。而MSN自有的邮箱、Messenger和网络日志三个服务都是免费的，而且微软MSN事业部大中华区总监罗川也强调，比尔·盖茨已经承诺过，MSN的这三项都是长期免费的服务。

那么，MSN中国能挣多少钱？微软值得去赚这点钱吗？

对此问题，负责MSN事业部全球销售业务的微软副总裁罗麦克认为，MSN中国的模式体现了MSN的业务重心正在转移。曾做过三年微软大中华区总裁的罗

麦克说，MSN一度计划依靠互联网接入服务来建立微软互联网服务的用户基础，但是过去几年来微软意识到，培养微软互联网服务的用户，完全可以不通过这种“业界都不挣钱”的方式。“现在我们正在逐渐退出互联网接入服务，但这方面的损失已经由其他市场上的增长弥补过来了。”

罗麦克坦陈，Google的成功是让微软意识转变的原因之一：提供最佳的互联网体验，就足以获得极高忠诚度的用户，以及可观的广告收入。出于同样的逻辑，使用了微软技术的搜索功能，“很快将成为MSN中国的第四项服务。”

无论如何，微软打算建立最佳互联网门户网站的心意已决。一个成功的MSN门户网站更重要的意义是，微软的大战略是要让软件像服务一样在互联网上流动，“我们需要平台来对其提供支持。”罗麦克说道。

# 长虹盛大携手 看不透的3C联盟

■本报记者 岳岳野 绵阳、成都报道

5月25日，中国最大的消费类电子企业长虹董事长赵勇与头顶着中国内地首富桂冠的盛大董事长陈天桥在四川绵阳长虹总部签署了双方战略合作备忘录，宣布将共同构建新型家庭娱乐中心。

根据发布的协议，双方将在“产品规划、技术研发、生产制造、渠道销售、市场推广、运营服务”等多个领域展开深层次的合作。尽管这看起来似乎是一个具有实质性的战略协议，然而由于在新的3C（即家电、通讯、计算机）领域双方的产品形态和盈利模式存在巨大差异，双方将怎样展开看似“实质性”的合作，则是当天签约的双方都极力回避的问题。

不过这两个中国各自行业的领导企业组成的联盟，是否能够推动中国3C产业往前迈进一步，乃至引发深刻的行业革命，倒是值得人们期待。

## 怎样合作？

怎样合作这个问题关系到两家企业在未来的3C领域是否能共进退。

作为终端设备供应商，长虹与微软的合作能够在具体的产品上得到体现，比如双方已经公布在多媒体领域内，将首先合作生产PMC（便携式多媒体中心），而此

次双方都力图解决IPTV（网络电视）的终端解决方案而共同努力。而盛大无论是网络游戏、动漫、文学以及收购的门户网站新浪提供的新闻咨询和网络广告，都是纯粹的内容提供，双方能够进行怎样的产品规划？——难道把内容绑到终端设备上？也就是说，凡是购买IPTV终端设备的用户即可享受到该设备自动携带的盛大提供的一些免费内容；或者是反过来，内容与设备并不捆绑，但是凡是购买盛大提供的内容产品，则可享受到免费的IPTV终端解决方案。

不过由于内容提供商能够反复向用户收费，实现多次交易，而设备提供商与消费者则实行的是一次性交易，因此业内人士认为，即便双方有意共同推出产品，长虹也不会一开始就采取免费赠送设备的竞争策略，最有可能的是，盛大为购买长虹提供的IPTV终端解决方案的用户免费赠送产品，以培育消费者习惯，在适当的时候再收取费用，这类似于门户网站的从免费电子邮箱到收费的VIP邮箱，当然，这也意味着盛大在商业利益上做出了让步，这对于陈天桥是个选择。

不过也有业内人士认为，盛大即便这样选择其实还是有更多实现自己利益的

途径，因为内容的提供是多元化的，一方面在免费赠送一些内容的时候可以同样推出自己的收费内容，比如送给消费者免费的新闻浏览，但是随即可以提供收费的新闻定制；另一方面，先进入这个市场可

## 虽然签署了战略备忘录，但长虹和盛大怎样合作将关系到两家企业在未来的3C领域是否能共进退

虽然签署了战略备忘录，但长虹和盛大怎样合作将关系到两家企业在未来的3C领域是否能共进退

以比较容易地建立消费者的认知，获得较高的回报，从而来弥补赠送的损失。

与长虹宣布和中国电信、微软结盟不久即宣布有具体的产品不同的是，长虹与盛大这次没有过多地强调产品。

## 联盟时代

在长虹与盛大宣布结成全面战略合作伙伴时，听得最多的一个词就是：联盟。

赵勇曾经说，“在未来的5-10年，将是联盟的时代。”2004年6月28日，长虹与微软签订了全面战略合作协议，双方宣布将在信息家电领域进行实质性的合作；2005年1月10日，长虹与中国电信签订全面的战略合作备忘录，根据备忘录，双方将在3C领域展开从终端到渠道的全方位合作，合作主要涉及可视电话和网络电视的终端解决方案；随后就是5月25日，盛大与长虹的联盟。如果再加上英特尔，将会发现，长虹和它的联盟将形成一个由终端设备提供商、设备的操作系统提供商、芯片提供商、内容提供商、服务运营商组成的完整的3C产业链，这与陈天桥早些时候的描述极其吻合。

分布在3C的通讯、家电和网络的一些主要的企业其实已经形成了一个网状的联盟，而这个网状的联盟，其实已经给这些企业在3C领域做了明确的分工。

可以肯定的是，在3C市场还会诞生更多类似的联盟，长虹一位管理人员认为。这也可能导致在未来几年3C领域商业竞争的模式彻底被颠覆。

## 联盟定位

在3C领域，长虹和盛大的赢利模式

完全不一样，但是陈天桥信誓旦旦地对媒体宣布，与长虹的合作一定能够结出硕果，难道盛大真的已经找到了不同赢利模式的企业在3C市场里相互协调的办法？

实际上，无论有没有更成熟的模式，中国的企业在3C的市场上都必须比国际级的大公司要先行一步，赵勇对于长虹的现状有过这样的描述，成本优势在短时间内还是存在，但是这更多的只是为国际级的大公司打工，长虹要获得更大的发展就必须在技术和市场两个方面拿出足够的勇气和信息。从传统的家电产品到新型的3C领域的产品，拥有强大的应用技术和制造能力的长虹轻车熟路，对于最近这一年换帅之后又掉进亏损泥潭的长虹来说，3C是彻底改变经营模式的最佳机会。

尽管盛大和长虹的结盟有助于双方在IPTV加快发展的速度，但是如何在联盟中保持竞争力同样重要，比如长虹如何避免成为微软和英特尔的加工厂，而盛大则需要保持内容的独立性。尽管这两家企业也许最终不会成为制定3C标准的主导力量，但是凭借提前的起跑，获得空间应该不会不成问题。

纵情畅游，  
只因梦想中的美好生活近在眼前  
Realize your dream home

## 美克美家经典家居，夏季促销全面展开

梦想中的经典生活，这个夏季正如花样绽放眼前。国际家具连锁美克美家，经典家居夏季促销正在进行中。凝炼三百年全球家居精粹，融汇近30种精致生活形态，美克美家以国际连锁专营店的形式及舒适完美的购物环境，为您提供全面、直观的高品质家居整体解决方案，用艺术点亮您关于家的一切梦想。

客服专线 800-818-6337

www.markorhome.com

北京旗舰店：010-83862777 丰台区西三环南路47号(翠海明苑南邻)美克美家大厦1-3层  
上海旗舰店：021-63183069 卢湾区产粮街118号兰生大厦1-3层  
上海东方店：021-63585337 浦东新区东方路485号一商杉沙大厦首层  
北京重展路店：010-64301329 朝阳区北四环东路17号千禧家园B1-3层  
天津店：022-64227277 河东区新业街481号美克美家1-2层  
成都店：028-66783357 锦江区下南大街30号“电子国际国际大厦”1-3层  
大连店：0411-83703537 沙河口区中山路307号(澳林匹克广场对面)快餐局第一大道  
国际家具连锁 北京 上海 天津 乌鲁木齐 成都 杭州 大连 ……

夏季促销

M 美克·美家  
Markor Furnishings  
凝聚艺术灵感·成就家居梦想



# COMPANY

## 公司

■本报记者 韩彦 北京、大连报道

2005年5月26日，大连送给即将离开的大众汽车(中国)投资有限公司董事长魏智博博士一个海风清凉的艳阳天。他和竺延风以及大连市市长夏德仁一起把铁锹插入松软而潮湿的泥土里，用力地铲了厚厚的几锹土，洒向大众一汽大连发动机厂的奠基石，一如20年前筹建上海大众时，在车间里那个一丝不苟的身影。这也许不是他作为大众集团负责中国事务的董事最后一次来到中国，但肯定是他最后一次拿起系着红绸的金铁锹，在中国的土地上为一个新工厂的奠基培土。

两年后，这里将生产出非常节能、环保、动力强劲的发动机，向大众汽车在中国的两间合资公司供货。尽管仍然不能实现独资经营，只能占60%的股份，但这毕竟是头一遭，上海大众已经明确表示将从这间大众与一汽合资的发动机厂采购，大众在中国统一配置资源迈出了关键一步，此刻，他们最需要的就是解决南北两个大众的割据状态。

他身边满头银发的雷斯能看起来有点心不在焉，这位将与魏智博一起离开的大众汽车中国区总裁的目光正追随着鸽群飘向蓝天。这个项目的落成似乎从某种程度上回应了《金融时报》的猜测——“雷斯能先生正在幕后进行努力，试图通过实现供应商和配送系统的共享，使两家合资企业更为协调。但由于两家中方伙伴之间缺乏合作意愿，雷斯能先生的努力正遭受挫折。”这些年来与中国伙伴在谈判桌上的一次次交锋中有多少次能如他所愿呢？在大众决定向南北两个合资厂都全系列引进车型之后，哪一个车型给谁又将会是谈判桌上永远争执不休的话题，但现在这就留给瓦兰德(WinfriedVahland)去伤脑筋吧。

7月1日，瓦兰德——现任大众集团子公司斯柯达汽车的副主席将来接替他。

与此同时，三位有着纯正中国血统的新秀正忙着在中国和德国两地穿梭，副总裁许建(前罗兰·贝格国际管理咨询公司中国区总经理)，负责生产优化的总监郭谦(前北京现代常务副总经理)和市场销售副总裁苏伟铭(前戴姆勒克萊斯勒(中国)投资有限公司副总裁和北京吉普销售副总裁)。他们需要一些时间来学习德语并在总部熟悉工作，因为大众集团内的交流语言还是德语，而不像宝马集团那样人人一口流利的英语。

然后他们将回来为大众汽车公司处理被外界认为每况愈下的中国业务。最近高盛发布报告称大众今年前两个月在华的市场占有率已从去年的29%降到11%，更有统计数字表明，由于第二轿车厂兴建后已开始计算折旧，今年1-4月一汽大众的账面亏损达到4亿元之巨。

如此背景的三位本土化人才引进班底似乎暗合了大众在中国目前所面临的窘境：从车型的水土不服到销售网络的混乱低效，再到本土化联合采购降成本难以如愿以及欧元坚挺的汇率损失……当大众集团在欧洲以及美国因竞争而遭受挫折的时候，其一直引以为豪的中国业务不仅没帮它挡风遮雨，反而在雪上加霜。而有着先发优势的中国业务如今的种种问题，似乎都离不开南北两个大众背后不可调和的中国国情。

### 长子责任与南北平衡

中国人经常对一汽这个中国汽车的长子寄予厚望，但是在中国轿车业，却是德国大众在事实上承担了长子之责

1984年10月10日，上海大众合资项目签约，尽管只有现在看来廖廖的3万辆产能，但中国总算有了真正接近现代工业化标准的轿车项目。从1984年到1991年



大众正在缓慢而艰难的调整其中国思路

■本报资料室

# 大众中国无奈转身

间建立的合资企业只有捷达和桑塔纳一直为大众的两个合资厂赚着钱。按当时的统计，上海市有近2/3的工业利润来自上海大众。

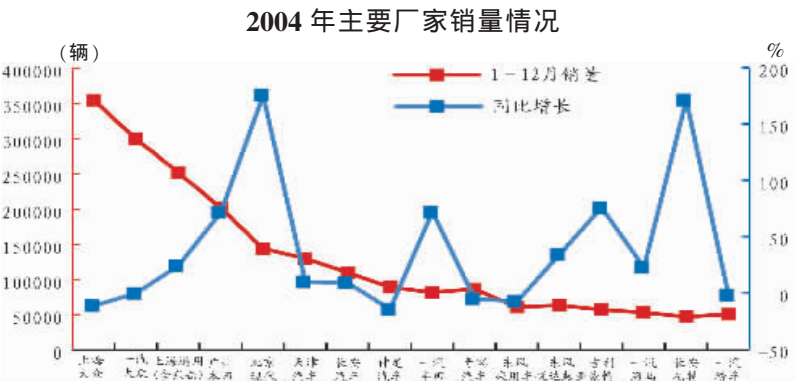
如果说上海大众很赚钱，其实也意味着大众从桑塔纳身上赚走了很多钱。但大众赚到的钱的确没有中方多。因为多年来，上海大众只有一个客户，就是上汽销售公司，而上汽销售公司是上汽集团的独资企业。上海大众生产的产品全部卖给上汽销售公司后，销售和服务环节的利润就再与厂家无关，这部分利润是远远高于生产利润的。

如今，在上汽集团内，以及上海周边地区形成的强大的配套环境，他们当初是为桑塔纳的国产化而建，也就理所当然地永远要为上海大众配套。而来自上汽集团内部的消息透露，上海通用合资后，在很多零配件的集团内采购时，同样配件同样规模，上海通用可以拿到比上海大众便宜得多的价格。

个中原因，一方面是因为上海大众家大业大，不较真算细账，另一方面也因为上汽集团扶持弱小的愿望。但这还不算什么，当这些配件商在争抢广州本田、奇瑞等企业的外来订单时，由于是纯市场化的优胜劣汰行为，其价格又比上海通用更优惠。

在一汽大众也有着类似的问题。1991年合资后，一汽大众很快成为一汽集团创造利润的核心。到今天，一汽大众两个厂加起来还不到1万人，而一汽集团共有职工13.5万人。其中有不少都是靠一汽大众吃饭的配套厂。

而为了使各方利益平衡，使已经形成的体系维持下去，在很多原本可以联合采购的项目上，大众不得不满足中方伙伴的要求在南北各建一套。有人讲过这样一个故事：上海大众原想采购一款发动机上用



雷思能博士：前大众汽车中国区总裁，出生于1941年9月26日，1966年毕业于西柏林自由大学国民经济管理专业，获硕士学位，1970年起，雷思能博士加入大众汽车公司，2002年3月1日起，任大众汽车集团亚太区总裁

魏智博博士：前任大众集团董事，自2001年起出任集团董事，担任负责全球生产业务的常务副总裁。2003年6月起，受集团董事会委托，接替比希霍夫博士，出任大众汽车集团中国业务总负责人



温弗里德·瓦兰德：大众子公司斯柯达副董事长，将自今年7月起取代魏智博的职务

2005 年一季度南北大众业绩与去年对比			
	销量	市场份额	利润
2004 年一季度	1364411 辆	31%	1.06 亿欧元
2005 年一季度	99037 辆	19.3%	-1700 万欧元
同比下降	27.4%	37.7%	116%

的曲轴，在长春某厂看到了性价比极优的产品，对方也能马上组织生产。但最终，上汽决定投资3000万美元在上海建一个自己的曲轴厂。而反过来，一汽大众自然也是这样做的。

中方管理之下销售网络发展很快，但也有近亲繁殖和超生之虞，虽然20年来，南北大众拥有着最庞大的经销商网络，但其中分布不科学重复建设严重，更兼利益割据，无法有效整合，平添了许多物流仓储成本，在有些地方，一条街上甚至有几家一汽大众与上海大众的门店，自相竞争厮杀。

在汽车好卖，利润丰厚的年代，这也没什么，谁的关系硬谁就能多拿车多挣钱，但当市场不景气时，车辆滞销利润缩水之后，这种游戏方法就遇到了麻烦，去年6月南北大众的联合降价就是在这样的背景下发生的。

大连发动机厂的建成似乎表明了两个大众中方观念的转变，但这种转变究竟有多大，现在还看不清楚。作为一种交换，今年9月，上海也将建一个发动机厂，生产与大连发动机厂互补机型，一汽大众也将向其采购，大众仍然要不断地平衡，一小步一小步地将资源配置推向合理化。

### 德国价值的取舍

除了把门上的钢板锯开给人看，大众还有什么办法让一个人在没买之前就确信这辆车值它所标的价钱呢

德国人再也不那么傻了，他们这一次学会了本田的滚动发展。在大连发动机公司，他们把第一阶段的产能定在15万台，以后随着市场需求的变化增加产能。

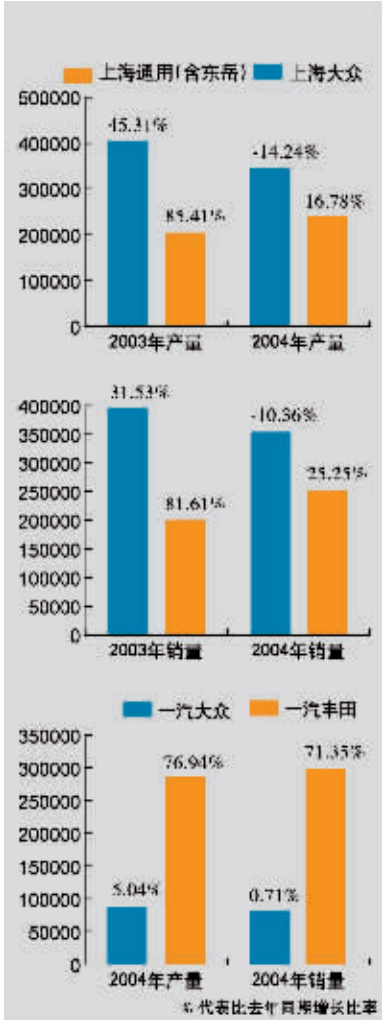
但是在这条之外，大众并不愿太多改变自己一贯的作风，从表面上看，在整个世界的范围，德国大众所固守的“转售价值最高”标准，正被日韩企业那种实用主义的商品化产品逼入绝境。丰田车和现代车可以满足仅把车当作代步工具的消费者的所有需求，漂亮的外壳与最时髦的配置，常换常新，长轴距、大空间、低油耗，便宜的价格……大众真不知他们是怎么做到的。除了把门上的钢板锯开给人看，还有什么办法让一个人在没买之前就确信这辆车值它所标的价钱呢？

技术过剩而不会因地制宜地推出中国人需要的低标准低成本的车型，是大众最遭中国人诟病之处。但这也正是它的立身之道，除了现任董事长皮耶希的前任哈恩，大众的掌门人几乎一水儿地是技术出身。

1993年，在大众最困难的时候，保时捷的外皮耶希接掌大权，之后他认为正是放弃了技术的先进性才使大众跌入前所未有的困境。他看到了世界汽车业发展的趋势，原来在中低端的大众汽车正被丰田、本田等日本车自下而上地挤压，拼价格是肯定会输的，拼营销似乎也不是人家的对手，最终就只剩下拼技术和品牌了。

大众在皮耶希的领导下再次在技术上夺回了先机，奥迪从中高档车硬碰硬地做成了豪华车的成功也鼓舞了他——大众品牌也可以借着德国汽车文化的历史沉淀从中低档做成高档品牌。而且皮耶希坚信：世界汽车需求的取向最终会向德国标准靠拢，而越是高档的品牌在经济环境恶劣时的抗冲击能力越强。于是大众开始淡出低端市场，全力以赴地做起了辉腾，新甲壳虫与第五代高尔夫。

他的理论被继任者——宝马的前任总裁毕瑞德贯彻下来，但没有多少人认为他们会成功，因为在全世界范围，把一个如此具有影响力的低端品牌做向高端，几乎没有成功的先例。接下来大众一直不温不火，在欧洲后院让出的中低端空当让标致、雪铁龙和雷诺大块头颐，去年以来这位欧洲的冠军更是随着整个汽车业的不景气加快下滑，逐步加深了人们对它的担忧。但大众



南北大众近年受到一汽集团和上汽集团的另一合作伙伴的冲击

除了表示要全力以赴降低成本之外，仍然在走向高端的路上勇往直前。

在这样的战略思想指导下，大众在中国的战略也自然是高标准严要求，引进的车型也就总是技术过剩、理念超前。而此时，正值全球竞争对手纷纷进入中国市场的时机，很快，大众的理念与中国市场之前的落差被对手发现并利用，半壁江山也随之而去。

在新华社记者李安定著的《家庭轿车诱惑中国》一书中，记述了当初上海大众打造国产化配套体系时那段血汗故事：为了满足大众苛刻的质量标准，配套厂每一项认证的通过无不经历了巨大艰辛，德国大众认可一个零件，从考察工厂设备开始，到验收通过，要经过18道程序，光是试制样品就要选送三次，在上海、南京、湖北、吉林、贵州等省市的上百个汽车零部件厂里，中国人不得不面对无数次失败、退货，日夜攻关。大众也因为宁肯派专家指导也毫厘不能妥协，而背上卡中国零部件厂脖子的恶名。

事实上，是德国大众的严苛，为中国汽车工业奠定了一个较高的质量标准，一经大众公司的认可，其他整车厂纷纷上门定货，一律免检。但是他们从这里采购的零件却装在价格便宜更适合中国人口味的车上，回过头来杀大众品牌一个措手不及。

当然，即使战略对头，在战术上大众的产品也不是没有问题。大众中国投资公司总经理张绥新曾概括说：就是“多了一块、少了一块”。比如，大众的汽车，发动机很先进，有良好的高速性能，又非常耐用。但是在中国的路况下，功能潜质很难充分发挥出来，是不是有点“多”，大众“少”的是对市场需求的灵活反应。要更加注意研究中国市场的需求，针对中国消费者适当增加先进而实用的配置。

而几位中方管理者的加盟看来正是为解决这些问题而来。(下转20版)

©2005 United Parcel Service

遍布全球的

500多架货运专机

为您传递更多

ups.com/cn/delivermore

为您传递更多



# 力帆造车 缺钱但没有退路

■本报记者 熊九蒙 岳战野 重庆报道

依靠成为中国摩托车出口大户而累积的8亿余元资金进入汽车行业不足一年,重庆力帆集团就开始为自己24亿的造车计划所面临的资金难题而备受煎熬了。

### 资金困境

今年3月,几乎就在浙江民营企业奥克斯突然宣布撤出汽车业的同时,重庆力帆集团董事长尹明善公布了力帆集团的造车计划:2010年力帆汽车将形成年产微型汽车10万辆的生产规模。

而要实现这个造车计划,力帆的汽车项目就必须达到国家产业政策要求投资汽车的底线,即20亿元,从而顺利拿到国家发改委的项目准生证。斯时,尹明善宣布力帆汽车项目将投资24亿元,达到年生产能力15万辆整车、20万台发动机的规模。一期将投入9.8亿元,完成冲压、焊接、涂装、总装四大工艺设备及相关检测设备。力争今年生产2.5万辆,销售收入15亿元;到2007年,生产10万辆,销售收入50亿元。

但是,在随后的具体操作中,力帆骤然感到了资金运行的巨大压力。力帆从摩托车业进入到汽车业所需的24亿元资金如何解决?

重庆力帆集团董事长尹明善曾告诉记者,力帆至少有三个途径:一是力帆依靠成为中国摩托车出口大户而累积的资金,尹说,力帆集团7年共出口7.36亿美元,仅退税就共有8.82亿元。而力帆汽车项目第一期所需的9亿多元投入,就是退税的钱;二是力帆早在两年前就启动的香港上市融资计划。若如愿上市,可融到10亿元资金;三是与长安、一汽等国内汽车业巨头合作,或者直接与国内的民营企业合资完成力帆的造车计划。

4月底,力帆高层人士向记者证实,目前,力帆轿车项目生产目录的正式批文虽然还未下发,但由于已经得到了国家发改委的正式受理,力帆轿车项目准生证已成定局。然而力帆的造车计划在资金上却遇到了一些困难,一是力帆已经决定推迟在香港上市融资的时间,至少在本年度,不会有香港上市融资的安排;二是与长安、一汽等国内汽车业巨头合资合作的事宜已然搁浅。原因是长安、一汽等无意与力帆合作生产轿车。

所以,目前,力帆造车的资金还是只

有依靠自己摩托车出口的积累。

尽管如此,尹明善认为,力帆有信心解决暂时的困难,力帆24亿造车计划不动摇。

### 香港上市融资计划为何推迟?

据重庆媒体的报道说,力帆已将绝大部分资金投入造车项目,号召全体员工共渡难关。

但是,从力帆目前的运营状况来看,力帆10年积累的18亿身家和流动资金不可能支撑庞大而长期的造车投入。那么,力帆将如何应对呢?

力帆高层人士说,力帆只是在今年内将不会在香港上市融资,但力帆海外融资的计划不变。三年前,力帆和新加坡政府投资机构GAC联手成立了一家合资企业(尹出资3500万美元,占33.5%股权,为公司第二大股东)。尹说已准备将旗下最优质的资产——发动机业务注入该公司,力争明后年在新加坡上市。

但何以在资金紧缺之际却推迟在香港上市呢?

力帆高层人士的解释是,暂时推迟在香港上市计划,是为了做好汽车项目后增加上市魅力和融资分量。而知情人透露说,力帆推迟在香港的上市计划,其实是不得已之举。

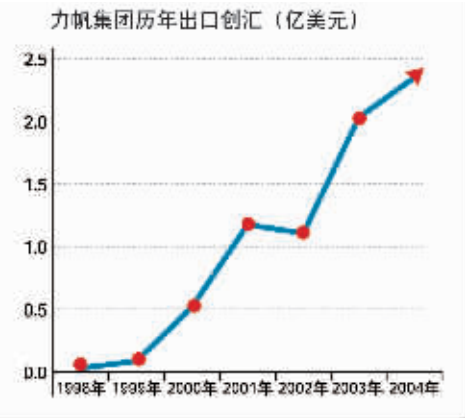
按照尹明善的方略,力帆在两年前就决定将力帆集团旗下摩托车公司推上香港市场,从那时就开始进行上市私募招股,当时,还吸引了包括法国里昂银行、英国巴克莱银行、新加坡大马银行等金融巨头,这些公司均表示愿意成为该公司股东。

力帆原来的计划是在今年下半年完成在香港上市。但后来一些原来表示将支持力帆在港上市的投资机构忠告力帆说,随着2004年底国内股市跌入低谷和内地



钱,恐怕是尹明善现在最焦虑的东西

■本报记者 罗健/摄



公司在港上市后的疲软表现,内地概念股难有大的起色,而且,力帆融资的目的是投入轿车项目。但恰恰从去年底开始,国内汽车业由于过度投资,正面临行业格局洗牌时期,作为汽车制造业的后来者,在资金实力和行业力量上,海外投资者对力帆的汽车项目的前景容易受大环境变化的诱导而产生质疑。如果力帆此时匆忙上市,时机选择不当,融资将变得艰难。

权衡之下,力帆听从了投资机构的劝

告,加上力帆集团内部公司治理上按照香港上市公司的要求还需要一定时间进行梳理,力帆集团公司董事会遂决定推迟在香港上市融资的时间。

据悉,力帆现在的计划是选择明年上半年在香港上市。

### 造车才能保持速度

事实上,尽管24亿的造车资金遭遇关隘,但造车又是力帆必须完成的产业转换。

力帆用10年时间,就从一个只有9个员工的小作坊成为世界摩托车制造业巨头和中国大企业集团500强,这使得董事长尹明善对速度和规模有极高的期望,他一直认为要保持力帆的持续优势,必须用15到20年的时间把力帆做到年产值过百亿的强势企业,不然,力帆就极有可能被强大的国际资本吃掉或者销毁。

但尹又清楚,力帆仅靠传统的摩托车产业是很难实现上述目标的。由于连年的价格战,摩托车价格已达到微利甚至无利的尴尬境地,就连力帆一度寄予厚望的东南亚市场,每辆摩托车也仅有30-40元利润。尹明善曾对本报记者测算说,力帆的摩托车做到50亿元人民币的销售收入就到

顶了。而在2003年,力帆的销售收入就已经达到4.86亿美元,已经接近增长极限了。

由此,尹明善不得不忧虑,一个摩托车企业在未来的5-8年内,很难突破50亿元人民币的销售极限。尹还说,即使达到这一规模,换算成美元也不过6亿多。而6亿多美元用全球化标准看,充其量是个中小企业。因此,力帆必须寻找新的产业支点。

尹明善告诉本报记者,三年前,他决定,力帆要充分利用自己通过摩托车业形成的品牌优势去开拓多个产业。

于是,力帆在过去三年,先后贴牌(OEM)生产家电、白酒、防盗门、矿泉水、服装、运动鞋等产品,还在证券、金融等领域不断运营——斥资4000万元认购了光大银行2000万股法人股;在广东拿下了当地一家期货公司91%的股权。尹明善说,多元化的目的就是力帆要构筑以摩托车、汽油机、汽车电子、农机生产、媒体传播等实业为塔基,酒、防盗门等OEM生产为塔身,银行、证券、期货等资本运作为塔尖的“力帆金字塔”。

但是,两年多的投资实践显示,力帆的多元化生产未能获得期望中的巨大投资回报,反而还成为力帆这家中国最大的民营摩托车制造企业现在的隐痛。后来,尹明善发现投资汽车业才是力帆最有可能实现自己百亿公司的宏伟计划的圣地——力帆要师法日本本田模式,尽快完成从中国摩托出口大王向汽车、摩托车出口双大王的战略转移。

尹明善为力帆制定的一个目标是,20年后,重庆力帆的摩托车仅占销售收入的9%,其他91%的销售收入都来自汽车。尹明善对汽车业可能给力帆带来的利润有着强烈的期盼,但是,早已先行进入并有着江浙雄厚的民间资金作后盾的吉利等民营企业尚且还处在艰难摸索之中,何况后来的力帆。

而在轿车给力帆带来利润之前,它又必须经历一个不短的烧钱期。因此,力帆在公司股权变革上显露出了急迫的心情。尹明善公开宣布,只要力帆控股51%,欢迎其它的资金通过股份制合作方式进入力帆。尹透露说,目前,国内已有两三家大型民营企业有意投资力帆,参给力帆轿车。

尹明善认为,力帆造车已经是没有回头路了。

# 大众中国 无奈转身

(上接19版)

### 大众的底气

多少年来,我们从没特别好过,也坏不到哪里去

一系列的人事变动让我们看到大众反思和转变中国策略的意图,但与心急如焚的中国媒体比起来,大众内部的人似乎并不那么紧张,“在大众集团68年的历史中,这不算什么。”在大众集团已经工作了38年的施雷莱先生这样说。那一种从容淡定对于在大众工作的中国人而言,就是一付最有效的镇静剂。

今年3月,在一次机场的偶遇中,郭谨告诉记者,他先要学一年德语,而后去德国工作两年,然后才回中国。他不愿意多谈大众的话题,但当记者问他为什么会放弃迅猛升值的北京现代而去看起来日渐困顿的大众时,他轻轻地一笑问道:“你觉得大众现在很差吗?我问过那些德国同事,他们的回答是‘多少年来,我们从没特别好过,也坏不到哪里去’。”

这就是大众,它现在已经发现了问题,但绝不会来个急转弯,而是在不改变核心价值观的基础上,从每一颗细胞,第一个骨节开始缓缓掉头,在中国的转变也许需要三年甚至更长的时间才会显现效果,就像它每一款慢热的车型,有着最原始的价值打底,资金和债务链也没有绷紧股东的神经,速度并不是最重要的问题。

“一个季度的报表说明不了什么问题,在大众的整个历史中,算总账亏损的只有四年——70年代石油危机的两年和皮耶希上任前的1992年-1993年。”从大连回来的机场高速路上,大众中国公关部的叶文告诉记者,那时是因为接连的收购耗费财力,从而影响了新技术与新车型的开发。正说到这里他看见一辆崭新的白色途安从旁边驶过,兴奋地大叫起来:“途安!我终于在马路上见到途安了。”那表情比见到别克、汉姆还激动。

AMD

STAR WARS™

星球大战前传 III

西斯的反击

5月19日全球上映

星战前传III视觉特效源于AMD

换64位思考更冲击

AMD 64 Athlon™

速龙™64 处理器

<星战前传III>中每一个充满视觉震撼的镜头,都离不开AMD领先的64位计算性能对数字影音处理的超强支持。正是借助了AMD64技术,卢卡斯电影工作室的无限创想才能变成毫发毕现的真实影像,视觉冲击源源不断。星战让我们体验了基于AMD换64位思考的强劲冲击力。现在,您是否也该开始换64位思考?

| 先进64位技术, 超强领先体验 | 增强病毒防护技术\*, 蠕虫病毒免疫 | “凉又静”技术, 智能变频, 安静节能 |

换64位思考 激发无限创造

© 2005 版权 AMD 公司所有, AMD、AMD 徽标等 AMD 速龙是其合法均受 Advanced Micro Devices, Inc. 的商标。

® Windows XP SP2 支持

© 2005 Lucasfilm Ltd. and TM. All rights reserved.



# 美国德普的中国贿赂案

■本报记者 范卫强 实习记者 万迪 深圳 北京报道

美国内科医疗设备的生产商和销售商德普公司(DPC)5月20日宣布,该公司及在中国的独资分公司分别与美国司法部、美国证券交易委员会(SEC)达成协议,同意支付总共约480万美元以解决其违反美国《反海外贿赂法》(FCPA)的问题,其中包括向司法部支付的200万美元罚款、上缴证券交易委员会的204万美元“非法所得”及75万多美元利息。

继朗讯事件和张恩照事件之后,又一家美国跨国公司因触及美国《反海外贿赂法》爆出丑闻。然而,诸多生产医疗器械的跨国公司一直在中国干着同样的事,只不过他们早已通过各种做法来规避和转嫁了触犯FCPA的法律风险,德普落网仅仅是因为它的手法比较“笨”而已。

## 丑闻曝光

5月20日,华盛顿刑事犯罪分管部门的代理助理总辩护律师John C.Richter发布了关于天津DPC有限公司的单方犯罪信息的声明,这是美国医疗器械行业的跨国公司DPC的分公司。案情涉及到DPC天津分公司违背了1977年的《反海外贿赂法》,涉及到以合法费用的方式向中国的医师和化验员行贿160万美元。

John C.Richter在声明中说:“德普公司(DPC)已经同意承认指控的事,并将采取内部协助的措施,配合前来调查的SEC国内调查员。届时将产生一个独立的协助专家组来审计该公司的协同程序,监管公司的新的内部政策和步骤的履行情况。天津DPC有限公司已经同意支付200万美元的犯罪赔偿金。”

据记者了解,DPC的贿赂行为发生在1991年底到2002年12月。为了获得医院的业务订单,天津DPC有限公司在中国的某些医院以现金支付方式向医院的化验员和医师进行贿赂,以此让医院同意使用天津DPC有限公司的产品和服务。这一行为,是经天津DPC有限公司总经理授权的。美国司法部认为该行为“涉及到经中华人民共和国合法机构批准的医院的受雇人员”,因而已经触犯了《反海外贿赂法》。

天津DPC的行贿主要以现金方式完成。据记者调查得知,在大多数事实中,天津DPC有限公司的销售人员以现金和直接交付的方式,贿赂给那些决定医院特殊部门购买权的人员。天津DPC有限公司在资料上记录了这些支出,记在“销售费用”一栏。天津DPC有限公司的总经理定期准备财务说明,呈递给DPC公司,把这部分费用摊入销售费用中。天津DPC有限公司总经理还迫使预算部门同意这部分开销,包括天津DPC有限公司将在接下来的季度所要支付给医院方面人员的费用。

“好处费(委托费)通常是销售额的3%~10%。”John C.Richter说。从1991年末到2002年12月,DPC天津分公司的行贿金额总计达到162.3万美元。同时,DPC从中获益200万美元。

DPC美国总公司财务总监Jim Brill



德普天津公司在中国深陷贿赂丑闻之中

对本报记者说:“行贿本来就是一种不公平的竞争行为,以后会随时警惕此类事情发生。现在公司已经没有任何形式包括非现金的行贿行为了。而DPC也仅仅在中国发生了这类事情。”

在事件责任人的处理中,Jim Brill说:“原天津分公司的主管已经离开DPC,其他和此事件有关的工作人员也都已经调离天津分公司。”

《反海外贿赂法》惩罚的对象是,为了获得或者保持生意,而向外国政府官员、政治家或者供职于外国政府控制的机构中的人员行贿的美国公司或者个人

Jim Brill承认,DPC在改变销售策略取消行贿方式之后,在中国的销售额有所下降。但是Jim Brill也表示:“现在的运营环境向着更加稳定健康的方向发展,所以公司的未来应该会好。”并强调,“中国市场正在向前发展,也给了公司很大的空间和积极性,看好公司在中国的前景。”

## 德普之“笨”

德普行贿案发,在国内媒体引起轩然大波;跨国公司也行贿!然而,在业内人士眼中,却是波澜不惊,这只是小事一桩。一家海外网站则评论说,在德普行贿事情曝光之后,“《华尔街日报》没有报道!《纽约时报》没有报道!《华盛顿邮报》没有报道!因为很多执行官都认为在中国医疗采购行业没有行贿就做不了事情。”而一位曾在一家跨国医疗器械公司从事销售工作的业内人士对记者说:“德普出事,只能说他们太不高明,有点笨。”

“国内医疗器械销售上存在一个潜规则,”该知情人士对记者说:“跨国公司也要服从这些潜规则,只是跨国公司都会有意识的事先避免出现这样的法律问题,说德普不高明是因为他们直接给受贿人员

送现金,太容易被抓住证据。”

该人士补充说:“跨国公司的财务一般都是比较透明,因而直接送现金不好报账,比如德普,是直接当作佣金计入销售成本然后被公司审计人员发现的。有些公司是给公关对象不定期报销车票,餐饮票等,然后记入公司的营销成本,特别是药品销售这样做的比较多。一般整个销售下来,销售额的10%左右是回扣。”

该人士介绍说,要对一个医院销售设备,首先要跟科室主任和相关人员维持关系。公关对象又分两类人。一类是“图名不图钱”的,对于他们,一般是公司在全国安排一些学术会议,这些会议一般是公司组织安排赞助的或者是行业内的商业活动,地点一般是大城市或者旅游景点。然后,负责公关对象的全程交通、住宿等费用,并送其讲课费。讲课费根据会议内容从几千到几万不等。在送给对方讲课费以后,往往还要提供收据,由对方签字,这样就好做账,没有了法律风险。

另一种公关对象明目张胆的要回扣要钱。对于这类公关对象,“跨国公司一般采用代理制来规避这种法律风险,把风险转嫁到代理商头上。总公司给代理商提供技术支持,对医院进行产品宣传。但是如果有私底下的活动,都是代理商自己进行,这样如果有问题就是代理商自己的问题。”而据该人士了解说:“代理商肯定要给医院方面回扣的。”在2004年初曝光的重庆医疗系统受贿案中,直接行贿方是成都海汇达科技有限公司(韩国最大的医疗器械厂商麦迪逊公司在四川的总代理,重庆市场归其管理)的总经理谭金凤。而事发之后,麦迪逊对媒体表示,这是代理商的事,与公司没有关系。

这位知情人士对记者说:“这是德普另一个‘笨’的地方,他们是由德普天津公司的人直接送,这样如果有事,德普就首当其冲逃不掉了。”

在医疗器械的跨国公司中,还有一种腐败现象是代理商向公司在中国区的主管或者是能决定代理权的人行贿。该人士介绍说:“这类跨国公司的产品都是比较好卖的,能拿到代理权就意味着能赚钱,就会向主管行贿。”

## 链接

## 美国的监管方式

Jim Brill在回答本报记者问及德普在其他国家包括美国是如何运营的,是否有此类事情发生时说:“没有在美国和其它地区发生这样的事情,仅仅在中国发生。”记者在美国司法部以及美国一些主要媒体网站上搜索,也几乎找不到发生在美国的医疗器械销售行贿事件,反而涉及健康保险的案件较多。

对中美医疗器械行业研究颇深的温州市药品监督管理局阮吉敬局长对记者说:“美国医疗器械销售较为规范,主要受益于企业良好的法律意识和民间第三方监管。”

阮吉敬说:“美国食品及药物管理局(FDA)对医疗器械的监管中,只管生产和质量,不管销售和经营。经营上,由各个州相应的机构监管,很重要的是民间力量的监管。”

“如果美国医疗器械行业公司向医疗机构行贿,它的成本和代价是非常高的,”阮吉敬说,“FDA不管经营,经营的管理就由民间行业协会来监管。如果协会企业发生贿赂事件,它的信用和声誉会受到极大影响,甚至会被行业禁入,被驱逐出行业。民间行业协会的第三方监管,美国比中国强许多。”

# 上药并购鲁抗 止步抗生素降价令

■本报记者 尹永铸 济南报道

国家发改委即将于6月份启动的抗生素药品新一轮大幅降价给业界带来的震荡比之前的任何一次都大得多,24个省市医药行业协会的联名上书行动迅速成为各大媒体关注的焦点,这一降价风暴还迫使正热衷于并购的医药企业不得不对此前进行的并购行为进行重估——“只差盖章了”的上海医药集团(简称上药集团)收购山东鲁抗医药集团(简称鲁抗集团)一事目前便陷入“停滞”状态。

## 24个上书者

“是24个,而不是网上铺天盖地的21个。”中国化学制药工业协会秘书长周燕对记者透露。

她指的是此次“联名上书”的省市医药协会的数目。5月12、13日,在天津召开的各省市医药协会会长、秘书长座谈联谊会上,全国24个省市医药协会的代表在意见上签了字,希望降低抗生素药品的降幅,为制药企业谋求生存空间。目前,这一“联名意见”已报送国家有关部门。

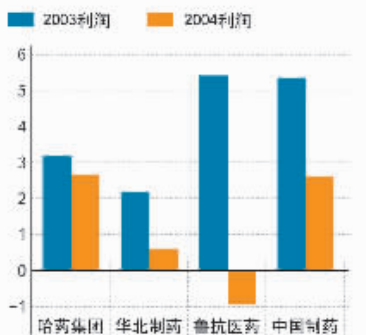
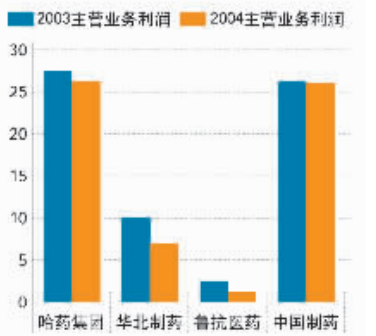
根据发改委的既定发案,本次降价涉及16种抗生素和6种新进医保目录的药品,降幅在60%~90%之间,个别品种的降幅高达93%。

“我们目前所做的只是把企业的想法直接传达给政府,还没到向媒体公布的层面,因此很多东西还不便透露。”关于此次“联名上书”,周燕向记者表示。

据华夏证券医药行业分析师邹新进的了解,此次降价主要针对的是国产仿制药品,其降幅要远远高于外资类及合资类原研药品,后者所受影响非常小——其平均降幅仅在20%左右。

业内人士分析,此次降价主要是为了改变国内抗生素市场供大于求的格局,调整国产低端药物过多过滥的现状,同时也是对老百姓抱怨药价虚高的一个积极回应。但这种突发性的大规模降价可能会带

受2004年5月30日国家发改委抗感染药物降价令影响,四大抗生素企业2004年收入大幅降低



中国制药为香港上市,共主营业利润一项为主营业务收入

来不好的结果——它往往会引发业内的震荡和不良反应。

抗生素是许多制药企业赖以生存的主要产品,其销售收入和产量都占行业的三分之一左右。由于长期供过于求,我国抗生素生产企业的利润一直非常低,而去年抗生素的大幅降价已经给抗生素生产企业带来了巨大灾难。邹新进告诉记者,这次即将降价的22个品种中,很大部分是抗生素生产企业的主要利润来源。

在连续不断的政策性降价和原材料涨价的双重挤压下,抗生素生产企业正走上一条转型之路,调整产品结构成为摆脱困境的现实选择。

有消息称,最大的抗生素生产企业华北制药开始进入保健品领域。董事长常幸曾对外界称,保健品生产车间是华北制药“最有希望的地方”。

鲁抗医药董事长章建辉不久前也曾公开表示,下一步鲁抗准备调整产品结构,逐步淡出低端抗生素产品,扩大半合抗精品生产销售,逐步转型生产“非抗生素发酵产品”。鲁抗医药证券事务代表王德泉在接受记者采访时说,前段时间有媒体报道鲁抗医药“退出抗生素生产领域”的说法是不对的,鲁抗医药退出的是低端抗生素,而在高端抗生素领域则加大研发与生产销售的力度。

## 收购止步于降价之时

就在新一轮抗生素降价给业界带来震荡的当口,上药集团收购鲁抗集团停摆的消息也在业界传播。

日前,上药集团董事会秘书方芳对上海当地媒体称,二者合作一事已告暂停,并称“抗生素价格政策的‘忽明忽暗’是造成此项目暂停的主要原因”。上药集团宣传部部长殷勤雯也向上海当地媒体证实,上药收购鲁抗的谈判处于“停滞”状态,且近期都不会有进一步的成果。不过,方芳拒绝了记者的采访要求,称“不愿就此事接受采访”。

与低调的上药集团相比,更为低调的是被收购方鲁抗集团。对记者提出的“收购暂停是否由于抗生素降价的原因”,一位该公司人士表示,“此事过于敏感”。

也有市场人士认为,上药集团自身在扩张过程中造成的资金链紧张是使此项收购暂停的原因之一:2003年年底,上药收购了青岛国风药业,随后又传出陆续还有更多的并购计划。

双方的合作始于2004年3月,当时二者签署了意向性协议。2004年国庆节过后,双方合作步伐明显加快,上药集团派出包括审计、财务在内的工作组前往鲁抗集团进行全面清产核资,12月其内部审计即告结束,其时,华源生命执行董事于明德公开表示,并购“很快就要完成,只差盖章了”。今年3月,并购方案获山东省国资委批复。此后,二者却迟迟未能签约,一直拖到现在。

此项并购曾被业内普遍看好:借助“四大抗生素家族”之一的鲁抗集团,上药集团可以打通上下游产业链,做大做强抗生素产业;而鲁抗集团也想借上药集团在制剂上的优势取得进一步发展,并借道进入上海这个国内半合成抗生素销售量最大的城市。

新一轮的抗生素降价很可能会使整个行业的并购式扩张大大减少:形势变了,很多东西都需要重新去理解,很多价值也需要重新去评估。

深入

200多个国家和地区

为您传递更多

ups.com/cn/delivermore

UPS 全球物流网络

©2005 United Parcel Service

一家准时可靠的速递公司,一家能够在200多个国家和地区赢得信赖的物流公司,一家网络遍及全球的供应链管理公司——这是您的需要,也是UPS能够做到的。当然,不仅仅是这些,我们所拥有的一切,都会为您传递更多。

ups

为您传递更多



# 看好电力增长 华润内地首发 30 亿企业债

■本报记者 肖可 北京报道

5月27日中国华润总公司董事长陈新华对外宣布，中国华润总公司正式发行30亿元企业债券。同时，宋林作为香港华润集团的新任总经理首次在内地亮相。

对于这家历年来在香港证券市场融资达300亿的大型国有企业，这是其在国内资本市场上首次直接融资。本期债券所募集的30亿元资金将全部用于江苏常熟电厂等八个发电项目，建设总规模为478万千瓦，总投资为222.3亿元。

这是继长江电力、华能国际、华电国际相继发行短期融资券，国投电力增发3亿股A股筹集20亿元资金收购5家国内电力公司之后，电力行业的又一次大手笔融资。

## 看好电力

“近几年国内电力行业成长性很好，电力行业对华润盈利的贡献越来越重要，2004年电力的盈利贡献是30%，资产规模占总资产25%。华润电力的增长带动了整个集团资产结构的变化。”华润集团总经理宋林介绍。

华润于1985年起涉足中国电力行业投资，在近20年的发展过程中投资规模不断扩大，其电力行业已由策略性投资发展成为中国华润的主营行业之一。

2003年开始的电荒给包括华润电力在内的大型电力企业提供了巨大的成长空间。据权威预测，2005年持续缺电，夏季全国用电高峰期间，全国最大电力供应缺口将达3000万千瓦以上，其中，国家电网公司系统的最大电力缺口将达2500万千瓦。

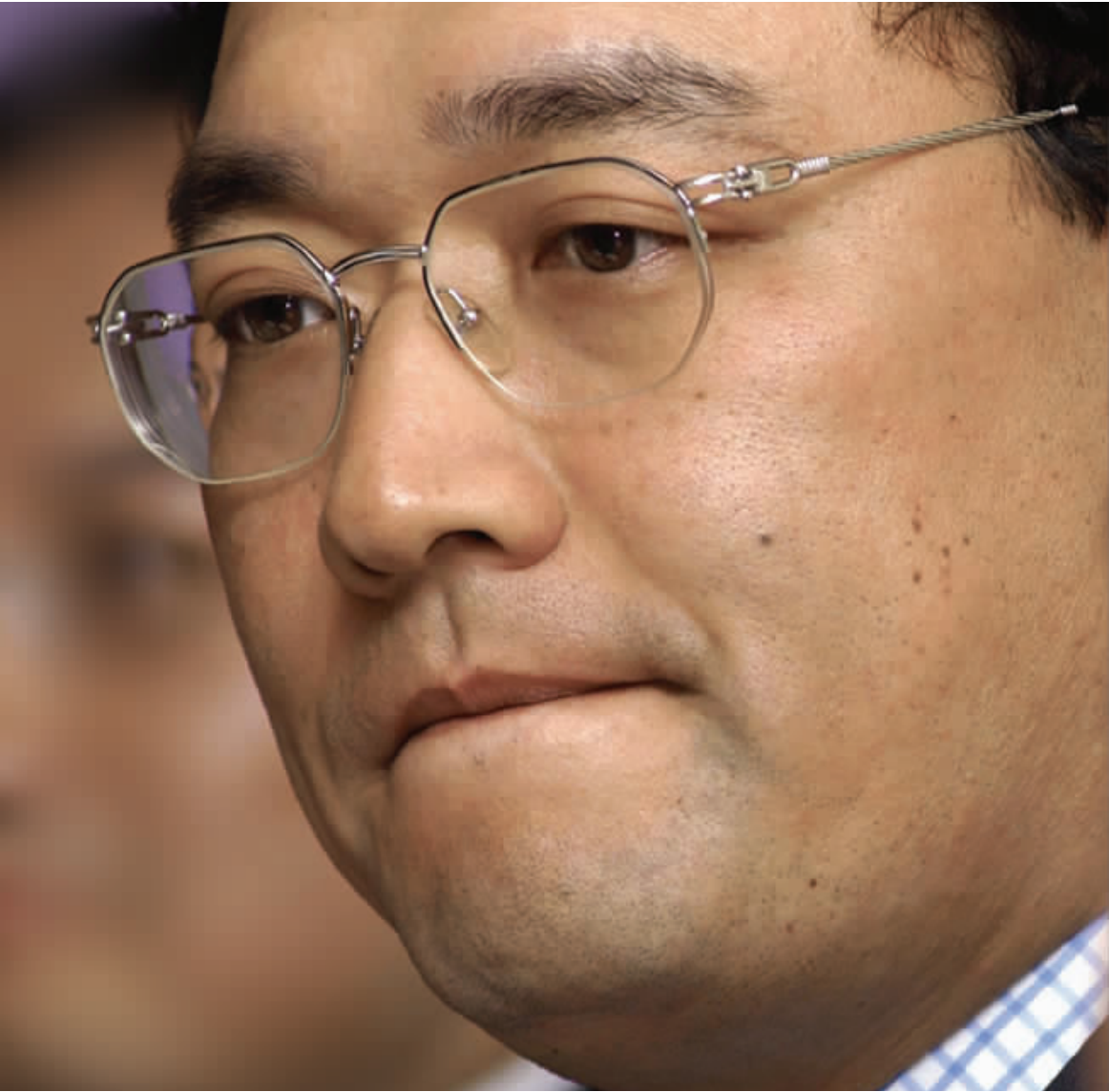
与此同时，煤电价格联动实施方案公布。按此方案，自5月1日起全国销售电价平均每千瓦时提高2.52分。

华润电力旗下的江苏、广东、浙江、河北、河南等电厂随着煤电联动机制政策的实施，将为集团获利做更大贡献。公告显示，去年集团运营的十座发电厂发电量达3496亿兆瓦时，增加30.4%，同期售电量亦增加30.3%，达3291.3万千瓦时。按平均每千瓦时涨1分计算，增加的利润将在3亿元以上。

尽管国家对违规大型电站叫停，环保总局也拉开环保大旗限制大型电站，但宋林强调，此次华润融资投资的项目符合国家电源发展政策，而且对于华润在电力行业的布局影响深远。

中国华润的目标是成为中国处于领先地位的独立发电商，计划通过兴建新的电厂，扩建现有的部分电厂及通过收购兼并增加在电力行业的投资，以满足国内日益增长的电力需求。

利润加速了电力公司的扩张，也带来资金的渴望。据宋林介绍，“电力投资非常大，投资2台30万千瓦机需要20亿，而根据华润电力的装机计划，建设总规模为478万千瓦，总投资为222.3亿



香港华润集团的新任总经理宋林首次亮相内地

元。”

## 向内地转型变更融资渠道

根据《企业债券管理条例》，要想发行获得发改委审批额度的企业债券并非易事，对企业资产规模等有严格要求，今年公布发行的企业债券有大唐集团公

2005 年第一季度全国电力情况			
	用电量 (亿千瓦时)	用电量 增长(%)	最高用电负 荷增幅(%)
华北电网	1392.20	15.16	14.16
南方电网	875.80	11.23	21.46
华东电网	1340.00	16.45	21.13
华中电网	947.20	11.87	11.52
西北电网	415.00	12.73	13.75
东北电网	520.30	7.51	9.45
全国	5490.50	13.3	15.91

信息来源：中国电力企业联合会网

司30亿元企业债券和铁道10亿元企业债券。

据了解，2005年中国华润总公司企业债券由中国建设银行股份有限公司提供无条件不可撤销的连带责任担保。经联合资信评估有限公司综合评定，本期债券的信用等级为AAA级。此次由中国国际金融有限公司与中银国际证券有限责任公司担任主承销商，通过全体承销商向机构投资者销售和营业网点零售相结合的方式进

行，发行规模30亿元，为10年期固定利率债券，票面年利率为5.05%。

宋林认为，作为一家香港的窗口企业，华润在香港市场融资达到300亿，此次在国内资本市场上首次直接融资，与华润整体业务向内地转型有关。

宋林透露，华润的未来发展战略一

个月前刚获得国资委批准：一是消费品的分销、生产，其中华润雪花啤酒是重点；二是地产以及相关行业，主要包括华润置地

和万科；三是能源、基础设施，其中电力是重头戏。“华润涉足的行业很广，三大战略之下，并不是简单的减法，而是以战略为导向进行资源配置。”宋林解释华润的集团战略。

早在数年前，华润就提出“立足香港，面向内地”的转型，目前华润在内地投

资了38家啤酒厂、45家电厂、16家纺织厂和多家房产、零售、高科技企业。

“其中内地业务比重越来越大，2004年内地收入超过集团总收入的60%，资

产总额超过50%，随着集团向内地转型，人民币需求也越来越大，在国内直接融

资，有利于稳定和优化财务结构。”宋林指出。

## 上市融资百亿 等待行业走低 中煤能源：“买”来世界焦炭老大

■本报记者 刘伟勋 北京报道

作为仅次于神华集团的中国第二大煤炭产销企业，靠煤炭贸易起家的中煤能源试图借助资本力量，在行业洗牌中迅速出手，把自己拼接成全国乃至全球最大的焦炭生产企业。

中煤能源勾画这一图景的支点是其全资子公司中煤焦化控股公司（下称中煤焦化）。“到2006年，我们将拥有焦炭生产能力600万吨，成为中国最大的商品焦炭生产和贸易企业”，中煤焦化董事长华祖贵日前接受本报记者采访时表示，今后几年，公司将不再新建焦炭生产项目，而是通过重组并购，形成世界领先的千万吨级煤焦化生产基地。

“目前很多焦炭企业正在和我们洽谈合作或重组，其中一些已接近达成协议”，5月26日，中煤焦化董事长助理、董事会秘书张春堂告诉本报记者。此时，中煤能源的整体上市战略刚刚浮出水面。根据本报获得的最新信息，中煤能源计划10月份在香港上市，融资10亿美元以上（100亿元人民币左右）。其中，中煤焦化的全部焦炭资产已被纳入上市范畴，此次筹得的资金中，最大一部分将被用于并购国内的焦化企业。

## 靠并购做焦炭业老大

焦炭产能全面过剩，在2005年似乎已成定局。5月15日在京召开的第一届中国煤焦化国际论坛上，国家发改委产业政策司助理巡视员侯世国指出，到2005年底，焦炭年生产能力将达2.9亿吨，超出市场需求约30%。另一方面，由焦炭产业盲目扩张所引发的资源浪费、环境污染、市场混乱等现象日益突出。

这样的背景，或许为全国焦炭行业的重组以及中煤能源“整合者”角色的上演提供了更多理由。华祖贵预计，从明年开始，国内焦炭行业将进入新一轮大规模整合的高潮。在重新洗牌过程中，技术落后、污染严重的小土焦将在两年内绝迹，不符合环保产业政策的小机焦、小焦炉将被逐步淘汰，而大型机焦企业将获得更大的市场空间。

“这一轮整合中，作为中央企业，无论从经济实力还是管理水平来讲，中煤能源都应发挥主导作用”，5月26日，中煤焦化董事长助理张春堂向本报记者表示。

目前，中煤能源通过全资子公司中煤焦化，控股了灵石中煤九鑫焦化公司、河北中煤旭阳焦化公司、汾阳中煤龙泉焦化公司、太谷中煤京达焦化公司和中煤牡丹江焦化公司5家焦炭生产企业，合计年焦炭生产能力285万吨，位居全国前列。

据张春堂介绍，这5家企业都是中煤能源2003年投资设立或收购的，至今集团已累计投入资金11亿元。目前，这5家公司的一期建设刚刚完成，正在进行二期扩建的前期准备。预计到今年年底和2006年，集团焦炭产能将分别达到450万吨和600万吨，跻身行业首位。

随后，中煤焦化还将继续做大。在中煤能源的发展规划中，将把中煤焦化建设成世界领先的千万吨级煤焦化生产基地。而实现这一目标的主要途径，就是在行业重组中择机并购。华祖贵介绍说，集团今后将不再建设新的焦炭生产项目，转而通过收购、兼并等市场手段，使产能尽快达到1000万吨规模，在国内外焦炭市场拥有控制力和话语权。

## 上市筹措收购资金

事实上，成为世界最大的焦炭生产企业，在2004年甚至更早一些时候，就已成为中煤能源的一桩心愿。2004年6月，中煤能源联手中煤焦化、山西阳光集团公司、邢台旭阳焦化有限公司、必和必拓公司、美国钢铁公司、德龙钢铁公司和鞍山焦炭耐火材料设计院，签订合作备忘录，共

同发起成立“北方焦化股份有限公司”。按照当初的设想，“北方焦化股份有限公司”资产总额超过100亿元，年焦炭生产能力将达到1500万吨，是世界最大的焦炭企业集团。

然而，随着中煤能源上市战略的调整，“北方焦化股份有限公司”最终搁浅。据张春堂介绍，当时成立该公司的主要目的，是将其为载体，将中煤能源的优质焦炭资产单独上市，但随后国家鼓励中央企业将优良资产整合后整体上市，中煤能源顺势转身，改为目前正在推进的在港整体上市。

据了解，目前中煤能源的整体上市计划正在低调运作，预计10月份登陆香港股市，融资约100亿元人民币。目前已获确认的是，中煤能源的全部资产都在上市之列，此次筹措的资金，将有相当比例用于并购国内焦炭企业。

“从目前形势分析，这部分资产所占比例应当是最大的。”天相投资顾问公司煤炭行业分析师刘洁认为，在中煤能源的焦煤生产、煤炭贸易和焦炭生产三大业务板块中，前两者由于增长潜力有限，加之最近两年收购和扩建煤矿成本较高，因此恐怕不会投入大量资金，而焦炭

## 短短一年间，中国

## 焦炭产业从严重紧缺转

## 向全面过剩，大量中小

## 焦化企业面临着生死抉

## 择，但也有一些公司看

## 到了并购机会，比如中

## 煤能源集团

行业产能过剩已经显现，大量企业很快会跌入亏损泥潭，逢低介入的时机即将到来。她表示，中煤能源上市后投入较大比例资金收购焦炭企业，是划算之举。

实际上，中煤能源也在等待着收购时机的到来。据煤炭专家、北京长贺咨询公司的黄腾透露，2004年初，华祖贵曾与其谈论过并购国内焦炭企业之事。当时两人的共同判断是，一年半之后行业将出现拐点，焦炭价格会逐步回升，届时再行收购将会节约不少成本。

## 新的并购平台

等待并购时机的同时，中煤能源还在悄悄为自己搭建着收购平台。华祖贵称，当初为协调焦炭出口价格而组建的北方焦炭联合体发展至今，在某种意义上，已成为中煤能源进行行业资源整合的重要平台。

张春堂透露，集团并购焦炭企业时，会重点考虑联合体的成员单位。而据记者了解，目前正在和中煤能源商谈重组的，多为联合体成员。

中煤能源这种“挑肥拣瘦”的整合可给企业自身带来更多收益，但对整个行业而言，似乎并不能使“小、散、乱”的现状从根本上改观。中国炼焦行业协会一位不愿透露姓名的专家直率地表达了他的顾虑：组来组去还是这些企业、这些焦炉，组在一起之后又能怎样？

# 钼正刚出售三门峡氧化铝控股权

■本报记者 施春华 上海报道

福布斯富豪钼正刚的名气似乎并不与他拥有的资产数量成正比，但可能正是因为这个原因，其执掌下的杭州锦江集团在河南三门峡投资的氧化铝项目能够避开外界关注，在中铝集团一统天下的行业里幸存下来。

但是现在，他终于遇到了棘手的问题——资金。

5月23日，本报记者从锦江集团内部人士处获悉，迫于资金压力，该公司已经把氧化铝项目的控股权转让给中铝集团，具体股份数额还在商讨之中。

一度被视为最有希望单干的锦江集团最终还是难逃被中铝收编的命运。

## 遭遇资金压力

5月26日上午，记者拨通了锦江集团开曼铝业公司副总经理彭欣的手机，当记者询问“位于河南三门峡的氧化铝项目能否在2005年年底按照计划顺利投产”时，彭先生表示，必须按照资金状况来看，如果资金到位的话，顺利投产没有问题。

而事实上，资金正是锦江集团目前发展氧化铝产业最为头疼的问题。锦江集团上述内部人士告诉记者，从2005年年初开始，公司的资金已经非常紧张，

从银行获得生产氧化铝项目的贷款也变得很困难。

氧化铝行业投资建设时间长，风险大，需要投入大量的资金，对于民营企业来讲，没有足够的资金实力是不敢轻易进入的。

按照预定计划，三门峡项目的建设规模是100万吨，总投资40个亿，因此，锦江集团一开始就做了充足的准备，比如剥离集团内部部分水泥资产、变卖一些小电厂，以满足氧化铝的资金需求。

其实早在2004年初，锦江集团就已经感受到了银行贷款紧缩带来的压力。当时，公司一方面缩短生产线、缩短筹建时间，一方面压缩采购成本，将进口设备改用国产设备，节省了很大一部分投资成本。

但问题还是接踵而至。

熟悉氧化铝行业的人都知道，中国铝业集团控股的中国铝业股份有限公司几乎垄断了整个行业，这也导致了高额的垄断利润和氧化铝的持续高价，因此许多有实力的民营企业都希望能够突破行业垄断，分一杯羹，比如希望集团。

但这首先受到中铝集团的限制。本报180期的《杭州锦江集团：氧化铝项目低调前行》一文中曾报道了杭州锦江集团如何突破中铝的限制，从而获得氧化铝生产顺利进展的种种策略。

2003年年底，杭州锦江集团董事长钼正刚通过在开曼注册的公司“开曼铝业”向河南三门峡投资，以此正式涉足氧化铝。

锦江集团开曼铝业（三门峡）有限公司位于河南省三门峡市陕县县城附近，与刘永好的氧化铝项目同处一地。按照预定计划，该项目的建设规模是100万吨，总投资40个亿，占地1135亩，2003年底，已经获得河南省经贸委批复项目建议书。2004年，锦江集团的氧化铝项目一期40万吨工程建设如期进行，当时预计2005年底正式投产。

而时至今日，资金问题终于还是成为了制约锦江集团氧化铝项目的发展瓶颈。

对于已经投入了十几个亿资金并把氧化铝作为主要业务发展的锦江集团来讲，早些投产回收资金也许是缓解目前资金压力的最好办法，而中铝凭借其实力和经验无疑是锦江集团最合适的合作伙伴。

## 步电解铝后尘？

锦江集团的资金困境背后是国内氧化铝行业面临产能过剩的潜在风险。

氧化铝是电解铝的上游产业。2003年以来，电解铝行业普遍出现产能过热，从而引发氧化铝价格猛涨，投资项目日增。来自慧聪网的数据显示，2004年国

内氧化铝消费量1370万吨，产量710万吨，进口600万吨，缺口70万吨，国内市场供不应求。

而市场总是在不断变化。发改委经济运行局副局长朱宏任也曾在近日表示，2005年第一季度国内电解铝行业的实际亏损面高达近80%，全行业已到了全面亏损的边缘，目前相当一部分电解槽基本淘汰，大约120万吨电解铝生产能力闲置。朱宏任因此警告说，氧化铝投资过快所增加的产能，很可能最终转化为过剩能力，导致亏损。分析人士认为，发改委的出发点应该是保护矿产资源，防止氧化铝项目重蹈电解铝的覆辙，盲目投资，这是国家从总体上控制投资的一种手段。

当然，这对许多氧化铝建设中的民营企业是个很大的打击：项目尚未投产，又面临产能过剩的风险。

南山集团是山东省一家从事铝行业生产的知名企业。该公司主营电解铝，为了形成完整的产业链，一直在计划投资建设氧化铝生产线，但直到目前，尚未真正开始建设，还处于筹建期，在当前的产业背景下，又给建设项目增加了更多的不确定因素。

中信研究的分析师认为，民营资本进入重工业领域还是应该慎之又慎，相对国有企业而言，他们所承受的市场风险压力会更大。

资料来源：据公开资料整理



公司

# 深圳航空的三种可能命运

■本报记者 常怡 周涛 北京、深圳报道

5月23日下午3点23分,中国民航史上首次产权拍卖在深圳完成。深圳航空有限责任公司的大股东广东广控(集团)公司,将其所持64.67%的深航股权以27.2亿元人民币的价格拍卖给了民营企业亿阳集团和深圳汇润投资有限公司。而此前最大的夺标热门国航却在最后时刻与深航失之交臂,其进军华南市场的捷径被斩断,而深航的命运也在民航业内和资本市场人士眼中成为悬念。

业内普遍认为,被民营企业高价接手的深航将进入一个极其动荡的时期,但这个动荡的开始似乎比人们预料的还要早,5月25日,深航被拍卖后的第三天,在深航已经工作12年的深航党委书记、总经理董力加被宣布由即日起放长假,公司日常运作暂由副总经理刘剑平代为主持,同时深航三大股东广控、国航、全程物流成立联合工作组入驻,协助深航平安过渡。深航的新命运也由此拉开了序幕。

## 国航失手

“国航当初在拍卖前,曾经向广控寻求内部购买深航股权。”一位参与了此次拍卖的产权中心的有关人士26日上午告诉本报记者,“但由于2004年2月1日国有企业开始实行国资委下达的一个关于国

## 国航的失利,改变了

深航似乎原本既定的命运。而民营企业亿阳集团的出现带给了深圳航空无尽的未知数。

有资产转让的规定,要求国有资产转让必须通过公开程序,导致国航没能如愿。”

在香港和伦敦两地上市的国航目前是深航的第二大股东,持有25%的股份。在内部购买广控手中的深航股权不成后,国航开始筹备通过拍卖购得深航股权,并获得了深圳国资委的大力支持。

5月23日深航股权拍卖的当天,国航与深圳投资管理公司组成联合竞买方出现在拍卖现场,拍卖主持人宣布起拍价为18亿,每次加价幅度为1000万元。三家竞拍方中的中信集团从底价开始就没有应价,整个竞拍过程成为国航与亿阳的遭遇战。不到10分钟,加价已达到了27亿。当竞拍主持人报出27.2亿之后,国航与深圳投资公司的竞拍代表无奈地摇摇头。最后成交价落槌在27.2亿。

“国航这样做是理性的。”一位在民航业工作多年的资深人士事后向记者分析,“27.2亿元对于民航这个微利行业,深航至少要赚10年,绝对属于溢价收购。”

2004年,当国内民航业格局发生巨变时,国航、南航、东航三大航空公司同时开始扩展势力范围。2004年9月,原本立足于广州基地的南航借助首都机场一号航站楼顺利建立北京基地,与国航直面拼抢华北市场。2005年初,以北京为基

地的国航在上海建立基地获批,国航扩张战略走出了第一步。接下来进军广州就成为了国航既定但短期内又难以实现的计划。就在这时,深圳航空却在广州新白云机场建立了自己的基地,顺利插入了南航的大本营。对于南方市场势力较南航、东航要弱的国航来说,如果能成功拿下深航65%的股权,不但可以增强其在南方市场的竞争力,更可以给重兵盘踞在广州、深圳的南航带来直接威胁。而对于已经使公司上市的国航来说,已经连续10年盈利的深圳航空无疑是难得的优良资产。

因此,业内普遍认为,此次收购失利无疑是对国航南下的重大打击。而收购深航失利的国航也立即对外做出反应称,表示将继续寻求其他途径扩大其在中国南方市场的业务。

## 深航的三种命运

国航的失利,也改变了深航似乎原本既定的命运。如果被国航和深圳国资委收购,深圳航空的未来似乎已经可以预知,被并购的深航将可以依靠国航的力量强大自己的网络,而深航也将成为国航在南部发展的重心,重新整合国航华南地区的业务。

但这些原本既定的命运却最终没能实现,民营企业亿阳集团的出现带给了深圳航空无数的未知数。

兴起于黑龙江的亿阳,是从一个民办研究所发展成为以电信、交通、能源和投资四大产业为主导的高科技产业集团,虽然有交通产业,却一直以提供高速公路机电系统解决方案的业务为主,从未涉及过民航产业。而与亿阳联合竞拍的汇润是一家2005年5月16日刚刚核准通过的深圳公司,注册资本1000万元。亿阳与汇润的委托竞拍人广东星辰律师事务所律师徐海伟26日在接受本报记者采访时表示:“深航是深圳的本地企业,亿阳的主要资产在北方,深航未来的运营则将立足深圳,在深圳成立汇润便于行使股东权益。亿阳和汇润法律上是独立的,但利益相同,可以看作是一个统一。”而当记者追问“汇润是不是亿阳专为深航股权成立的公司”时,徐海伟回复“可以这么理解”。

然而对于未来深航的发展规划,亿阳似乎并没有准备。而在民航业内人士眼里即将被民营企业收购的深圳航空无非将面临三种命运:

第一种命运是亿阳或其背后投资者进入民航业,深圳航空成为全国最大的民营航空公司。

由于亿阳集团的总资产仅有30亿元人民币,似乎不足以拿出27.2亿元收购深航,即便能够筹得收购资金,运营方面也很难再有大的投入。所以自亿阳拍得深航股权的那天起,舆论就开始纷纷猜测亿阳背后有更大的企业支持。而猜测的热点就集中在曾经是收购热门的民营企业当代集团以及外资投资企业格林创投身上。

5月25日,当代集团媒体事务负责人张鹏在接受本报记者询问时直接否定了当代集团是亿阳幕后支持者的传闻:“当代最终放弃了深航。但我们依然要进军航空业,目前已经选定了新的目标。”

而亿阳与汇润的委托竞拍人广东星辰律师事务所律师徐海伟也坚持格林创投和亿阳没有任何关系,而对于此前格林创投总经理关于与亿阳合作的表态,则表示“不知是什么用意”。

在传闻中的背后投资者——被击破后,亿阳似乎就是唯一的投资者。

对于一个没有任何航空操作经验的亿阳来说,要想执掌以管理见长的深圳航空将是一个不小的挑战。

5月25日从深航传出消息,在深航战战兢兢的公司党委书记、总经理董力加由即日起“放大假”,公司日常运作暂由副总经理刘剑平代为主持。董力加在关键时刻的休假,无疑为亿阳未来的接盘增加了难度,能否使深航平安过渡也成为一个问题。

而第二种命运就是亿阳收购深航仅仅是资本运作,深航股权将面临被高价分块转让。

据深圳产权交易中心的相关人士向本报记者透露,拍卖进行前总计有21家单位对深航股权表示了兴趣,其中有7家外资背景的国际投资公司或外资航空公司。但由于政策的原因,单家外商持股比例不得超过25%,虽然多家外商持股可以不超过49%,但是委托方不希望对此次标的股权分拆拍卖。投资专家香港麦格理集团董事总经理温天纳在26日上午接受本报记者采访时也表示:“外资投行和航空公司对深航股权拍卖都很关注,也有很多沟通,但是进入民航业有相关规定,所以未能有实质性的参与。”

第三种命运,就是亿阳未能按时履行协议,最终深航此次拍卖流产,面临再次拍卖。

依照约定,股权转让协议签订后5日内,亿阳将支付总价款的30%,60日内要支付总价款的50%,而且必须以现金形式到账,也就是说亿阳集团在2个月内必须拿出21.76亿元的现金。

对于巨额收购资金,徐海伟表示:“此次收购的资金,一部分来自集团自有资金,其余的将由集团出面筹集。”

“能一下拿出20多亿资金的企业,它的总规模要在百亿元以上,而中国应该还没有这么大的民营企业。”一位研究经济的学者这样告诉记者,“所以下一步关注的焦点应该是亿阳集团和汇润投资会否按时履行和办理后续手续问题。”

对于深航的未来,一位深航基层员工私下告诉记者,大多数深航员工更希望民营资本进入经营。首先是由于上市后国航的工资待遇标准远远低于深航;其次人们普遍认为民营资本的经营管理较国有航空公司更加灵活,人际关系相对简单,公司更加有活力。“虽然大家对亿阳也存有疑虑,但仍然觉得民营资本对深航的未来更好。”

## 拍卖生效后的深航股权结构

股东名称	出资额	股份(%)
亿阳、汇润	27.2亿元	64.67
中国国际航空股份有限公司	7500万元	25.00
全程物流(深圳)有限责任公司	3000万元	10.00
深圳市鼎协实业有限公司	50万元	0.17
深圳市众南地实业有限责任公司	50万元	0.17

资料来源:根据公开资料整理



虎-列铁路一旦建成,将是东北地区进入亚太国际经济循环圈的便捷出海通道

# 王维辛自费探险中俄跨境铁路

■本报记者 宁华 胡怡林 上海报道

王维辛正试图完成一个“不可能完成的任务”——修筑一条连接黑龙江省虎林市与俄罗斯滨海边疆区列索扎沃斯克市的跨国境铁路。

王维辛是大连欣融投资有限公司(简称“欣融公司”)——一家雄心勃勃却名不见经传的民营企业的董事长。

由欣融投资与俄罗斯私营企业耶夫拉斯财团合作建设的这条中俄跨境铁路将成为黑龙江省乃至东北地区打入亚太国际经济循环圈的出海通道。

这是中国铁路建设继甬常铁路首纳民营企业常山水泥有限公司参股后的又一例标志性事件。不过,独资建设虎吉地方铁路的欣融公司,在“中国最后一个政企不分的堡垒”里能否走得更远目前还是个未知数。

东北地区的出海通道列索扎沃斯克市距海参崴、哈巴两个俄罗斯首府大城市分别只有352公里和401公里,由此向北可以深入俄罗斯腹地和独联体各国,向南可迅速到达海参崴和纳霍德卡两大港口,取道这里可前往日本、韩国和东南亚,是黑龙江省乃至东北地区打入亚太国际经济循环圈的出海通道。

“列索扎沃斯克-虎林跨境铁路是中俄双方早就议定的,但由于多方面的原因,这个中俄跨境铁路方案一直被搁置。”虎吉地方铁路筹建指挥部负责对俄联络的李萌说。去年初,耶夫拉斯财团主动提出启动中俄跨境铁路项目。他们唯一的要求就是“希望中方投资跨境铁路的资本单纯些”。李萌分析说:“耶夫拉斯财团是俄罗斯霍尔金斯科公司下属的投资

公司,其钢铁业务在俄罗斯有很高的知名度。耶夫拉斯财团投资建设列索扎沃斯克市-虎林市的中俄跨境铁路,一方面是中俄边境贸易升级的需要,另一方面这也是该公司钢材对中国出口的战略投资需要,列索扎沃斯克-虎林的新通道将使货物在俄境内运输距离大大缩短。”

长期以来,民营企业一直都是中俄边境贸易的活跃力量。黑龙江省商务厅的统计数字显示,去年该省对俄贸易总额的77%出自民营企业。但由民营企业主导的经贸活动大多还停留在较低的层次和水平上,随着中俄双方在促进两国经贸合作“战略升级”问题上达成一致,建设新的跨境铁路解决制约两国扩大贸易规模的交通运输瓶颈问题也水到渠成。

虎吉地方铁路第一期设计通行能力500万吨,二期达1000万吨,建成后将部分缓解黑龙江东部绥芬河口岸的运输压力。

“欣融投资已在虎林市注册成立了虎吉铁路有限公司,已经投入400多万元用于项目前期筹备工作。”虎林市招商局的姚先生说,“虎吉地方铁路是虎林市的重大招商引资项目,虎吉地方铁路筹建指挥部的主任康福安此前的职务是虎林市经济计划局局长,足见虎林市对此项目非常重视。”

其实,不单是虎林市,黑龙江省对此项目也是极为重视。“5月8日,黑龙江省副省长王利民前往俄罗斯滨海边疆区访问,同滨海边疆区官员就跨境铁路项目进行商谈。”

康福安透露说:“现在中俄省府级政府间的会谈已经结束,项目进展顺利。但开通口岸涉及到两国之间的外交事宜,这需要上升到国家层面解决。”

## 回报的不确定性

在这个项目中,欣融投资出资2.3亿元,负责修筑从黑龙江省虎林市至该市吉祥镇的虎林口岸,正线长35公里的虎吉地方铁路;耶夫拉斯财团出资约3000万美元负责修筑的铁路长约20公里,从列索扎沃斯克市至中俄边境的马尔科沃口岸(与虎林口岸相对应)。跨境铁路将跨越松阿察界河,通过新建的跨境大桥对接。

据王维辛透露,项目所需建设资金已经到位,他没有透露这笔资金的来源。但据欣融投资有限公司投资部一位工作人员透露,该公司主要从事房地产开发、高新技术产业和交通运输方面的投资,此次投资于虎吉地方铁路的2.3亿元绝大部分是公司的自有资金。

由于是跨国铁路项目,虎吉地方铁路需要通过诸多部门的审批;另一方面,由于铁路投资周期长,回收慢,而国家在铁路投资方面并没有什么实质性的政策和法律保障,铁路体制中的不确定因素增加了投资风险。

据虎林市委项目办的工作人员透露,虎吉地方铁路原计划于6月底开始破土动工。但据本报记者了解,就目前项目的进展情况,动工日期可能要推迟。

目前,虎吉地方铁路项目可行性报告已经递交到黑龙江省发改委。据其交通处的工作人员透露,可行性报告还在审批当中,不能确定何时能通过审批。虎吉地方铁路项目在通过黑龙江省发改委的审批后,还需经过国家发改委、商务部、铁道部、海关总署、外交部、边检和口岸等部门的审批。同时,虎吉地方铁路还将面临着国有铁路网资源配给的问题。

欣融投资有限公司具体负责虎吉地方铁路项目的李国章先生亦表示,除了国内段要通过国内有关部门的审批外,俄罗斯方面也要审批其境内的铁路投资,出于外交、战备方面的考虑,因此审批周期会比较长。

据项目筹建指挥部的李萌透露,虎吉地方铁路建成后将委托哈尔滨铁路局管理、运营。去年,哈尔滨铁路局已经批复,“同意虎吉地方铁路在密东线虎林车站与国家铁路接轨”,今年2月份,虎吉地方铁路并入了黑龙江省中长期路网规划。经测算,虎吉地方铁路的内部收益率高于国有铁路的基准收益率,预计投资回收期为12.54年(含一年建设期)。

北京师范大学管理学院教授文力认为,铁路运输盈亏平衡点的计算比公里运输复杂得多,铁路实行的财务交叉补贴机制,即各个运输企业将客货运业务的收入上交铁道部,再由铁道部根据各个铁路运输企业的清算系数对其进行再分配。在这种机制下,各个铁路运输企业的经营信息是扭曲的(真实利润与经营水平无法真实地得以反映),民营资本据此来决定投资其回报是不确定的。

“由于铁路投资周期长,回收慢,而国家在铁路投资方面并没有什么实质性的政策和法律保障,行政垄断没有打破,加大了民营企业投资的机会成本。”文力认为,“列索扎沃斯克-虎林中俄跨境铁路如能成功,将有一定的示范效应,民间资本参与铁路投资和经营,还将面临国有铁路网资源配给的问题,目前合资铁路和地方铁路往往无法获得与国有铁路运输企业平等的路网使用权和通路权,无法获取应有的经济收益。”

因此,民营企业百分之百控股的虎吉地方铁路项目目前存在着许多不确定因素。

每一天, 亚太40多个国家和地区的星空中, 都有UPS递送不息的身影。正因如此, 您与我们全球790万客户一样, 每晚都可以做个好梦了。当然, 不仅仅是这些, 我们所拥有的一切, 都会为您传递更多。

# 亚洲, 晚安

亚洲隔夜送达 为您传递更多

ups.com/cn/delivermore

为您传递更多





上海国家会计学院——美国亚利桑那州立大学(SNAI-ASU)  
首期EMBA毕业典礼隆重举行

庆祝首届EMBA毕业，6月4日上午，上海国家会计学院特邀  
2004年诺贝尔经济学奖得主  
美国亚利桑那州立大学爱德华·普雷斯科特 (Ed. Prescott)教授演讲  
校友嘉宾齐聚 共享大师智慧

“迈向富裕之路”  
( Barriers to riches )

荟 萃 全 球 学 术 精 英  
聚 集 中 外 商 界 骄 子  
构 建 价 值 增 值 平 台

上海国家会计学院—美国亚利桑那州立大学EMBA学位项目

应对经济全球化挑战，上海国家会计学院（SNAI）与美国亚利桑那州立大学（ASU）凯瑞商学院精诚合作，引进世界名校一流师资，精心设计独具特色的EMBA学位项目，培养具有金融与财务管理专长的CEO和具有跨国经营能力的财务总监。成绩合格者，由SNAI颁发财务总监资格培训证书，并可申请获得ASU工商管理硕士学位。

上海国家会计学院（SNAI）

国家级职业后续教育基地，中国会计职业经理人的摇篮；中国政府倡导建立的“亚太财经与发展中心”的国际培训基地。

美国亚利桑那州立大学（ASU）

世界著名研究型综合大学，全美5所最有前景大学之一（《美国新闻与世界报导》）；EMBA项目全球排名第30位，美国公立大学排名第8位（《商业周刊》）。

参加对象：上海国家会计学院EMBA、EMPAcc、MPAcc等学位项目校友。嘉宾凭正式邀请函参加。

本次演讲不收取任何费用，更多资讯请访问：[www.snai.edu](http://www.snai.edu)

咨询电话：021-27725883（田老师），27725911（张老师），申请传真：021-69768027

上海国家会计学院地址：上海市青浦区徐泾镇蟠龙路200号

2004年诺贝尔经济学奖得主首次上海演讲







# 淘金手机网络游戏

■本报记者 李晶 北京报道

想知道谁是时下电信业最炙手可热的明星吗？答案是互动娱乐业中风光无限的手机游戏厂商。

没错,当手机娱乐业正在变成趋之若鹜的淘金场,无论是移动运营商,还是SP,终端厂商,几乎电信产业链上每个环节都希望在手机网络游戏上找到自己的位置。

“国内注册的SP电信增值服务提供商)已至少超过9000家。”美通无线CEO王维嘉称,“但80%的销售额只把握在有限的十几家SP手中,而现在许多SP将目光投向了手机游戏市场,希望寻找新的突破口。”日前,美通无线正式宣布其与NBA在手机游戏方面合作,共同推出了NBA的官方手机游戏。

来自信息产业部的统计,目前国内手机用户已超过3.5亿,按照8%~10%高端手机用户比例计算的话,这意味着有3500万愿意使用高端产品和手机游戏服务的高级用户。有专家宣称,2005年将是“手机网游年”。

## 趋之若鹜

2004年11月,中移动整肃旗下SP行业,这让依靠短信、彩铃、彩信、音乐下载业务的SP厂商们不得不寻找新的利润突破口。目前,新浪、搜狐、网易、TOM在线等门户网站,已成或浅地涉足网络游戏乃至WAP游戏、JAVA、BREW游戏,为日渐饱和的短信业务做补充。今年3月,雅虎也成立了开发手机网游的工作室,并收购了一家名为Stadcon的公司,使手机用户能够和通过Web玩相同游戏的用户“对战”,兼容的游戏包括“Chess”、“Poker”等。

在人们眼中,靠网络游戏,盛大陈天桥演绎了一个财富故事的“神话”,而如今盛大相继收购了北京数位红公司、杭州边锋公司,并对上海浩方进行了战略投资,通过集结手机网游应用开发端的优势资源,力图在技术和应用内容上占据优势地位。

至于新近崛起的手机网游开发商,更把手机网游作为惟一诉求,其中的佼佼者有灵通网、空中网、掌中米格、数字鱼、清华深讯、麻烦网、北京群胜网(我玩

尽管摆在手机游

戏厂商面前的似乎

是一个美丽新世界,但是

这一市场还远远没有

成熟。比如,目前手机

网游的资费标准和收

费方式相对比较单一。

而作为手机网游领域

的天然“主导者”,移动

运营商显然不会轻易

放弃对渠道的控制

网)、掌上通、岩象数码、掌星科技等等。

5月13日,中国手机娱乐门户网站空中网宣布,全面收购运动游戏开发商天津猛犸科技公司,该公司拥有一只40人的团队,曾开发出基于Java、Brew、Symbian和智能手机平台的近100款2D和3D游戏,包括获奖作品《魔幻门英雄无敌》、《圣女之歌》、《阿曼与海盗》等。猛犸科技除在中国市场进行产品销售外,还面向欧洲等海外市场。

去年4月4日,以手机网游为龙头的成都数字娱乐软件园成立,该园计划在3到5年内引进100家游戏开发商、100家信息内容提供商,构建100亿元的产业规模,形成一个由游戏开发商、电信网络运营商、信息内容提供商、手机终端制造商等共同组成的数字游戏开发运营平台。

传统的软件商也开始涌进手机游



移动运营商、SP、终端厂商都将目光投向了手机游戏市场

戏业。金山公司表示,金山关注手机网游已长达2年,从去年开始正式进军这一领域,现在已推出成熟产品。

## 发展瓶颈

尽管摆在手机游戏厂商面前的似乎是一个美丽新世界,但是手机网游市场还远远没有成熟。比如,目前手机网游的资费标准和收费方式相对比较单一。目前手机网游的收费方式多采用按下载次数收费和按使用时间包月收费两种方式。然而,作为手机网游领域的天然“主导者”,移动运营商显然不会轻易放弃对渠道的控制。

2004年8月,美通无线发布了国内第一款手机网络游戏《三界传说》之后,手机网游引起了业界日益广泛的关注,此后像《神役》、《大话三国》等手机网游

产品也迅速跟进。但当前除了《三界传说》已经实现了收费运营之外,其他的手机网游仍然处于测试阶段,手机网游的发展好像“雷声大、雨点小”。

美通无线总裁王维嘉认为,由于缺乏成功的模式可以借鉴,从去年到今年年初,国内手机网游处于起步和市场培养的阶段,包括《三界传说》在内的很多产品实际上都处在一个探索的阶段。

“手机网游开发商想像力和研发、运营经验方面比较欠缺。”王维嘉指出,产业链的整合,即要以移动运营商为中心,联合手机终端厂商、服务提供商和内容提供商,建立一个完整的产业链,解决包括收费、手机适配、游戏运营等一系列基础性工作;其次,要全面开展市场和用户培养工作,让更多的用户了解和用手机网游。

# 重塑门户

(上接25版)

当然,也有人认为张朝阳的收购行为使搜狐的布局更加完整——尤其是在收购了“图行天下”之后。

## 探索

当年“大”而“全”的综合性内容网站道路是否能走得长久?曾经有人将网络内容提供商的发展划分为三个阶段:第一个阶段是搜索引擎阶段,代表有Excite、Lycos、Infoseek、Sohu等;第二阶段是门户时代,这个阶段的代表是Yahoo和Netscape;第三个阶段是目标站点,AOL是这个阶段的代表。

为了未来,中国互联网门户们开始未雨绸缪。

新浪认为,作为第四媒体必须要做改变——是在坚持原有方式方法的同时,做创新、做突破。

“新浪以前都是资讯类的,很少有

互动类的内容。现在,新浪正向着成为一个新的媒体平台的形式而迈进,通过UC使更多网友与新浪互动起来。”新浪UC总经理王伟告诉记者,“2008年,新浪将形成以新闻、娱乐、无线为几大主线的核心竞争力。其中UC将作为新浪在未来重点发展的一个内容——大公司要有战略的发展,任何公司没有战略的储备是很危险的,新浪收购UC就是为了‘储备未来’。”

“我们在自己不熟悉的领域就是要采用合作的方式。”新浪首席执行官兼总裁汪延在接受本报记者专访时说,而在增强未来的核心竞争力上,新浪耗资2080万元并购了广东讯龙、投入1.25亿元并购了深圳网星,又以3600万元的价格将朗玛UC拥入怀中——新浪全力打造的以娱乐媒体、无线增值服务为主的新格局初具规模——因此,盛大眼中新浪“最美”,必须“强娶”之。

2005年1季度各大门户收入对比						
	TOM	较去年同期	SINA	较去年同期	SOHU	较去年同期
总收入	3,530	↑36%	4,580	↑11%	2,373	↓9%
税后净利润	905	↑8%	1,030	↑36%	571	
毛利润率	39%	52%	67%		68%	67%
营运费用	590	↑16%	2,090	↑64%	1,074	↑59%

Advertorial |

## 服务提速,网通锻造核心竞争力

服务是企业永恒的主题,特别是在电信竞争日益激烈的今天,企业竞争的核心就是服务。据悉,为了调整原有的业务及服务模式,更高质量、人性化地为用户提供服务体验,自2005年7月1日起,中国网通通信集团公司将全面试执行自然月计费、收费。突破了原有的服务模式,针对后台全国统一的数据管理系统进行调整,以方便用户的使用,这是中国网通在不断追求整体服务更全面、人性化的战略中又一个重要举措。

服务水平是电信企业生产、经营、管理水平的综合体现,中国网通集团公司市场经营部总经理左凤表示:“提高服务质量须落实到企业业务流程的每个环节,企业的全体员工应将服务质量视为企业的生命线,有责任和义务贯彻落实企业的服务质量标准。”正是这样一种理念,将中国网通的服务战略自上而下的贯彻到了企业的深处。

## 三年桂冠仍自省

作为2008北京奥运会固定通信的合作伙伴-中国网通在不断扩展自身业务领域,扩大业务范围的同时,一直将不断满足消费者需求作为企

业的服务宗旨。2004年,在集团公司融合、改制、上市之后,为了统一整体的对外服务,提升集团的服务形象,中国网通作出了一系列的服务改进措施。

首先是,统一了客户界面内容,包括统一服务号码、系统欢迎语、主要外呼栏目(系统一级菜单)、人工应答语、结束语和人工坐席服务标准等;其次,是为重要客户提供了分层服务,对金色俱乐部会员等重要客户提供主叫识别接入和会员服务内容;再次是,逐步开通10060全业务受理功能和提供客服中心主动外呼服务,初步显现10060客服中心主导营销渠道作用;最后是,开通集团客服信息发布网站,提供24小时集团客服信息发布,为各级客服中心设立便捷沟通渠道。

在一番改革和努力下,中国网通的客户服务工作取得了连续三年全国电信用户服务满意度行业第一的好成绩,但同时,中国网通也在客户服务方面继续总结了一些问题;在服务流程、服务链考核、后台支撑等方面还存在欠缺;由于新技术不断出现,出现网络质量不稳定的问题;公司内部机制及人员素质还有待进一步提高;服务的执行上需要进一步改善等。连

续的成绩并没有让中国网通人自满,针对新的问题,中国网通又开始了新一轮的服务改进工作。

## 2005年服务再提速

针对出现的问题,2005年中国网通提出了服务再提速的口号,抓住“四个”突出,解决服务热点问题。关注突出地区的服务投诉;加强突出环节的服务监控管理,即加强受理、派单、二次投诉、回访等重点环节的服务质量监督和考核,缩短处理时限,形成服务链的闭环管理;协调后台解决突出业务的热点问题,即协助解决宽带业务用户接入速度、协助做好小灵通网络优化工作;制定突出客户群的分层服务标准,即针对公众客户、中小商务客户、金色俱乐部制定分层服务标准。

同时,向来以注重品牌资产管理及积累的中国网通,也加强了服务的品牌化经营。继续完善10060和金色俱乐部客户服务品牌内涵,加强品牌的宣传,使网通服务品牌深入人心。中国网通今年将进一步优化10060对外服务功能,开通电话方式的全球业务受理,提高企业运营效益;充实金色俱乐部服务会员服务内容。

国互联网企业,有创新么?

## 根源

十年前,搜索引擎像一块让主人饿肚子的金矿石,曾经被像搜狐的张朝阳一样的人捧在手中却又失望地放下——如果那时张朝阳坚持将这部分业务做下去,也许现在Google根本不会一直坚持深入开发这个市场,几年前该公司推出了针对数百万中小企业的广告模式“adword adsense”——这项创新使互联网广告的门槛大大降低,成为千百万中小企业广告的首选。

中国互联网正是缺乏创新。那么,一家网络公司创新的基础是什么?

“是技术。”TOM在线首席执行官王雷雷说,“技术的创新可以带动应用的创新。Google等国外的优秀企业最初就是凭借优秀的技术给对手设置了无法逾越的门槛,他们在技术的架构上做好应用、产品和营销。中国目前只是将营销做到了最好,但是从技术角度讲,底层技术的含量比较低。”

但是,是什么阻碍了中国互联网企业在技术上的创新?

“是资本。”雅虎中国副总裁、北京3721总经理陈向东指出,由于中国互联

网门户都已在海外上市,因此受到资本市场盈利的压力非常大。“他们没有资金搞技术研发。不是没有钱,而是不敢投入太多,因为股市太敏感。同时他们也不敢投入过多资金增加人才搞研发,海外股市上十分重要的参数就是人均贡献的利润有多少。这样一来,既不敢投入资金,又不敢投入人手,技术开发自然滞后。”

陈表示,这样做的不良结果是,没有新的盈利点,广告收入又占了总收入的大头,致使门户会对广告过度依赖而无法拒绝——这就是为什么明知网页上弹出的广告十分影响网民阅读和使用,但是中国的互联网门户却将弹出广告一再加大,甚至出现了“背投广告”。

而中华网执行总裁王晓辉则进一步指出,之所以出现股民对中国网络股的升降比较敏感,与股权结构有关。海外股民买中国网络股的人都是抱着希望赚“快”钱的目的,“不着急暴富的人就会投资传统行业了。”王晓辉指出。

“资本市场太浮躁。”王雷雷说,“拜金和快速致富的思想是主流。”

事实上,记者还了解到,为了使在异国上市的股票能够长久地保持高昂的姿态,一部分中国互联网企业被迫通过并购其他增长强劲的公司来达到合并报表的目的。

## 康佳获“我最喜爱的中国品牌”称号

日前,大型品牌调查“我最喜爱的中国品牌”结果正式揭晓,康佳、联想、五粮液、青岛啤酒等40个品牌榜上有名。在家电、石化、食品、服装等8大门类的品牌选举中,家电电子企业共有11个品牌获奖,成为最近关注的行业板块。据悉,《2005CCTV我最喜爱的中国品牌》大型品牌调查,是在国家统计局经济景气监测中心在三十多个城市,对一万多名消费者的调查的基础上,参照广大消费者通过短信、电子邮件、热线电话的推荐,并结合专家委员会的意见得出的,具有重要的代表性。

品牌是企业核心竞争力的外在体现,表面上看它是一种形象、一种识别符号,在它的背后则是一种信誉、是一种承诺、是一种文化,是所有产品信息的浓缩。国家竞争力的强弱,离不开中国品牌的强弱。

作为受到中国消费者普遍欢迎的消费品牌,康佳一直奉行科技创新的理念。目前,康佳明确提出从“康佳制造”向“康佳创造”的创新革命,并建立了以康佳研究院为预研龙头、以彩电和手机开发中心为产品开发主体、以产品集成化开发为管理模式的技术创新体系。

在强大的技术实力支撑下,康佳彩电不断掀起“高清”革命,在数字电视和平板电视领域赢得龙头地位,并连续两年保持国内市场占有率第一位。康佳手机从03年以来,一直位列国产三甲位置。

在海外业务拓展方面,康佳凭借其COMBO模式,成为国内企业国际化发展的领先者。目

## 新E周

## 人物



## 吴鹰

UT斯达康因裁员800人在媒体“曝光”,这恐怕是CEO吴鹰不愿看到的。然而,他不愿看到的还有更多,小灵通似乎越来越接近其生命周期的终点站。吴鹰必须在小灵通市场萎缩的同时,为UT斯达康转型动一番脑筋。IPTV看上去像一根可以捞到手的稻草,UT斯达康对此寄望甚深,吴鹰说:“明年IPTV对我们公司的营收贡献率将会在15%到20%之间。对UT斯达康来说,IPTV后面一定藏着一个比小灵通更大的市场机会”。但IPTV与数字电视的争夺,使这一市场也充满了无尽的变数,UT斯达康能否在IPTV淘到足够“真金白银”也是一个未知数。

## 引语

“开放源代码(开源)使每个人都有创新的机会;同时,开源也打断了垄断……开源给了中国一个机会,我们可以把操作系统发展起来。”

——中科院院士倪光南认为,开放源代码对中国软件业是一个机会。在国家对软件业的支持力度越来越大时,更多关心软件产业的人士在为国产软件业的出路支招。

“当我们思考自己的生命时,不应该受到别人的陈词滥调或偏见好恶的限制;相反,我们应该坚持自己对未来发展的判断,坚持自己对成就大业的把握,坚持自己能有所作为的信念。”

——卡莉·菲奥莉纳在从惠普CEO一职上卸任后,在北加利福尼亚农业科技州立大学首次发表演讲。卡莉在收购康柏上与董事会一直存在矛盾,最终在今年2月份被董事会“请出”惠普。

## 事件

电信“霸王”条款将成为历史。北京市工商行政管理局和北京通信管理局、北京移动、北京联通达成一致,今后运营商与消费者签订的电信服务合同同样本将由工商部门提供,运营商不再向消费者提供自己制定的格式条款。此前运营商格式合同中的“最终解释权归本公司所有”的字样,在新款电信服务合同中将不复存在。去年以来,电信服务成为热点话题,因投诉率高,也成为电信监管的热点。在3月中旬信产部召开的“电信服务研讨会”上,六大运营商分别推出不同的策略解决不对等合同、短信退订难、电话卡余额不退等问题。4月20日,《电信服务规范》经信息产业部第八次部务会议审议通过。

## 数字

## 9亿

信产部最新统计数字显示,我国手机短信发送量已超过9亿条。目前,我国手机普及率为25.9%,随着手机普及率的逐步提高,以短信为代表的手机增值业务发展迅速。

## 产品

## HP无线打印机

惠普5月11日发布具有无线打印功能的LaserJet 1022nw打印机。这是HP历史上首次在中国市场进行某一款产品的全球发布。由于首次嵌入了无线打印功能,HP LaserJet 1000系列中的HP LaserJet 1022nw将成为打印史上第一款拥有无线打印功能的入门级黑白激光打印机。





# 下一代应用软件更注重客户体验

Table of Contents

- 1. 项目背景
- 2. 项目目标
- 3. 项目范围
- 4. 项目组织
- 5. 项目计划
- 6. 项目执行
- 7. 项目监控
- 8. 项目收尾

Diagram: A 3D bar chart showing three bars of increasing height, labeled 1, 2, and 3.

对于 Oracle 来说,要完成从数据库领先的厂商向包括应用软件产品在内的综合管理软件的“大公司”转变,行业应用更有待加强。

是看对手怎么做。甲骨文公司和竞争对手的另一个不同在于，甲骨文整体地看客户的需求，包括业务应用、经营链、数据库、硬件等，然后拿出一个整体的解决方案。整体看待，而不是按照自己的模块部分实施。我们强调的是对整体投资回报的分析，而且提供全套的信息架构，这是任何竞争对手都做不到的。

是完全不同的，甲骨文并不是提供免费软件的公司。在甲骨文公司看来，真正值得珍视的是总体拥有体验，甲骨文要做的就是使客户体验低成本和高效率。所以，我们除了提供软件解决方案，还为客户提供一些全球最佳业务实践。这一切就是通过新技术包括集群技术等完成。我们强调的不是给人免费的软件，我们侧重的、专注的是总体的拥有体验，要做到安全、可靠及今后的自由拓展。

经济观察报：您刚才说到中国市场独特的需求，相对于 SAP 或国内的竞争对手，Oracle 遇到的竞争有哪些？

**Mark Gibbs:**这是很有意思的一个问题,但我们看竞争的时候,不是分开看中国企业带来什么样的问题,SAP给我们带来什么样的问题?而是从行业产业的战略来看,比如说银行、保险公司、资

本市场,我们看这个领域遇到什么问题,如何提供解决方案,如何帮助客户,而不

式宣布收购仁科公司，到今年 6 月就要全部完成收购以后的整合工作。时间非常短，而且整个过程中有很多的法律、法规和监管的问题要处理。在亚太地区，所有国家的问题都要一一解决，这是非常艰难的任务，但是我们现在完成了。到今年 6 月，所有的办公室将完全合并在一起，成为一个团队。

经济观察报:Oracle 总裁拉里·艾里森曾表示将会不断采用收购手段来实现 Oracle 未来的发展战略。未来 Oracle 的挑战在哪里?

**Mark Gibbs:** 在仁科公司的收购和整合过程中,我们面临的最大的挑战是如何向合作伙伴和客户传达我们的战略意图,这是非常复杂的问题,因为仁科原来的客户有他们的担心,Oracle 的客户自然也有他们的担心,所以我们要进行充分沟通。

实际，我们百分之百把原来的客户都保留了下来，这对我们来说也是非常重要的。仁科公司原来的研发人员90%留在合并后的公司。Oracle 对仁科和JDE (2003年9月11日PeopleSoft以18亿美元并购ERP软件供货商J.D.Edwards) 产品的支持将一直延续到2013年，这保证我们能够继续支持已有的版本和推出新的版本。

这不光对 Oracle 全球业务非常重要,对中国尤为相关,因为世界的制造业正在转向中国,特别需要更好的人力资源管理和供应链管理。

经济观察报：那2013年以后，Oracle是否会继续以PeopleSoft的品牌为重点进行推广呢？“下一代”应用软件的内容是什么？

**Mark Gibbs** :从整体来说,我们会专注于把产品的精华都集中在一起,合成一个新的版本。不管是客户服务器也好,大型机也好,还是基于 WEB 的架构,下一代的应用应该把客户所有的需求都集中起来,按照一些行业具体的需要,整合成一种新的技术,比如 SOA 集群技术。甲骨文都会把它优化到最终推出的产品技术和解决方案中,而不是只在简单的应用层。

**经济观察报:**如果微软将来免费提供应用软件产品,这是否会对 Oracle 造成尴尬? Oracle 会采用什么方式跟微软对抗?

**Mark Gibbs:**甲骨文在市场上的定位是非常明确的,与竞争对手的做法也

# GOLF 高球資訊

## 沟通无限 IT通讯行业精英赛开赛在即 >>>

由经济观察报社举办的“华商名人业余高尔夫系列赛——2005 IT 通讯行业精英赛”将于2005年6月底在北京举办。在去年的“华商名人业余高尔夫系列赛——IT通讯高尔夫精英赛”上西门子、神州数码、惠普等多家知名企业前来参与，相信今年将有更多的国内外优秀IT通讯企业加入此项赛事。

本次赛事是在“2005 商学院际赛”后“华商名人业余高尔夫系列赛”推出的又一重要行业赛事。其秉承以往赛事以球会友的宗旨，力求展现一种“沟通无限”的方式，使高尔夫这项优雅运动与商务社交完美结合。同时希望在信息化高速发展的时代为IT界精英们提供一个轻松、自然的平台，实现无时无刻地交流与沟通。

赛事采取团体报名形式参加，各知名IT企业可派出自己的代表队，共同角逐包括团体、个人冠、亚、季军在内的十余个奖项。

如果您是高尔夫运动的忠实拥护者，如果您是IT通讯行业的精英，就赶快来参加我们的“华商名人业余高尔夫系列赛——2005 IT 通讯行业精英赛”。

### 海口3天2晚2场球住金海岸五星酒店

高尔夫球会组合	1人住1房	2人住1房另外1人可优惠
西海岸+美视	1860元/人	A400元
西海岸+月亮湾	1700元/人	400元
美视+月亮湾	1720元/人	400元

#### 以上价格包含：

1. 两晚高级商务套房1间。
2. 两场18洞高尔夫球，含果岭与杆弟。
3. 两天西式自助早餐1份。
4. 机场、球场接送服务。
5. 入住时赠送精美水果盘1份。
6. 免费提供每日本地报纸一份。
7. 凭住房卡可免费游泳及慢跑。
8. 凭住房卡可免费使用酒店高尔夫练习球（仅限一筐球）并提供专业教练指导。
9. 凭住房卡可享受酒店内餐饮和洗衣九折，康体八折优惠。
10. 免费赠送金海岸夜总会入场券，另加送啤酒一瓶。

资讯提供：海南文化国际旅行社有限公司

网 站：www.hainangolf.com

咨询电话：0898-68558811（30条线） 13707505999（24小时）尹先生

以上资讯仅在《经济观察报》上刊登如有疑问请与资讯提供方联系

咨询专线：64241503 联系人：王怡 陈锋

地 址：北京市东城区和平里兴化路东里甲7号《经济观察报》社

邮 箱：eeagolf@vip.sina.com

# HEDY® 七喜

计算机产品专业制造商

要体验无线上网或者更高性能的乐趣，  
请选购采用英特尔® 迅驰™ 移动技术的  
七喜欣达KW170SC笔记本电脑!

**普及“宽银幕”**

**6999起**

欣达KW170SC采用英特尔® 迅驰™ 移动计算技术  
实现无线上网功能、高清画质、低功耗省电

**比品质、论价值**  
七喜“宽银幕”基于——

欣达KW110SC

- 英特尔® 赛扬™ M处理器350
- 英特尔® 855GM芯片组
- 8GBM DDR 333内存
- COMBO/14.1" (16:9)宽屏
- Intel Modem千兆网卡
- 4个USB2.0接口
- 6芯4800mAh 锂电池/DOS
- 重量2.3kg

**¥6999**

英特尔® 迅驰™  
移动计算技术

**¥7999**

**小黑侠**

欣达KW160SC

- 英特尔® 奔腾™ M处理器725
- 英特尔® 855GME芯片组
- 512M DDR 333内存
- 40G 5400转硬盘
- COMBO/14.1" (16:9)宽屏
- 56K Modem千兆网卡
- 4个USB2.0接口
- 6芯4800mAh 锂电池/DOS
- 重量2.3kg

**¥6599**

**小黑侠**

**全新上市**

欣达K100SC

- 英特尔® 赛扬™ M处理器350
- 英特尔® 855GME芯片组
- 256M DDR 333内存
- 40G 5400转硬盘
- COMBO/14.1" (16:9)显示屏
- 56K Modem/10~100M网卡
- 4个USB2.0接口
- 6芯4800mAh 锂电池/DOS
- 重量2.3kg

**¥7599**

**小黑侠**

**全新上市**

欣达K150SC

- 英特尔® 赛扬™ M处理器725
- 英特尔® 855GME芯片组
- 512M DDR 333内存
- 40G 5400转硬盘
- COMBO/14.1" (16:9)显示屏
- 56K Modem/10~100M网卡
- 4个USB2.0接口
- 6芯4800mAh 锂电池/DOS
- 重量2.3kg

**¥5999**

**金翅英特尔**

**64位版本**

**重点推荐**

欣悦D1800

- 英特尔® 赛扬™ D处理器336
- 915GV(775)芯片组
- 512M DDR 内存
- 80G 7200转 硬盘/集成高像素显卡
- COMBO/100M网卡
- 17" 液晶显示器
- 2.0音前/多媒体键/光学鼠标
- 八合一读卡器/媒体中心II
- 集成无线鼠标功能的听板遥控器
- 黄金版/定时开关机

**¥4999**

欣悦3000

- 英特尔® 赛扬™ 4处理器515
- 256M DDR II 内存
- 80G 7200转 硬盘/集成高像素显卡
- COMBO/100M网卡
- 17" 纯平显示器
- 2.0音前/多媒体键/光学鼠标
- 八合一读卡器/媒体中心III
- 集成无线鼠标功能的听板遥控器
- 黄金版/定时开关机

**¥5999**

**金翅英特尔**

**64位版本**

喜悦S8600

- 全新酷睿超线程™ HT 技术的  
英特尔® 奔腾™ 4处理器630
- 915P芯片组
- 256M DDR 内存
- 80G 7200 SATA 硬盘
- GF 6200TC 128M 显卡
- DVD/100M网卡
- 17" 纯平显示器
- 多媒体键鼠/光电鼠标

售后服务网络：国内服务热线：4006666666；香港服务热线：8522222222；国外服务热线：+862122222222。本经销商总部设在广州市天河区。

广东总店：86258772	北京：010-63064545	上海：021-52523333	杭州：0571-89922192	成都：028-85440401	深圳：0991-8315250	南宁：0771-2825978
福州：1392229795	天津：022-24555555	南京：025-83993333	武汉：027-87212315	贵阳：0851-8633333	重庆：023-89955551	西安：029-89955551
沈阳：021-62125929	兰州：0931-8821773	太原：13333333333	郑州：0371-3815722	西安：029-86266218	长沙：0731-2990665	南宁：0771-8152735

**HEDY® 广州七喜电脑股份有限公司** 七喜高品质电脑全面通过国家3C认证

地址：020-82253777 传真：020-82253667 邮编：510780 网址：<http://www.hedy.com.cn> E-mail:[info@hedy.com.cn](mailto:info@hedy.com.cn)

Intel Inside, Intel Inside and Intel Inside are Intel Corporation's trademarks. Pentium is a registered trademark of Intel Corporation or its subsidiaries in the U.S. and other countries.



责编 沈建缘 E-mail:shenjianyuan@263.net.cn 美编 刘会芹

# 宏碁中国贩卖“欧洲经验”

■本报记者 杨兆清 北京报道

5月18日,宏宣布,2005年第一季度,公司在中国市场台式PC与笔记本出货量分别超过8万台和4万台,达去年同期的两倍。笔记本销量在中国市场排名也从去年第一季度的第13名,上升至第10位。对在中国市场耕耘近十年的宏来说,这似乎是个值得庆祝的成绩。

宏走出台湾岛走上国际化的道路,并冲入全球PC前五位,并非一条坦途。除在欧洲市场夺得头筹外,在美国和中国的表现仍不尽如人意。急欲挤入全球PC前三强的宏,转战中国市场和美国市场,将其在欧洲的成功经验复制到这两大市场。2005年第一季度,在北美宏PC的出货量已达约13万台,同比增长300%,这一增长或可作为慰藉。

宏为何多年来在中国市场的表现差强人意?在强敌环伺的PC市场,宏欧洲成功的故事能否在中国市场重演?

## 成也渠道败也渠道

曾将宏在欧洲提升至PC市场首位的意大利人蒋凡可·兰奇4月底来到北京,这也是兰奇出任宏全球总经理后首次来到中国。雄心勃勃的兰奇称,2005年将把欧洲的成功经验植入中国市场,并借此进入全球PC前三强。

从2005年年初接任宏全球总经理以来,兰奇便已开始布局中国市场,并着手重组宏中国总部。3月底,大中华区重组完成,原大中华区被调整为大陆和中国台湾两大单独区域市场,原大中华区总经理林显郎调回台湾,中国总部市场营销总经理则由宏董事会幕僚长赖泰岳担纲。

此前,宏在中国市场的表现显然不能让兰奇满意。易观国际5月发布的数据显示,宏在中国市场2005年第一季度的销量排行榜上相比以往仍没有更大的起色。台式电脑在国内品牌联想、方正、同方及国际品牌戴尔、惠普、IBM的夹击下,宏以1.8%的份额处于第九位。而笔记本电脑销售也远处于东芝、索尼之后,位列第十。这一数据对在中国市场耕耘多年的宏来说,确实有些残酷。

对于大中华区调整背后的原因,兰奇坦诚相见:“2004年下半年制定的中国内地

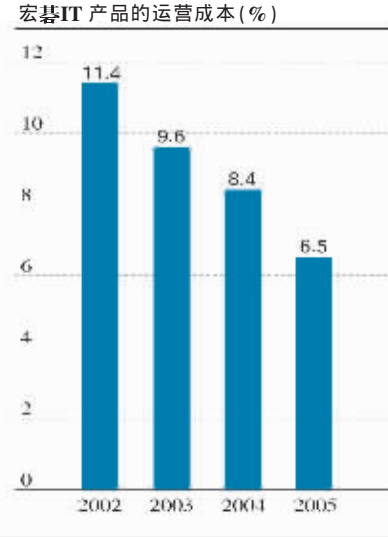
渠道政策,没有很好地坚持在欧洲的成功经验。当时我们受到了本土竞争对手的影响,主推渠道扁平化。值得庆幸的是,我们很快发现情况不妙,赶紧调转了方向。”

一位接近宏的人士分析,其渠道政策说,宏在中国市场的渠道政策两头不讨好。总代理势力过强时,它便寻求与经销商直接联系,这样就得罪了大代理商。等他不再追求渠道扁平化后,小经销商自然有被抛弃的感觉。“主要原因是营销负责人来自台湾,不懂中国市场。”这位人士说。

易观国际分析师江崇王认为,宏在中国市场多年来表现不温不火,主要有两大原因。其一是宏自身的产品定位。在内地市场,宏的品牌知名度相对IBM、HP、DELL等不够强大,而众多的国内厂商则在文化及价格方面占有优势。宏的产品特色不够明显,处于相对两难的位置。

第二个关键因素是,宏缺乏实力渠道商的支持,从总代理制度到分销制度,宏始终缺乏足够的渠道商支持。

宏由施振荣创立于1976年,起初员工只有11人,今天宏已经成长为台湾岛内最大的电子产业集团公司。2000年,施振荣开始“再造”宏,自有品牌与代工分离,明基改用新品牌BenQ,最终形成ABW(宏 Acer、明基 BenQ、纬创 Wistron)集团。2004年,刚过完60岁生日的施振荣直



布退休,泛宏时代结束,宏、明基、纬创三家公司完全独立运作。

虽然已经跻身全球PC前五位,但“分家”后的宏将自己的目标确立为全球前三名。实现这一目标,离不开在美国市场和

中国市场的成功。

面对宏在大中华地区市场存在的巨大提高空间,兰奇的欧洲经验是不是灵丹妙药?

## 兰奇的欧洲经验

新经销模式一旦取得成功,将使兰奇续写他在欧洲创下的辉煌纪录。

宏于1997年收购德州仪器的笔记本业务,并借此加快其欧美市场的步伐,然而欧洲市场的大门并未从此洞开,销售并不尽如人意。惟一的亮点是兰奇领导的意大利团队,他们在市场上的占有率一直超过30%。

2000年,施振荣让兰奇负责欧洲市场,兰奇开始将他在意大利的经验应用到整个欧洲市场上。2001年,宏运营亏损9900万美元,第二年即2002年,宏营运利润为500万美元,到2003年营运利润已经上升为6400万美元。值得注意的是,兰奇主管的欧洲市场为宏贡献了63%的收入。

兰奇并未停住脚步,2004年第二季度开始,他已经将宏提升为欧洲市场第一品牌,笔记本电脑出货量打败IBM、东芝等高居当地首位。

施振荣把兰奇的表现看在眼里记在心里,在宣布交棒给王振堂和兰奇后,他告诉媒体:“在台湾训练那么多国际化人才实在是不容易,不如把欧洲的国际化人才整合为总部的一环,这是我选择兰奇做总经理的一个很重要的因素。”

4月底跟兰奇一起到北京的还有即将履新的宏中国区总经理赖泰岳。新任中国区总经理赖泰岳之于兰奇,一如在欧洲市场上兰奇之于施振荣。兰奇笑称赖泰岳将是他在中国市场成功的秘密武器。

与此同时,宏派出全球特别指导小组,在植入欧洲经验的初期常驻中国。所谓特别小组,是宏虚拟的全球总部,由九人组成,负责制定全球战略。

面对记者的一连串问题,赖泰岳从容答来,这位董事会幕僚长显然谙熟施振荣早年为宏定下的发展战略。“我们实行的是反向发展,宏作为自创品牌,必须

宏碁在中国既要小心翼翼地防止被门槛绊倒,又不能因畏惧绊倒而裹足不前。兰奇选择了主动

先完善营销能力,有了营销能力后,才能掌握市场。”

反向发展与微笑曲线,正是宏创始人施振荣为企业发展定下的策略。

施振荣此前把行销能力看作品牌生死存亡的关键因素。他认为,行销能力反映的是品牌在本地

的竞争能力。兰奇对这一理论也深得个中三昧,他在欧洲成功的新经销运营模式因为缩短了物流供应链、降低了营销成本,而使宏跃上泛欧地区第一品牌的宝座。

兰奇对新经销模式降低成本充满了自信。兰奇认为,与戴尔直销模式相比,宏新经销模式最核心的优势就是能降低经销成本。他向记者展示了一条向下倾斜的曲线,那是宏营运成本的走势,2002年宏的营运成本是11.4%,2004年降至8.4%,2005年预计将达到6.5%,而到2006年,宏将把营运成本降至5%以下。

到那时,宏的营运成本所占营收的比率将远远低于戴尔。”

兰奇分析说,戴尔直销模式成功是因为美国市场客户多为政府、企业,大客户集中;而在其他地区,最大的市场存在于中小企业,戴尔所占的份额越多,其经销的成本也将越来越大。

兰奇解释说,直销模式中,经销成本所占的比例为营收的10%,营收增长,成本也随之增长。而宏的间接式营销模式在营收规模上升的基础上,营运成本却不会同比上升。

## 转战中国市场

兰奇详细分析了当前全球电脑市场的情况,这位坦率的高鼻子意大利人还分别



雄心勃勃的兰奇要把宏碁带入全球PC前三强

■本报资料室

“点评”了宏的主要竞争对手;戴尔作为全球PC新贵,在美国市场的增长依然强劲。惠普在全球关键地区市场的份额一直在下降。联想并购IBM PC能否成功,还要看最初六个月的表现,联想能否让不赚钱的IBM PC赢利还是未知数。

而对国内的竞争对手,兰奇认为,他们的全球化程度还很不

够。“在以后的竞争中获胜将是全球化企业,目前中国的企业要想国际化,5到10年恐怕很难成功”。

兰奇代表的是欧洲经验和国际化品牌。2005年,宏调整中国区PC渠道合作伙伴,将资源集中于较具规模的渠道商身上。和渠道商利益共享,这与其欧洲攻

略如出一辙。

“经销商能做的事情,宏绝对不做。经销商做不了的事,由宏来做。”兰奇说。而赖泰岳更是强调,宏实行区域总

代制并不会忽略二级代理,毕竟二级代理商才是宏渠道架构的中坚力量。

吸取了此前渠道失败教训后,宏从去年起已经将600多家经销商缩减至70多家区域总代,再通过区域总代发展二级渠道。2005年,PC渠道合作伙伴将继续由70家缩减至30家,显示器合作伙伴由186家减少至13家。

然而分析师指出,兰奇在欧洲大获成功的“完全间接销售”模式植入中国市场仍有相当程度的风险。易观国际的江崇王认为,渠道的素质将直接决定宏中国业务的前景。能否得到有素质的实力渠道商充分支持,将是影响宏新模式移植是否成功的关键所在。

至于联想并购IBM PC部门,江崇王认为,对于宏而言挑战要远远大于机遇,这次收购与宏借势在欧洲崛起的惠普康柏收购已经世易时移。联想收购IBM PC,有利于产生更为核心的竞争力,而且联想专注于PC相关产品的策略将强化这一竞争力。这将使宏面临巨大的挑战。

## 无法抗拒的数码感动



完美画质与惊世设计的激情汇合! 开创视听新概念的三星DLP™光显电视!



征服你双眼的 DLP™高画质 作为光学技术的全新结晶——德州仪器公司的DLP™芯片与三星DNIe™超高画质技术,共同打造超乎想象的生动数码画质,带给你前所未有的震撼!

DLP™ (Digital Light Processor™) 数字光显处理技术源自美国德州仪器高科技创举,全面超越传统成像技术,是一种全数字显示解决方案,利用独特的背面反射原理为您带来超亮高清、逼真通透的画质体验,屏幕再大画面依然清晰细腻,细节毕现,无烧屏现象,无汇聚误差,引领家庭娱乐大革命

即日起有大礼相送(礼品送完为止),详情见各大商场海报。

免费服务热线:800-810-5858

三星(中国)投资有限公司 北京分公司 电话:010-65689988 上海分公司 电话:021-54644777 广州分公司 电话:020-87553991 成都分公司 电话:028-86781188 沈阳分公司 电话:024-22813838



www.samsung.com.cn





责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 姜坤瑛

# Automobile

经济观察报  
The Economic Observer  
29  
汽车

2005年5月30日

■本报记者 陈云 上海报道

近日的盐城，一股迷茫的气息在东风悦达起亚汽车公司内部涌流，谁也不说清楚这家企业最终会走向哪里。对身份的认同，是大部分员工关注的焦点。

东风悦达起亚陷入了历史上最为尴尬的境地。

如果说在第一季度全行业回升的背景下，悦达起亚亏损 4200 万元左右，尚不足以让这家有着政府背景的合资公司感到紧张的话，那么接下来现代与广汽秘密结盟的消息被公开，则彻底“摧毁”了合资方江苏悦达投资的神经。近日，江苏悦达和盐城政府方面频繁走动京、鄂两地，寻求解决这一逼仄的局面。

东风悦达起亚陷于“任人宰割”的被动局面，其中，悦达投资(600805.SH)资金短缺是造成这一情势的直接因子。

去年 5 月，现代起亚与江苏政府签署合同，要在盐城建立 30 万辆生产能力的第二工厂，这需要悦达投资支付大约 2.5 亿美元，这对悦达投资来说是一个难题。其年报显示，2004 年悦达投资实现净利润 3981.992085 万元，每股实现净利润 0.033 元。但依据其公开数据分析，截至 2004 年 12 月 31 日，悦达投资对外担保计 67522.20 万元，占净资产的 43.46%，简单推算可能得出其净资产为 146787.39 万元，此外其负债比率高达 76.3%，还不包括加上银行贷款 27.57 亿元，其中长期借款为 10.66 亿元，短期借款 15.61 亿元。悦达投资去年的利润尚不足以支撑还款额度，如果没有参股 21% 的江苏京沪高速公路有限公司因实施计重收费，公司获得 18281.12 万元的投资收益，公司将濒临绝境。

悦达投资必须要拿出这部分钱来，因为只有按照这样的出资比例，才符合这家合资工厂 1:1:2 对等协议的要求，否则便在一定程度上削减了中方股东在合资公司中的位置。

与此相对照的是，合资方现代起亚汽车的全球销售大幅增长。据《华尔街日报》报道，预计现代汽车在 2004 年的汽车销量已位居全球第六，东风悦达起亚只是现代汽车在中国战略的一枚棋子。另一方东风集团在经过一年的调整后，能量于今年



东风悦达起亚只是现代汽车在中国战略的一枚棋子

■emepic/供图

韩国人打破了由欧美汽车企业建立的游戏规则，他们把汽车当成一种纯粹的商品，无拘无束，无孔不入。韩系车的异军突起已成为近年来令所有欧系、美系甚至日系汽车企业最为忧心忡忡的事情。而韩国的汽车企业现在在中国也正试图以他们的利益手段与灵活策略打破形成数年的竞争格局，实现一次耀眼的聚变

## 东风悦达起亚困局

初开始爆发，第一季度汽车销量占据国内汽车企业之首，其雄厚的资本基础完全可以与现代汽车生存下去。

对于参股的东风悦达起亚项目，随着原材料价格上涨，以及我国轿车市场产能扩张，供需平衡严重失调，市场竞争不断加剧，已经难以为公司带来丰厚利润，其投入的 2187.5 万美元(2002 年)已经成了一块弃之可惜的“鸡肋”。

悦达投资自顾尚且无暇，这时最需要获得政府的支持。而到目前为止，盐城方面尚没有做出任何的承诺，盐城的第二生产工厂也始终未见开工的消息。

与此同时，现代与广州汽车工业集团(简称“广汽”)秘密结盟的消息爆出，出乎盐城方面的意料之外。虽然合作三方都公开予以否认，但江苏悦达和盐城政府方面为缓解这种紧张局势，近期内频繁走动于京城和湖北两地，却是欲盖弥彰。

一位业内人士谨慎地表示，这是现代在华战略调整的关键之举，这也将自去年年初就一直传出东风悦达起亚内部矛盾重重的人事斗争推向白热化。

去年 10 月 20 日，东风悦达起亚总经理郑达玉，在主管销售工作仅 36 天后就黯然下课，这是汽车工业史上罕见的人事变动案例。如果说起亚远航的定价策略失败是诱因的话，那么置身其中的知情人士所说的事才是导火索——现代(起亚)、东风、悦达三方股东，在合资公司利益的分配和话语权方面没有达成一致。而潜藏背后的真正原因则是，现代汽车已经开始在为推进其全球战略铺轨。

今年 4 月 15 日，现代集团在北京成立现代汽车(中国)投资有限公司，以此作为其在中国的战略指挥中心，加强对中国业务的管理，从而使中国市场的攻略更加体系化和有效率地进行，增强整体竞争力。

目前，现代集团已经组建了北京现代和东风悦达起亚两家乘用车合资公司，与江淮组建了商用车合资公司，与华泰汽车建立了技术合作关系，且后两者对进行乘用车制造都表现出充分的信心。这就对合作中相对处于弱势的悦达投资形成了压力。有消息说，现代与广汽的合作，一个重要的目的是能迫使其中的一方或者两方选

择退出，然后将其中的股权进行有偿转让，由广汽来接手。

这个说法值得研究。对于东风而言，即使是其旗下的东风汽车(600006)常州项目因种种原因陷于停顿，它也在尽力维持并以积极的姿态寻求突破，更何况由于承载着中国汽车工业发展的使命，近几年通过与外商合作已见成效，且正值高速发展时期，而现代汽车欲跻身全球顶级制造商之列，也加快了加入汽车巨头阵营的步伐，东风对于这样一个合作伙伴是不会放弃的。惟一感到恐慌的就是悦达投资。

与此同时，现代起亚在斯洛伐克、墨西哥马利和阿拉巴马等地也开始了新的投资计划，现代起亚正在开始一个全新的时代。科尔尼全球副总裁孙健说，汽车业在经历了福特时代、通用时代之后，一个韩国汽车的现代时代即将到来。

韩国人打破了由欧美汽车企业建立的游戏规则，他们把汽车当成一种纯粹的商品，无拘无束，无孔不入。韩系车的异军突起已成为近年来令所有欧系、美系和日系汽车企业最为忧心忡忡的事情。而韩国的汽车企业现在在中国也正试图以他们的灵活策略打破多年固有的竞争格局，实现再一次耀眼的聚变。

现代汽车在中国的增长潜力如同其在韩国本土以外的市场一样抢眼。其最近公布的数据表示，去年其海外汽车销售推动净利润增长了 14%。新华信在对 2002 至 2004 年中国汽车市场的研究报告中指出，虽然从总体上看目前韩系品牌的市场份额还不太大，但其上升势头非常迅速，“北京现代在 2003 年单车利润超过 4 万元，排名第一，故而拥有较大的降价空间保持价格上的杀伤力，但其是否会通过进一步降价来扩张市场份额值得关注。”

也正是这一价格空间，为现代整合中国现有的合作资源提供了强有力的支持。

### 链接

百度一下“现代起亚”相关网页 14600 篇。现代起亚集团已成为全球第八大汽车生产商，但还不足以牵制世界顶级汽车企业的发展，该集团计划今后五年内发展成为全球第六大汽车生产商。

**广州 HONDA**

世界品质 一脉相承



快。

强。

省。

节油之行 始于飞度

动力强、速度快、油耗省——这是Fit Saloon(飞度)内在性能的梦幻组合。

在生活指数日益提高的今天，油价不断高涨，养车费用成为车主们越来越关注的问题。而拥有Fit Saloon(飞度)却可轻松应对，因为Fit Saloon(飞度)采用的Honda高性能1.5L VTEC / 1.3L i-DSi发动机，通过降低各部件摩擦，减少功率的损耗，配合快速燃烧技术，达到了高动力、低油耗与清洁排放的高度和谐。Fit Saloon(飞度)以90km/h等速行驶100公里，最低油耗仅4.9L，超乎想象的经济性更能让您高枕无忧，惬意自由。

**Fit!**  
外在动人·内在动心

**飞度**  
**Fit SALOON**

广州本田汽车有限公司

广州市 黄埔区 广本路1号

免费服务热线:800-830-8999

总机电话:(020)82277789









罗孚这块难啃的“骨头”，上汽能啃的下来吗？

■本报资料室

# 罗孚：上汽如何利用这枚棋？

■本报记者 李毅明 北京报道

最近，普华永道展开了一项调查，调查内容是罗孚去年以 6700 万英镑价格卖给上汽的汽车和发动机设计是否售价过低，以及知识产权的转让是否存在缺陷。据英国媒体报道说，上汽为此发出了警告，表示自己已经购买了罗孚有关产品和技术的知识产权，任何人试图取得这部分产权，上汽都将其对簿公堂。

作为罗孚的经销商，四川申蓉市场部郭军的说法，更是让人惊讶：“听说大众想要收购罗孚，然后拿到上海合资企业里生产。”虽然这种可能性不大，但也反映出，在现在的情况下，罗孚可能会出现很多意想不到的变化。

这场轰轰烈烈的“姻缘”不但没有随之终结，反倒更加扑朔迷离起来。

## 跨国姻缘怎持续

在接管罗孚后，普华永道就一直在和潜在的买家谈论罗孚剩余资产的出售方案，甚至表示，罗孚工厂有可能恢复生产。

最近，有 200 多家企业向普华永道递交了咨询信，对购买罗孚不同资产表示了兴趣，其中很多甚至来自南亚和俄罗斯，破产后的罗孚突然成了香饽饽，但是至今仍没有一个可行的方案。普华永道宣称，有意收购罗孚全部或者部分的公司必须在规定的限期前，证明有足够资金可以进行收购活动。

在规定的出售罗孚投标期限——5 月 13 日午夜 12 点前，普华永道收到了潜在买家提交的 12 份标书。普华永道表示，将集中处理这些认购申请，但是除非收到详细的、融资优良的收购建议，否则将在一周后开始出售罗孚的生产设施和其他资产。

上汽 6700 万英镑购买的罗孚有关产品和技术的知识产权，对普华永道的出售计划造成了影响。

5 月 7 日，伊朗工矿部长贾汉吉里对伊朗媒体表示，考虑到中国上汽集团已经购买了罗孚车型的生产权，伊朗方面将放弃收购意向。此前，伊朗企业是最为积极的企业之一。

普华永道马上作出了反应，它宣称，上汽拥有的产权仅限于很小的一部分，不会影响到罗孚工厂重新开工。普华永道指称，上汽发出的警告，只是为了吓走有兴趣投标的买家，而买家被吓走后，上汽就可以低价购买罗孚的生产设备。

“上汽应该不会就这么轻易放弃这笔交易的，”汽车分析师钟师认为，现在说这

上汽通过收购罗孚的技术，大大缩短了自主研发的过程，这也给外方合作伙伴一个启发，在全球化的经济形势下，可以将合资企业作为全球资源，从全球体系的角度去考虑中国合资企业的发展

场“姻缘”走到尽头还为时过早。因为罗孚破产后的资产，对于上汽来说仍然存在价值。上汽如果得到罗孚的发动机生产设施，对加快落实在中国制造罗孚汽车的计划有利。但进入破产程序的资产处理将是完全开放的，对于罗孚而言，它可以选择任何一个合适的购买者，上汽的对手会很多。不过，普华永道把罗孚整体出售的机会似乎不大，因为到目前为止，大部分有意向的认购者都对罗孚的跑车生产部分更感兴趣。

## 罗孚只是一粒棋

“这种边缘化的企业本身已经没有市场价值，所以没法靠这些企业的产品去国际市场赚钱，只能花中国企业的钱买下它，然后再用中国市场去养活它。”钟师指出，罗孚曾被宝马收于麾下，但由于连年巨额亏损，最终迫使宝马不得不再次将其出售，并蒙受了数十亿美元的损失。可见罗孚是一块难啃的硬骨头，与跨国汽车巨头相比，我们的企业还存在着很大的差距，“牙齿还不够锋利”，这块硬骨头，能啃得下来吗？

这次谈判的中断，一定程度上也显示了上汽在资本运作方面的成熟。

上汽有关人士表示，业界一直传闻“上汽收购罗孚”，实际上只是双方达成初步意向，合资建立新工厂，而不是收购。合资项目总投资在 2 亿至 3 亿英镑，也不是传闻中的 10 亿英镑。

合资谈判最终失败，上汽得知罗孚的财政问题比想象中的要更糟，养老金黑洞巨大，同时公司有大量现金和资产从账簿

上不翼而飞，前东家德国宝马汽车英国业务负责人甚至谴责罗孚 4 大股东付给自己的报酬金额“不道德”。虽然，罗孚的母公司凤凰风险控股公司的 4 名董事发表声明说，任何有关该公司账目内存在违规情况的说法都是无稽之谈，但帕特丽夏·威特 5 月 16 日表示，她已经要求英国财务报告委员会展开正式调查。

企业经营不善，产品竞争力差，销路不好，开发新车型又缺乏资金，这家英国百年汽车制造商似乎已经失去了吸引力。

罗孚破产不见得就是坏消息，因为这的确可能意味着更好的收购价格。据悉，上汽也一直没有中断与罗孚的联系。

## 上汽不产“罗孚”车

按照上汽的三大战略目标：到 2007 年，上汽将实现年产自主品牌汽车 5 万辆。据了解，上汽首款自主品牌轿车，最快明年底，最迟 2007 年第一季度将推出，这款轿车完全在罗孚 75 技术平台上开发。

在记者采访罗孚国内的经销商时，不少经销商却告诉记者，75 车型“不会国产”，国产车型可能是 25 和 45，罗孚在北京经销店的一位销售经理向记者说道。

虽然目前还无法判定生产的车型，但国产肯定已经在上汽的行动计划中了。据英国媒体报道，伯明翰工商会有关负责人称，上汽已经同罗孚零部件供应商进行接洽，寻求购买零部件。从去年年底开始，上汽已经开始为自主品牌轿车计划招兵买马，包括在欧美国家招聘技术人员，组建项目组。上汽委托英国一家设计公司开发汽车，其中就招揽了不少罗孚的工程师。

上汽预测，其合作伙伴德国大众、美国通用在国际市场的份额占到 22% 左右，在中国国内市场的份额则超过了 40%。随着中国市场国际化趋势加快，他们的国内市场份额可能会下降，在这种情况下，要继续保持上海的市场领先地位，就必须大力发展自主品牌产品，拓展新的增长点。

众所周知，在合资企业中，由于外方对技术控制较严，提高自主开发能力很困难。但上汽通过收购罗孚的技术，大大缩短了自主研发的过程，“这也给外方合作伙伴一个启发，在全球化的经济形势下，可以不只局限于中国市场，可以将合资企业作为全球资源，从全球体系的角度去考虑中国合资企业的发展。”上汽总裁胡茂元意有所指地说道。

钟师认为，如果获得了核心技术，上汽

的生产、配套能力完全没问题。另一方面，上汽内部的力量也不容小觑。上汽旗下的合资企业——上海泛亚技术研究中心，已经形成了内饰、外饰、动力总标定、底盘调整等四项核心能力。上汽多年来积累的自主研发能力已为学习、消化乃至提升罗孚技术提供了保障，从关键零部件到整车设计、开发和测试，上汽已经拥有了丰富的研发经验。

据悉，目前这款轿车的方案已经确定，模具已经打造完毕，计划在江苏仪征的上汽生产基地投产，但最近也传出了不排除在合资企业生产这款产品的消息。

“我们的合资企业是成功的，但是合资企业本身也有一个可持续发展的问题。在如此激烈的竞争环境下，本地化的开发就显得尤其重要，这需要在竞争过程中快速反应，提高合资企业的竞争能力，因此合资企业也可以搞自己的品牌。”5 月 17 日，在财富全球论坛上，胡茂元关于自主品牌与合资企业并不对立的言论，让人浮想联翩。上汽的产品导入将采用由高到低的策略，上汽显然吸取了两个合作伙伴的教训：上海通用的产品导入由高到低，从最初的别克新世纪到赛欧，结果销量节节攀升，别克在消费者心中的品牌形象也很高。而大众则相反，产品导入由低到高，市场占有率一直在下降。

“这款新车挂不挂罗孚的标志？”据记者了解，上汽内部有人主张用罗孚品牌，因为同样定位于中高档车，使用罗孚品牌售价会比其他自主品牌高。而关于什么是自主品牌，业界也有争论，上汽股份对自主品牌的定义就是所有上汽股份能够主导的品牌。所以究竟会使用罗孚的品牌还是上汽的自主品牌，目前还没有定论。

## 背景链接

去年 11 月底，英国媒体报道出上海汽车工业集团（以下简称上汽）洽购 MC 罗孚汽车集团（MC Rover，以下简称罗孚）股权，上汽将整合国际资源来做自主品牌的新闻。有“英皇坐驾”美誉的罗孚将为中国企业所拥有，这引发了舆论的兴奋。短短几个月，罗孚在中国的知名度直线飙升，虽然在中国的道路上很难见到罗孚产品的影子，但国人对自主品牌轿车的狂热，促使罗孚成了明星。

从 1999 年被宝马用 10 英镑卖给英国凤凰财团后，罗孚的日子一直不好过，销量持续大幅下滑，为了吸引买家，罗孚不得不对产品大幅削价。由于收入减少，公司的研发开支跌至 10 年来的最低水平，罗孚更新 45 中型两厢车的研发完全停止，罗孚被迫出售部分资产，其中包括非常有价值的零部件业务。

处于困境中的罗孚自然欢迎被收购，提出收购的上汽被看作是救命稻草。据媒体报道称，罗孚将出售股权并同意给予上汽设计和开发控制权，双方将组建新的合资公司，上汽和罗孚所占股比分别为 70% 和 30%，上汽将拥有罗孚在伯明翰长桥的工厂，而上汽将提供资金，用于罗孚现有全部四个车型的更新换代。

为了解救陷入困境中的罗孚，英国方面也表现得极其的积极，从伯明翰工商会有关负责人，到英国贸易工业部部长帕特丽夏·威特、财政部部长布朗，直至布莱尔首相——规格空前的“媒婆团”，表现出了对上汽和罗孚这场“姻缘”的热望。

去年，上汽耗资 6700 万英镑，购买了罗孚 25 和 75 两个车型的核心技术平台产权及部分发动机技术资产。当时，这被看作了双方甜蜜旅程的开始。但这场热闹的“姻缘”却没有结出果实，今年 4 月 7 日，罗孚英国的工厂停产，4 月 8 日上午，罗孚宣布与上汽的收购谈判失败，并正式委托会计师事务所普华永道担任破产接管人，这家历经风雨的百年老店终于宣布倒闭。

在我国汽车电子相对是弱项，比机械、橡胶等技术含量更高，对外依赖程度也更高，如果拥有一定的核心技术，替代国外企业满足市场需求的机会更大，深圳的电子企业拥有先天的优势

# 汽车电子产业向深圳聚集

■本报记者 李隐锋 刘邓 深圳报道

伴随 5 月下旬以来持续走高的气温，深圳汽车电子产业开始掀起一股热浪。

5 月 21 日，康佳集团总裁侯松容在康佳集团成立 25 周年庆典上宣布，康佳正式全面进军汽车电子产业。

在前一天，深圳市联合里程科技发展有限公司开始在全国促销其个人版汽车故障诊断产品，“我们刚刚接到来自美国和马来西亚的订单”，该公司总经理杜津宁说。

除了这两家企业，创维、TCL、元征科技在汽车电子产业也有所斩获，元征科技在英国签下一笔 5000 万英镑的业务，创维则拿下部分日本市场。

“我们已经和日本几家企业签订了供货合同，今年下半年开始和国内一家轿车生产厂家进行前装市场的合作。”创维汽车电子有限公司总经理刘雪鹏告诉记者。

## 为什么是深圳？

没有庞大的汽车工业，但深圳却在逐渐成为国内最大的汽车电子产业基地之一，其产品占据国内 10% 的市场份额，深圳的优势在哪里？

深圳市贸工局工业规划处一人士认为，深圳电子信息产业发达，在整车方面虽然晚了一步，但是在汽车电子及配套方面有很大的潜力，“汽车电子是电子信息产业链的延伸，深圳在电子信息方面有基础优势，在汽车电子行业也有一定的基础，拥有一些大的企业，如赛格、航盛等。”另一个原因在于政府的支持，深圳市政府日前制定的《深圳

业圈不具备的优势。同时，深圳作为中国最大的汽车电子产业集群，产品性价比与进出口的便利性已经被国际市场所认可。”杜津宁说。

在人才方面，深圳集中了一大批拥有国际大型汽车电子企业从业经历的技术、管理人员，如康佳汽车电子事业部总经理常京在国外工作 14 年，曾负责摩托罗拉汽车电子项目；元征科技海外事业部总裁 Peter Toland 曾任西门子德国公司总裁，该公司总经理杜津宁说。而人力成本方面，“深圳汽车电子人才跟上海等地差不多，但是人工成本相对要低一些。”航盛电子海外事业部常务副总经理张伟说。

张伟认为，深圳汽车电子产业的优势还体现在管理方面，“其他地方也有汽车音响企业，但是深圳企业的成长性与市场份额最好，为什么？企业拥有一套活力机制很重要。”

## 深圳企业的冲击

深圳家电企业在显示技术方面的优势以及品牌、资金优势令部分汽车电子厂家如芒刺在背，而其他深圳专业汽车电子企业开始在全国跑马圈地。

康佳首批车载液晶电视、汽车音响产品已经面市，预计今年销售额达到 1 亿元以上。康佳的车载影音产品涵盖从 7 寸到 17 寸液晶显示器，还推出国内第一款车载 CD 加便携式 MP3 播放器。

不过常京认为，目前康佳对专业汽车电子厂家不会形成冲击，“产业也在逐渐发展，今年国内汽车电子市场预计为 2500 亿到 3000 亿元，目前汽车影音领域虽然有 1000 多家企业，但是规模上亿的企业没有几家，我们希望与国内专业汽车电子厂家一起把汽车电子产业共同做大。”刘雪鹏也认为，现在整个汽车电子产业还处在上升期，不会存在抢饭碗现象，汽车电子厂家需要的是增进新的思维和技术，共谋未来的发展。

作为国内第一款市场化的个人版汽车检测产品生产厂家，深圳联合里程推出的车 e 通产品有效集合了 IT、通讯、网络技术与汽车检测技术、电控技术。与其他企业不同的是，这款产品能将不同行业的技术进行有效的融合，而不是物理平移，“相当多的产品没有技术门槛，两三年就能做遍一个细分市场。”杜津宁说，“如果能把各种边缘技术化学地结合起来，产品竞争门槛就会提高，产品的附加值也会相应提高，有效规避恶性竞争，保持相对长时间的领先。”这种适当差异化的策略使联合里程开始成为包括资本在内的市场追逐的目标。

侯松容的目标是要通过 3 到 5 年的时间，使康佳发展成为国内一流的高科技大型汽车电子产品综合供应商，并且加大出口和国际市场的投入，争取打入国际知名的汽车厂商配套体系。这个目标对于像康佳这样的深圳企业来说并不遥远，深圳市贸工局工业规划处一人士评价说，“在我国汽车电子相对是弱项，比机械、橡胶等技术含量更高，对外依赖程度也更高，如果拥有一定的核心技术，替代国外企业满足市场需求的机会更大，深圳的电子企业拥有先天的优势。”

## 背景链接

据统计，在发达国家，汽车电子产品占整车成本的 30% 左右，而在我国仅占 6% 左右，另据业内预计，2005 年国内汽车电子市场预计为 2500 亿至 3000 亿元。汽车电子产业在我国属于朝阳产业，正处于快速发展时期。正是汽车电子行业的这种巨大利润空间和广阔发展前景吸引了像康佳这样的家电强势企业开始率先涉足。

另外，政策影响也是吸引康佳进入汽车电子行业的重要原因。深圳是我国汽车电子产品的主要生产地，其产品占据国内 10% 的市场份额。在 2004 年，深圳公布了《汽车电子产业规划》，提出 2010 年汽车电子产品产值突破 300 亿元，并在《深圳产业结构调整实施方案》中提出重点培育 2 至 3 家企业来进入行业。



## 非常规考验 特警项目试驾上海大众途安 1.8T

自途安 2.0 上市以来一直都是卓尔不群的，接受挑战是它一贯的行为准则。这次 1.8T 的试驾活动被上海大众安排在训练特警驾驶技术的警察学院，主办方特地安排了涉水、穿桩、高速爆胎等训练特警的项目，来对途安 1.8T 这名新兵进行一场非常规的严峻测试。

普通汽车只能有 30-35 厘米的涉水深度，超过这一深度就会变得十分危险，

这次等待途安的竟是 60 厘米深水试验区，途安车门上的三层密封条在涉水实验中功不可没，在已经淹没轮胎 60 厘米的深水中停留数分钟，车内没有任何进水迹象，特殊的防水层保护了重要设备免受损伤。1.8T 的发动机也经受住了考验，在经历了人为反复地水中熄火、着车之后，还能顺畅地工作。

途安优秀的内在品质在警察学院开

阔的测试场地上发挥了重要作用，由特警们驾驶的途安车队尾相接，做着原地 180 度调头、高速穿桩等特技动作。在激烈的驾驶中，途安表现从容，稳定的底盘保障着动作的顺利完成。据特警介绍：“一般的高重心 MPV 作这样的动作很容易翻车，而途安表现得像一部轿车，在某些旋转时没有丝毫的倾覆迹象。”

曾经有人说途安的离地间隙小，不适合中国路面，但实际的情况在试车场一目了然。悬架硬朗，行驶中的收缩量小，再加上有较大的接近角和离去角，因此就连试车场中落差两米的陡坡途安都能从容应对。落差两米就意味着这是越野车才能光顾的场所，作为多功能轿车的途安要想做到的确不可思议，但途安确实做到了。

警察学院的测试场地中有一条封闭的赛道，这正是测试发动机的绝佳场所，谈到这台 1.8T 引擎，在国内可是大名鼎鼎，奥迪 A6、帕萨特都在使用它。110 千瓦的最大功率和 210 牛·米的最大扭矩都远远超过了同级别发动机，这主要归功于涡轮增压机构提高了整体工作效率。1.8T 发动机的特点在于高速的动力性，也就是常说的“后劲”，如果经常开长途，跑高速的话，一个带涡轮增压的发动机绝对会令你充满超车快感。



责编 雷梓 E-mail:leizi810@163.com 美编 续鹏



整车出口还处于摸索阶段,中国轿车大规模出口的时代还没有到来

■本报资料室

# 汽车出口阻碍重重 十大基地任重道远

■本报记者 张文强 北京报道

曾几何时,“狼来了”这个耳熟能详的中国谚语被用来形容中国加入 WTO 后跨国公司的经济渗透,但是,之后中国人用简短的几年证明,狼图腾的精神在中国人身上得到了最佳的体现,只要有中国人参与的产业,一旦成熟,便用老外们根本无法想象的速度,靠着价廉物美的中国传统商务守则,打回跨国公司的本营去。

中国汽车工业虽然稚嫩,却在稚嫩的快速模仿中开始出口欧美了。虽然汽车贸易逆差的现状暂时还无法改变,但中国人未雨绸缪的古训却从未丢弃,国家商务部机电司出口处副处长石永红对本报表示,商务部正在积极着手规划“在全国建立多个汽车及零部件出口基地的事情”,另有消息称这个数字是 10 个。

未雨绸缪总是好事,未来汽车出口也许是中国汽车工业的主要盈利模式之一,但春光乍泄之间,如何改变现状才是当务之急。

## 商务部牵头建十大出口基地

国家商务部机电司副司长赵健表示,关于“在全国建立多个汽车及零部件出口

基地的相关事宜正有条不紊地做着各项准备工作,包括评审、政策制订及与地方协调等各项具体工作都在积极展开。”

按照石永红的说法,早在 2004 年 4 月初,国家商务部副部长魏建国在长春“扩大汽车及零部件出口研讨会”上,就公布国家打算在全国建立 10 个左右汽车及零部件出口基地的想法。

由于成为国家级出口基地可以得到相关部门的支持及享受一些优惠政策,因此目前“报审的有十多个城市或地区”。商务部有关人士透露,政策支持方面包括金融信贷支持,如优先贷款、追加银行授信额度或更灵活优惠的贷款利率等;在出口担保及出口保险方面,国家有一些既定政策但没有专门针对汽车出口的规定,今后可能会有一些补充;出口退税方面,汽车出口目前享受 17% 的最高退税标准,即征多少退多少,成为出口基地后可能地方还有一些其他的补贴等灵活措施;在研发、技改方面,国家也可能会有一些直接的投入支持等。与此同时,更具体的地方配套措施也会在评审结果出来后出台。

目前,上海、长春、沈阳、重庆、北京、广州、武汉、天津等汽车及零部件生产比较集中地区都加入了这场角逐。据称各地送审的材料涵盖了可行性研究报告、发展目标及纲要、地方相关政策、具体的发展规划及建设步骤、建设立项报告及相关财税、金融配套措施等诸多内容。

石永红表示,商务部牵头组建出口基地的本意便是推动中国具有自主知识产权的整车和零部件出口,从而全面提高中国机电产品出口的质量和效益,解决汽车产能严重过剩和缓解就业压力的要求。

“吉利、奇瑞、哈飞、长安、中兴、长城、吉利、比亚迪以及宇通、金龙、江淮客车、一汽、二汽重卡等自主品牌企业都是重点扶持的对象,中国汽车要争取用 10 年的时间,在世界汽车贸易中占到 10% 的份额。”石永红说。

消息似乎只在秘密通道中传播,一汽集团新闻中心主任高原对本报表示并未听说此事。与一汽宣传口对此事缄口不言相反,吉利消息人士对本报透露,今年两会之后,商务部曾经召集竺延风、尹同耀、鲁冠球、李

中国汽车出口增长缓慢的原因主要在于：其一，本地制造商的产品质量参差不齐，缺乏成熟的销售网络和服务体系以及基础设施；其二，外资机动车企业对于将其在中国制造的汽车输出到海外市场缺乏热情

书福等开会,会议曾经谈及出口基地一事,但更多的内容,此人表示不便透露。

“与此前透露的部分消息相同,7 月份相关的内容应该会有最后的结果出来,相关政策也将出台。”石永红说。

但是曾经参与此次政策调研工作的中国汽车工业咨询委员会委员陈光祖对本报透露,相关的政策目前还在讨论之中,可能不会这么快出台,他着重强调“培养”中国汽车出口基地,而不是“改变现状”,“因为工作量的关系,有多少能力支持几个地区的问题还在研究中。”陈光祖如是说。

## 产能过剩下的出口危机

到 2006 年,关税壁垒对于中国汽车业的保护作用已经微乎其微,在国际市场的充分竞争之下,中国汽车只有走出去,才能真正成长起来。但是,目前“不管是从技术、质量、营销、服务,还是企业竞争力与国际市场运作经验来看,国内汽车出口都还处于最初级的阶段”,石永红表示,商务部牵头组织出口基地,意在促进品牌培育,形成合力。

事实上,出口即将成为拉动中国汽车业增长的重要因素之一。根据中国官方部门的预测,到 2007 年中国机动车行业的生产能力将超过国内市场的需求,届时轿车和卡车的生产能力将达到 700 万辆。对于中国机动车市场的各生产商而言,市场饱和和将带来巨大的竞争压力,将会使价格战更加激烈,直接形成的结果是,厂商边际利润率急剧缩减。

但根据经济学人智库调研的数据显示,中国机动车行业未来的生产状况可能无法达到预期水平,因为并不是所有厂商的生产计划都能实现。目前大部分外资机动车生产商正在或已经修改了他们在中国的投资计划,而且一旦外资企业认为未来的销售预期并不乐观,他们还将继续修改或收回在中国机动车市场的投资计划。中国政府也在通过限制商业银行贷款的方法,努力降低机动车行业的盲目投资,抑制过快的增长速度。

与机动车产能总量过剩的情况相反,一部分机动车生产企业反而被产能不足的境况所困扰,包括通用、大众和本田这样的知名厂商,其在中国机动车市场都未达到足够的生产率。根据经济学人智库的调查显示,目前国内汽车生产厂商的生产率平均仅为 40%,而合资企业的生产率也仅为 60%,都低于机动车行业获利所需达到的 85%。而有关中国机动车市场库存量增加的问题似乎同样被夸大,虽然目前机动车生产企业的库存水平与过去相比确有提高,但是与某些更加成熟的市场相比仍然有一定的差距。

虽然中国机动车市场产能过剩问题并没有预期的严重,但一旦国内市场趋于饱和,解决这一问题的方法之一就是扩大中国机动车出口,开拓海外市场。在未来几年之内,随着中国制造的配件和车辆质量的

提升,2006 年进口配件关税的降低,对中国机动车行业的投资将由满足国内市场需求转向服务全球市场。但根据此次调查的结果来看,中国的机动车尤其是轿车的出口将不会突然占据全球市场。中国国内机动车制造商将会发现,在扩张海外市场时,其他中国消费品制造商所创造的成功经验对于汽车行业来说是难以复制的。

中国目前已经有部分汽车出口,2004 年中国出口汽车数量低于 50000 辆,这些汽车主要销往伊朗、叙利亚、中东和北非等国家,几乎很少出口到西方市场。但是许多国内机动车厂商已经将扩大出口作为本企业的重要市场战略。

## 十大基地之困

中国汽车出口增长缓慢的原因主要在于：其一，本地制造商的产品质量参差不齐,并且缺乏成熟的销售网络和服务体系,以及出口汽车所需要的基础设施;其二,外资机动车企业对于将其在中国制造的汽车输出到海外市场缺乏热情。

从本土厂商的情况来看,目前中国的机动车生产商在未来一段时间内还无法达到西方消费者对机动车质量和设计的要求。中国还没有建立出口大量汽车所需要的基础设施,国内制造商缺乏海外销售网络,一般这需要很长时间和大量投资才能建立。

并且在中国机动车厂商大量进军海外市场之前,有关知识产权问题也将成为中国汽车销往海外的障碍。如果中国的机动车生产商在未达到必要的质量标准或建立能提供大规模销售的服务网络之前大举出口,将会对未来中国汽车出口造成更大的风险。

事实上,完全具备中国自主知识产权的汽车产品,目前几乎没有成功批量出口欧美发达国家的先例,失败的例子却不少。

据海关统计,2004 年全国出口的各类汽车为 40 万辆,金额不到 8 亿美元。其中 27.5 万辆是沙滩车一类特种用途车,出口的轿车中还有不少是成套散件,与全世界每年数千万辆的汽车贸易相比较,中国出口的汽车数量微乎其微,占的比例太小。在今后 5 至 10 年内主要市场还是发展中国家。目前重点出口汽车零部件,整车出口还只是处于摸索阶段,中国小轿车大规模出口的时代还远没有到来。

与整车相比,中国的汽车配件工业将对全球市场产生更直接的影响。从中国出口的配件总额已经从 2003 年的 60 亿美元增加到 2004 年的 80 亿美元。目前中国主要出口低附加值的售后配件,进口精密配件进行汽车组装,但是在未来 4-5 年,中国制造商生产当前进口配件的能力将迅速提高,并将最终促进出口。

由此看来,十大基地任重道远,按照陈光祖的说法,十大基地的建设进程中,首先着重建设出口港口,如上海、大连、广州等地,这还只是初级阶段应当做的事情,而中国汽车工业所面临的上述困难,恐怕还有待中国汽车工业集体强大之后才能真正解决。

读者通过订报卡可获得

1年期报纸

同期电子版阅读权限

增刊

新闻邮件服务

经济观察报

EEO.COM.CN

新锐经济文化产品·全球华人同步阅读

100+50元

卡号

密码

@

订报卡

现在购买订报卡还将赠送：

两周年合订本光盘（价值76元）

3个月下载使用金融界“中国股市X档案”服务

3个月网易188财富邮服务（www.188.com）

订报卡目前已开通 北京/上海/广州 等15个城市，其他地区正在开发中，敬请关注！

详情登陆

www.eeo.com.cn

咨询电话

010 - 64297521

EEO.经济观察报.COM.CN

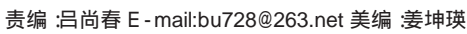
订报卡

EEO.COM.CN

经济观察报

@





# Home & House



# “经营城市”的终结？

■本报记者 姜洪桥 北京报道

5月的土地市场静悄悄。

或许是因为大家都把注意力集中在对七部委联合下发的“新八条”政策本身,万科拿下了丰台区一块地的消息罕见报道。事实上,这是“新八条”之后,北京的惟一住宅用地的摘牌行动,其情形相较于去年的竞争远算不上激烈。同一时期,上海的土地市场则几乎陷入停顿。采访中,多位分析人士都预测,在今后的很长一段时间内,土地市场将普遍处于观望状态。

对开发商来说,观望是犹豫、怀疑和担心的同义词。土地和房价是开发流程的头一尾,“新八条”对于土地市场的着力不少,关键词是“禁止炒卖”、“清理闲置土地”、“加大普通商品房土地供应”。土地将集中向中低档商品房供给吗?资源紧缺的政府真的下决心清理上一轮“城市经营”制造出来的闲置土地?

果真如此,这对于有 6000 公顷和上万亩闲置土地的上海和北京土地市场来说将是一场巨变,也将为从去年开始逐渐停顿下来的“城市经营”正式划上句号。

观望

5月20日,北京万科企业有限公司以33600万元竞得丰台区中财小屯馨城住宅及商业配套项目用地。

对于北京西部地区来说，这是一块位置相当不错的土地，地址位于长安街以南3公里，距离西四环500米，长奔台现代制造业中心及西奥体体育中心，交通便利，城市配套设施良好，现已六通一平。这块地用于万科集团首次以“招拍挂”的形式在北京拿地，也是新八条之后北京首次住用地摘牌。尽管如此，此事少有人问津，原因很显见。5月20日正是新八条公布之后一周左右，热情和精力都被倾注到政策本身。另一方面，这块规模不大的土地和报价也实在难以调起人们的胃口。

以小屯项目地块为例,规模不大,出让

总面积 64.5 亩,起始价 30931.59 万元。竞争的主力却是万科和金地这两个国内实力派上市公司,竞价 18 轮之后,万科才报到 33600 万元,高出起始价 2668.41 万元竞得。北京万科相关负责人认为,从市值来看,此块土地价格合理,不算昂贵。

“全国来看,只有万科和香港和记黄埔有些动作,别的没有什么大的成交项目,很平淡”,虎杰投资顾问公司首席分析师张寅这样盘点近一段时间的土地市场情况。

北京如此，上海的情形似乎更不好。4月26日开始，底价达到22.5亿的上海潍坊新村地块的竞标被意外宣布终止。之前一天，上海虹口和浦东区的两块土地还分别以14.6亿和7.1亿的价格成交。由于潍坊新村地块吸引了地产届巨头和黄和新鸿基前来投标，香港

媒体曾经普遍预测成交价将超过 30 亿元。目前,潍坊新村地块何时竞投,上海市政府部门还没有明确解释,只说是另行公告。

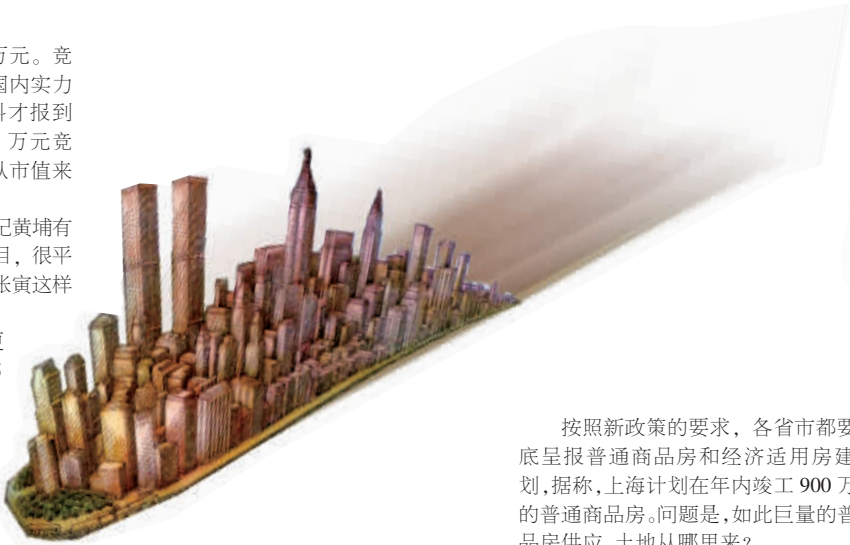
“我认为,大家都在观望,也许下半年参与竞标的开发商还要少”,张寅说。

## 闲置土地命运

观望自然是等待新八条的效果和实施细则，观望新八条之后究竟会对土地市场采取哪些措施。

新八条中对土地的意见主要集中在“禁止炒卖土地”，“增加普通商品房供应”和“清理闲置土地”上。对地产商而言，“禁止炒卖土地”并不是新话。目前对炒卖土地并没有严格的区分，大多数土地的转让也是通过项目开发和股权收购来实现的。这符合公司的规定，政府也不大可能用行政手段禁止正常转让。“禁止炒卖是对政策的一次重申”，人民大学土地管理系主任叶剑平说，“政府的目标是把有限的资源用在大众住房上，使得第一套普通用房需求得到满足”。

这可能是一个戏剧性的场面。城市经营带来的盲目扩张源于地方政府的利益驱动,但新政策对于土地铺张的严禁,令目前新土地的爱卖少而又少。对于有持续财政需求的地方政府,不得不把注意力从已经圈让出的土地中挖潜,那些以往兴致勃勃地高举经营城市大旗者,将面临已圈定的土地,或是陷于复杂的法律及人事旋窝中,或是即时付出土地款,或者面临被政府无偿收回结局。



按照新政策的要求,各省市都要在月底呈报普通商品房和经济适用房建设计划,据称,上海计划在年内竣工 900 万平方米的普通商品房。问题是,如此巨量的普通商品房供应,土地从哪里来?

新八条的另一个意见似乎让我们看到解决这个问题的办法之一。相比于禁止炒卖土地的规定,新八条在针对闲置土地问题上却并不是重申上一政策这么简单,而是提出了非常严厉和相对具体的要求:“加大对闲置土地的清理力度,切实制止囤积土地行为,严格执行法律规定,对超过出让合同约定的动工开发期满1年未动工开发的,征收土地闲置费;满2年未动工开发的,无偿收回土地使用权。”

北京和上海的闲置土地究竟有多少,目前还没有确切数字,但是可以肯定,绝对是巨量的。2004年9月,上海市政府发言人焦扬称,截至2003年年底,上海市已出让给开发商尚未开工的经营性项目用地已有3670公顷。而当年年初上海市房屋土地资源管理局局长蔡育天对外宣称的则是“总量不少于6000公顷闲置土地”。至于北京,国土部在每年针对“地荒论”的反驳中称,北京有约5900万平方米的存量房地产土地有待盘活。另外人透露,北京市闲置土地有近万公顷。这些数据也是北京市政府

当时信誓旦旦保证“三年不开工北京房子也够用”的依据。

如果清理这些闲置土地,对未来开发商获得土地方向不能不说是一个重大调整,对那些手里紧紧握着多年土地的开发商来说,更是要捏把汗。闲置土地清理与未来土地市场供应趋势是否存在必然逻辑联系?

## 城市经营终结

闲置土地的形成,追根溯源是“城市经营”概念的结果。叶剑平指出,之前的城市经营多从狭义角度理解为大规模城市土地买卖,是新增和盲目扩张。也是这个城市经营概念制造出成片的开发区和开发商包揽的庞大制造运动。在这个阶段,土地是增加地方财政财政收入和吸引投资的关键,也因此造成地方财政推动地价、房价上涨的趋利性。但是,事实却非**2003**年开始的土地整顿通过卖地来解决财政的情况陷于停顿。国八条的出台又给地方政府增加了必须保障中低收入人群住房需要的政治责任。

北京宏旭超房地产开发公司总经理韩林峰指出,地方政府是土地市场的最大获益者,新政策将会带来利益冲突,地方政府还会想办法。“地方政府扩张的机会减少了,只能挖潜,正好中央出了这个新政策”,叶剑平指的新政策就是新八条清理闲置土

地的要求,而“挖掘存量用地”是写在文件上的白纸黑字。“地方政府转而把目标指向闲置土地的逻辑是成立的”,叶剑平说。

清理闲置土地的难度是不难想象的，其中充满了复杂的法律和人事难题。叶剑平、韩林峰和张寅都对其彻底实施持一定的怀疑和观望态度。但不论怎样说，以新增和扩张为目标的城市经营将彻底结束。

按照规定,拍卖土地的收入,30%上交,70%地方政府自留,是个很强的驱动力。对于地方政府来说,收回闲置土地再行拍卖是既可以用于增加普通商品房的建设又可以增加收入的两全之策。

当然,如此一来,也造成一个戏剧性的结果。城市经营带来的盲目扩张源于地方政府的利益驱动,它所造成的大量闲置土地的结果也将由地方政府结束,只不过,这次仍然可以让地方政府赚得盆满钵溢。

## 链接

百度一下“新八条”，相关网页 7680 篇。北京万科拿地的时机，正值国务院新八条以及七部委联属“房价意见”出台。万科表示：所有的行政指令或者调控都是建立在市场机制的基础之上，通过市场规律来进行运作的。

www.bjgateway.com



# 佳程廣場 GATEWAY

亞太一流商務巨廈

# 佳程廣場落座 巨頭遷徙時

◎燕莎國際地產商務代表作 ◎三元折騰好地段 ◎鼎級商務配備，頂尖企業專屬量身定制，令商務巨頭不再翹首等待 ◎以无可复制之高商务起点，无限撬动财富资本

Located in the Beijing Lufthansa Business Zone - China's most desirable location for international business - this Landmark building presides over the airport expressway, the traffic hub of Dongzhimen, the Lido Business Area, the Asian Olympic Games Village Area and the CBD.

## A new leader for the Asia Pacific.

品牌地产为财团型企业量身定制，器度落成，敬请搬迁入住，商务特权不可复制  
佳程广场纯写字楼起步已位居世界前沿，财富创举必定不凡。

	<h2>(8610) 84486666/9999</h2> <p><b>接待中心：北京市朝阳区南银大厦2508室</b></p> <p>发展商： P&amp;T GROUP 巴马丹拿集团    物业管理： 仲量联行</p> <p>租赁代理： 中原地产 全案推广： CenTop 中原问鼎65883261</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎燕莎国际迅地财富地段</li> <li>◎贯通CBD、丽都商圈、亚奥商圈、马甸商圈经济大动脉，享第三使馆区外交便利，堪称新经济时代财富聚拢之商务首选。</li> <li>◎东区首席气派财富标尺</li> <li>◎摘高28米、2500平米亚洲首席阳光商务大堂揭幕京城，7200平米门前生态广场东区首现单级商务典范。</li> <li>◎世界财俊崇尚财富气质</li> <li>◎邀世界盛名团队巴马丹拿、仲量联行、中原地产擎制佳程广场不凡气质，世界500强对号落座，挑剔眼光突显佳程商务含金量。</li> </ul>
--	---	---





责编 姜洪桥 E-mail:hongqiaojiang@263.net 美编 肖利亚

# 武汉地铁粘贴 香港地产经验

■本报记者 薛惟中 武汉报道

10 公里的路程,从起点到终点,不到 20 分钟。

5 月 26 日上午 10 点左右,额定容纳 950 人的车厢,只有三四十位乘客,已经建成运营将近一年的武汉轻轨 1 号线,门前冷落车马稀并不出乎记者意料之外。路程太短,线路规划不合理已经成为武汉轻轨 1 号线致命的“硬伤”。

靠运营收入显而易见无法维持轻轨的日常运营,更不用提筹集后期轨道交通的建设资金。但是在可以预见的将来,轨道交通将给沿线地产带来的巨大升值空间,政府却无法享有,能不能将轨道沿线地产开发与轨道交通发展结合起来?建立地产收益补贴轨道建设和运营的机制,成为武汉轨道交通发展亟待破解的一道难题。

日前,香港地铁公司高调宣布投资 260 亿元参建武汉轨道交通建设,港铁的醉翁之意显然在于沿线地产的开发。“但是如果不能突破内地的政策限制,港铁和武汉轨道交通之间仍然只能是“两张皮”,武汉轨道交通有限公司的一位人士对记者说。

## 港铁 260 亿砸向武汉

5 月 10 日,武汉市政府与香港地铁公司共同在香港宣布,双方已就港铁投资武汉轨道交通建设签署合作备忘录,港铁有意投资 260 亿元,参与武汉轨道交通 1 号线(轻轨)、2 号线(地铁)和 4 号线(地铁)的建设。

业内人士指出,在世界范围内,轨道交通都是公认的公益事业,作为香港上市公司,港铁为什么要如此大手笔介入武汉城市轨道交通建设?

作为世界上惟一盈利的地铁公司,此前,港铁公司行政总裁周松岗在武汉考察时就表示,港铁参建武汉轨道交通建设将移植香港地铁的做法,涉足轨道交通的沿线地产开发。

武汉市城市综合交通规划设计研究院首席交通规划师熊玲也向记者透露,港铁方面已经派人详细调查了武汉轨道交通规划沿线的地产情况,包括可能设置的车站、沿线可供开发的地块等,一个详尽的调查报告正在成文过程中。

目前,武汉市已经建成了总长 10 公里的轻轨 1 号线的一期工程,并于去年 7 月投入使用。根据武汉市轨道交通线网规划,2010 年之前,武汉将完成总长 29 公里的轻轨 1 号线、总长 26 公里的地铁 2 号线以及总长 15 公里的地铁 4 号线,届时,武汉市将形成约 70 公里的“两横一纵”工字形线网骨架。远期规划中的武汉市轨道交通网络由 7 条线路组成,全长 223 公里,贯通武汉三镇。

根据此前武汉市市长李宪生和港铁公司行政总裁周松岗达成的共识,天河机场至东湖开发区的地铁 2 号线,最有可能成为港铁参股率先建设的項目。

周松岗表示,在中国内地,港铁的投资策略是专注于大城市的投资机会。他认为,由于中国内地的大城市人口激增,环保意识增强以及交通拥堵日趋严重,故对公共运输系统的需求甚殷,相对盈利的潜力也较高。“在若干情况下,公司可以采用在本港行之有效的‘铁路和物业综合发展经营’模式,而在其他城市则可能采取‘公私合营’模式,即由政府资助资本性开支的大部分款项。”

近年来,港铁公司已先后投资了深圳、北京等地的地铁建设,但是其“铁路和物业综合发展经营”的模式,由于内地在

土地政策方面的限制,尚未破題。

## 运营窘境和盈利愿景

实际上,港铁是香港最大的地产商之一。香港地铁 2004 年年报披露,2004 年香港地铁总收入上升 10%至 83.51 亿港元,其中物业发展利润为 45.68 亿元,占到它总利润的 50%以上。

香港地铁虽然规模不大,总长只有 82.2 公里,却是世界上最繁忙的地下交通系统。由于地铁大大改善了沿线的交通状况,使沿线各站形成许多新的繁华地区,沿线的地产也不断增值。地铁公司充分运用这一优势,把发展地铁与房地产开发结合起来,给地铁公司带来了丰厚的回报,不仅解决了工程建设部分资金来源,而且后续的地铁物业管理的收入,也给地铁公司带来滚滚财源,这就是香港地铁盈利的秘诀。

“轨道交通的优势就在于它是一种长距离、大运量的交通工具,而武汉已经建成的轻轨一期工程总长只有 10 公里,在线路设计上也不尽合理,无论如何带不来客源。”熊玲对记者说。

武汉轻轨一号线开通以来可以说是惨淡经营。靠运营收入仅仅维持日常运行都不可能,更别谈筹集建设资金了。另一方面,武汉市的财政也并不宽裕,香港地铁盈利的经验引起了武汉轨道交通公司以及政府有关部门的兴趣。

“能不能借鉴武汉新区设立土地交易分中心的做法,将武汉轨道交通规划沿线地产以及站点物业拍卖开发收益在体内循环,弥补轨道交通的运营亏损,解决部分建设资金问题?”武汉轨道交通公司办公室主任王长裕与记者探讨。

此前,武汉市政府为推动“武汉新区”的建设,专门在武汉新区设立武汉市土地整理储备分中心,将武汉新区土地出让收益全部用于新区建设。这种模式可否为轨道公司借鉴呢?

实际上,据记者了解,不论港铁注资与否,武汉轨道交通公司已经着手在介入沿线地产开发,据悉,他们正准备与有实力的开发商合作,将轻轨 1 号线二期工程两端停车场以及维修车间周边的地块拿下来,进行商业开发。

## 政策障碍和武汉实际

“但是,按照国家政策,土地出让的收益只能用于土地开发,即使将武汉轨道交通沿线地产以土地交易分中心的形式运作,它的土地升值及出让的收益也不能用于轨道交通建设。”武汉市土地整理储备供应中心办公室主任钱峰对记者说。

钱峰认为,不能要求每个项目都能自我循环自求平衡,应该算大账。按照目前国家的土地政策,所有建设用的出让都必须经过招、拍、挂等公开出让程序。曾经参与香港地铁公司来汉调研会谈的钱峰说,“当然,香港地铁公司有成熟的经验和雄厚的资金,它的出价很可能高于其他竞价公司,沿线地产当然也就归他开发。”但是他强调,在目前政策下,作为一个企业,轨道交通公司必须通过挂牌拍卖方式取得沿线土地的开发权。

“至于地铁和轻轨车站的上盖物业,由于国家批给轨道公司的是轨道建设用地,属于划拨性质,如果改变用地性质,搞商业开发,也存在一定的政策障碍。”熊玲也对记者表示,

而且武汉发展轨道交通的情况与深圳

不同,深圳是一个新城,深圳市政府在规划轨道交通线路时就已经将沿线地块控制起来,地铁建成,沿线地价飞涨,政府自然分享了“成长的快乐”。但武汉是先有城市后有轨道交通,以港铁最感兴趣的 2 号线为例,它北起常青花园,穿过武汉最繁华、人口最多的汉口中心城区,再穿长江过武昌,“沿线建筑密集,可供开发的现成地块不多,拆迁成本巨大,将导致以后的地产开发的盈利空间狭窄。”钱峰说。

据记者了解,武汉轨道交通 2 号线目前在前拆迁上已经遇到障碍。按照轻轨公司方面的规划,本来应该在 5 月份开始拆迁的地铁过江在汉口的出口通道,当地居民知道要做地铁之后,普遍提高了拆迁补偿要求,致使拆迁工作迟迟不能开工。

记者也从未同渠道获悉,建设部近期将派工作组到武汉调研,而如何建立土地开发补偿轨道交通的机制,使获取的土地收益补偿轨道交通,如何处理轨道交通沿线土地开发与轨道交通站场设施的关系,确保轨道交通站场设施与沿线土地整体开发,避免城市土地资源的浪费,提高轨道交通沿线土地利用效益,实现土地价值的最大化,将是建设部此次审查调研的重点。

■本报记者 丁凯 北京报道

“从今年第三季度到明年第一季度,上海和北京都会出现新盘中放量的情况。”北京虎杰投资咨询有限公司首席分析师张寅表示。伟业顾问副总经理赵铁路则把这种集中放量描述为“开闸放水”,他表示,供应量的激增在“2005 年 6 月到 10 月间”尤其明显。

蓄水始自 2003 年。来自伟业顾问的数据显示,相比 2001 年,北京 2002 年的新盘供应规模上升了 2000 万平米,总供应规模增幅约 60%。进入 2003 年,新盘供应规模迅疾减速,2003-2004 两年间仅增加了不到 1000 万平米。

2005 年的前几个月,北京新盘供应量同比明显萎缩。与伟业的预测类似,中原地产的分析认为,2005 年 6、7 月间将是集中放量的开端。低水平的供应量已经持续了 2 年多,不断撞击闸门的“水”的势能已趋最大。2005 年 6 月,将成为供应量之变的拐点。

## 30%

今年年初,伟业顾问在 2005 年北京房地产市场预测报告中提出,2005 年下半年供应量同比将增加 30%。综合分析去年的土地供应和今年前四个月的新盘上市情况,中原地产也提出,“在 1-4 月份供应量不大的情况下,会集中放量于 5-12 月份,有效供应面积同比增幅应在 30%以上”。

2005 年的前几个月,晚冬的寒意迟迟挥之不去,市场供应量也同样没有回暖。来自伟业顾问的数据显示,2004 年第一季度,北京推出了 50 多个新盘。今年前 3 个



# 2005：供应量之变

月,这个数字只有 16 个,其中包括 3 个写字楼项目。4 月间,气温回升,楼市渐暖,即便如此,新推项目也只有 22 个左右,其中约有 10 个项目处于推广期,正式开盘 12 个项目中包括一个写字楼项目。

中原地产监测显示,包含新增供应在内,2005 年 1-4 月北京市场上共有 33 个正式开盘的住宅项目,有效供应为建筑面积 270 万平方米;而去年同期的统计数据为 40 个新楼盘,有效供应为建筑面积 392 万平方米。可以看出今年 1-4 月的新盘供应从个数来说,较去年同期下降 20%;从有效供应面积来说,较去年同期下降 31%。

今年前 4 个月供应量大跌 3 成的同时,根据北京市建委的统计资料显示,2004 年全年,北京市通过出让和划拨方式供应住宅用地 3993.9 公顷,同比增长 24.9%。这些土地供应形成有效住宅供应的时间,恰好在今年下半年到明年一季度,而根据张寅的预测,这段时间将出现持续的集中放量态势。

## 成因

沿海塞洛城、山水奥园以及百万平米体量的大盘华侨城等项目,正式开盘时间都集中在 6、7 月份。中原地产认为,6、7 月间,以北京东部、南部的数个大盘为代表,将出现第一次集中放量。但无论如何,2005 年下半年的供应量激增已成定数,这股供应量的潮水蓄势已久,可以追溯到 2003 年。

2003 年时,人们都在谈论“管好土地、收紧信贷”。伟业顾问认为,“2003 年开始国土资源部和北京市政府以及各相关部

门实施了一系列的严格土地管理和供给的相关政策”是造成 2003、2004 两年北京新盘供应增幅显著下降的重要原因。

由此看来,起到供应量“闸门”作用的,实际上是土地供应。在土地收紧的同时,房地产投资却大幅上升;2003 年与 2004 年全国房地产投资增幅分别达到 29.7%和 28.1%。土地供应的闸门蓄积了这些投资的汹涌能量,亟待释放。

张寅表示,除去 2 年来积累的房地产投资之外,2004 年“8·31”之后“解冻”的土地经过 12-14 个月的前期准备,刚好在 2005 年下半年形成供应。8·31 过关项目的建筑面积可达 1.3 亿平方米,赵铁路表示,就其了解,过关项目普遍出现了尽快进入销售状态的预期,而他提出供应集中放量是在今年 6-10 月,也以此为依据。

虽然分析人士、咨询机构和房地产经纪公司在下半年供应量激增方面达成共识,但对于供应量之变导致的市场变化看法则不尽相同。

## 震荡

综合分析全国楼市的走向,张寅语出惊人:“就我们预测,房价的实质性下跌可能会出现在今年 9-10 月。届时上海成为领头羊,可能会出现 3-5 周的震撼性崩跌。”

如果把上海和北京下半年供应量视为内因,张寅这样分析房价下跌的外因:在今年余下的时间里,美联储还有五次会议。5 月 20 日,格林斯潘提出美国部分地区出现房地产泡沫,平均房价涨幅高企 11%。单从涨幅来讲,澳大利亚和英国都

高于美国,而这两个国家的房地产市场已经出现了调整。由于美国房地产市场规模远大于前二者,因而发生在美国房地产市场的调整,在世界范围内示范意义更大。而格林斯潘的言论无疑显示了对房地产行业过热的警惕和对未来循序渐进进行加息的坚定和强硬。同时,这一举动还将导致大量在海外进行炒作的资金流回美国本土。

张寅表示:“对于炒家来讲,拥有超过三套以上住房的,很少有人不动用资金杠杆。作为一种半金融产品,房地产在跌价时难以变现的特定将显露无余。”他进一步预测,由于上半年楼盘供应量较少,市场上容易形成价格同盟,而在供应量激增之后,由于市场中的企业增多,这种价格同盟将变得容易被打破。届时“很有可能出现外行企业率先跳水,成为价格杀手的行情。”

中原地产认为:“会有这种个案的出现,但绝不是普遍现象。如果市场竞争激烈,率先‘跳水’的未必就是外行企业,这主要看企业自身的实力等原因,同时也包含企业对房地产市场的认识等方面。”

中原地产还表示:“需要说明的是,如果更多的开发企业难以达成同盟都成为价格杀手,那么就等于无形中再一次形成另一种价格同盟,这种价格同盟是一种市场供需关系的基本表现。目前看房地产市场,房价稳中有升,市场供需两旺,很显然目前各个区域内同档次物业形成的价格同盟受市场新增供应的影响不很明显,在同区域同档次的物业中出现‘跳水’情况的可能性很小,而在市场不成熟、新开发的区域这种现象可能会有个案出现。”

## 地产资讯

## Advertorial |

### 嘉美风尚中心2005年打造唯美典范

望京作为亚洲最大的城市居住区之一,国际化、都市化日趋分明;并毗邻亚奥、丽都、CBD三大商圈,沃尔玛、宜家、摩托罗拉、西门丁、LG等世界500强企业进驻及交通状况的彻底改变,望京再次成为京城楼市的热点。

嘉美风尚中心总占地约5.5公顷,其中囊括“1.8公顷城市绿林带”和“1.23公顷公共绿地”,加之项目自身1.6公顷社区中央绿地(近150米的楼间绿地),成为城市生态建筑典范。

嘉美风尚中心是集甲级写字楼、酒店式公寓、商业中心及高级住宅的复合体建筑,矗立于望京中央和新区东南部出入口,界定两大商区,是北京东北部区域和国门大道边的地标性建筑。

### 北京玫瑰园167#

### 爵世王座·惊世登场

2005年5月15日,玫瑰园167#4000万爵世王座推出。北京玫瑰园位于昌平地区,自然地貌、生态条件居京城最佳,国际化之中内含传统,与自然风光融为一体。玫瑰园爵世167#王座分设双重主卧,界定身份与高低。

167#别墅王座以科学运用材料的质感,拥有高技术和信息化控制,完全区别于园区其它宅院,可遥控的窗子,智能化灯光场景的按钮,泳池地面也采用地板供暖的方式。另外分设的监控机房,提供了不可逾越的警戒线。另外私家电梯、私家恒温泳池,智能灯光场景完全使你享受到最高级别的别墅生活。

### 西钓鱼台号，京城第一座售楼部

前日停泊在昆玉河岸而引发多方关注的“西钓鱼台号”白色豪华游轮终于掀开了它神秘的面纱，游轮名叫“西钓鱼台号”，是“西钓鱼台”的售楼处所在。那么“西钓鱼台”到底是什么样的项目呢？

西钓鱼台项目地处昆玉河沿岸，拥纳水气和植物清香的昆玉河、永定河交汇处。开发商为充分把握这大赐的好水资源，不但在项目内特地把河岸岸后，而且留出一个空地专门用来兴建业主私家游艇码头，可谓是为业主上的居住品质费尽心思。目前，样板区正在紧锣密鼓的施工中，完成以后，客户便可现场驰骋昆玉河后再到对岸的西钓鱼台嘉园样板区参观。

昆玉河水景与西钓鱼台项目的尊贵品质相结合，看来势要改变京城水岸豪宅的历史了！

### 中广信缔造“别墅年”

中广信在其全案策划并代理销售的星河城及亦庄的国际公寓一品、亦庄等多个楼盘持续热销之际，又有多个全案策划开代理销售的项目将在近期推向市场。

中广信成立五年来，总经理黎德安第一个把Townhouse理念引进并成功实践于北京市场，除此之外，该公司共全案策划、销售综合类大盘、商务类物业、低密度住宅、别墅等各类型房地产项目二十余个，2003、2004连续两年荣膺“北京地产金牌代理”、“十大地产代理行”、“中国地产年度经纪公司”等称号，其所代

理的项目，无不以前瞻性的策划理念、出色的市场业绩、瞩目的市场反响以及实效的推广风格、迅速的操作手法著称，业界独树一帜。

### 乐成国际的浓情盛宴

乐成国际位于CBD东西大望路南段，由乐成国际公寓、乐成国际学校、乐成国际中心组成，总建筑面积50万平方米。其中公寓部分一期建筑面积约15.75万平方米，容积率仅为2.54，家庭景观占有率每户134平方米，最大楼间距100米，并采用1200元/平米国际标准精装修。另外还设计了30000平方米“林中小溪”园林景观及环绕式车位，将中心区域的9000平方米空地保留下来，形成CBD区域独一无二真正自然生态系统。而国际学校则会形成国际文化氛围。

乐成国际致力于打造低密度、高使用率、高舒适度的商品质生活空间，成为与核心区域相配套的CBD精英高尚生活区。开盘以来，先期推出的600余套已完成销售90%。

### “山的理想”压轴力作 再掀西区热销浪潮

山的理想于2005年5月推出了最后五栋压轴力作，半月之中热销百套，成绩喜人。

山的理想户型比一般户型多一室朝南，最低卧室而宽3.6米、客厅而宽4.5米，楼梯14.4米的超大面宽，12.6米超短进深，使4居单位4个房间朝南。项目容积率仅1.26，凭借低密度优势，在住区中融入了大平层、错跃结

合、电梯入户、叠拼、首层Townhouse式院落、阳光花庭、空中院落等多种建筑样式。楼体错落排布，避免楼间对视，获得在采光、观景、通风、等方面资源的最佳配给。同时项目西向一览西山，并紧邻高尔夫球场，自然环境优越。

山的理想也是水泰地产的开发理想，是其在西区构筑涟漪之城的收山理想。

### 中远房地产携手金融创新与风险防范

4月26—27日，由国务院发展研究中心金融研究所组织发起，由中远房地产开发有限公司独家赞助的首届中国金融改革高层论坛在京举行，这是一次中国金融领域头脑风暴的盛会，也是中远房地产作为京城地产行业巨擘与金融高端领域的首次亲密接触。

中远房地产旗下四大商务项目——凯晨广场、远洋银港大厦、远洋广场、远洋新干线在论坛中集体亮相，其中位于西长安街畔的顶级纯商务写字楼——凯晨广场，被作为中远房地产的新旗舰产品隆重推出。日前，凯晨广场已经完成基础施工，开始进行地面部分主体建设，预计今年8月实现封顶。

### 世界级的豪宅 缔造和谐生活

上海紫园是房地产行业中极罕见的项目，坐落于国家级旅游度假区内，交通便捷，到市中心仅30公里，至虹桥机场15分钟。1800高尔夫球场，宋庆龄国际学校，2800亩亚洲最大植物园等配套设施近在咫尺。

项目占地2500亩，其中西紫园1400亩，水面积达300亩，规划200余

栋别墅，分三期开发。每户平均占地5亩以上，由13个岛和1个半岛组成。在单体设计方面，250套别墅共有50多个品种。建筑而积从120—3342平方米，多个规格、极其全面。

上海紫园特别注重物业服务，缔造真正的国际化社区。特色的私人管家、秘书、护士等一站式服务让紫园的业主倍感尊贵。

### 天安豪园，中央公园生活区私人公馆

天安豪园是朝阳公园的地标性建筑，是香港天安集团在北京的开山力作。天安豪园东邻朝阳公园，南瞰CBD，尽享燕莎商圈成熟配套，现已形成自身独特的生活魅力。

天安豪园总建筑面积153000平方米，拥有160套同质化豪宅，除了8套顶层复式外，户型面积均在250—260平方米。天安·豪园还特邀世界第二位的美国HOK进行室内设计，为每位客户提供个性化精装定制服务。

天安豪园在满足居住生活上还具有社交功能，同时也可作为精英自身爱好(如收藏、品味等)的实物空间。

### 财满街·财经中心一期喜迎入住

由国锐房地产公司投资兴建的财满街“财经中心”一期，业主已于5月20日正式开始入住，为该区域注入了新活力。

财满街“财经中心”一期，以其时尚的外观、宽阔的广场、独特的园林景观、以及高技术含量的楼顶照明系统，为全体精英业主的经营环境塑

### 造了更加完美的形象。

财满街“财经中心”一期已完美谢幕，市场又将把关注的目光投向二期的开发建设中。据开发商透露：二期将是商住楼、商业、高档住宅的综合体，其面积也将是一期的三倍。财满街“财经中心”二期首先面向市场的将是非常极具特色的商业部分，相信在不久的将来，财满街“财经中心”二期必将再度掀起CBD东区的财富风暴和商业新浪潮。

### 金世纪嘉园Ⅲ期开工庆典

2005年4月30日上午，金世纪嘉园Ⅲ期经典精装小户型举行了隆重的奠基开工仪式。据开发商北京光华建业房地产开发有限公司负责人介绍，Ⅲ期户型均以小户型为主，全精装，低总价，户型设计合理，格局方正，灵活的自由组合空间。户型拥有多角度大视野落地窗，远观西山，俯视天安门，千年运河环绕周边，近眺赛特商圈及CBD核心区。楼体外立面设计现代，非常适合青年白领居住。项目位于长安街沿线，二环路东便门桥东侧，西临护城河、北临通惠河、明城墙，处于赛特、建国门商圈，非常适合投资、居住、办公。金世纪嘉园Ⅲ期必将会在东二环热销。



蓝筹地产·主张

长三角楼市调控后的投资困局

■傅白水/文

沉睡多年后，觉醒的楼市为手中有钱却无处投资的。人提供了无限的舞台，终于诱发了楼市的飙升。这实际上是一个非常严重的资本投资市场失衡的问题，也即除了楼市投资可以获取一定利润外，目前在中国很难找到第二个投资平台了。毕竟投资企业等不是大多数老百姓力所能及的，老百姓不炒房又能炒什么？

近 调控成果难以巩固

期,随着国务院调控房地产过热的两个“国八条”和七部委出台的楼市新政等政策相继出台,以及长三角各个地方政府针对房地产的所谓组合拳似的调控措施出笼,长三角楼市好似“山雨欲来风满楼”。

但就笔者观察,如果缺少必要的金融手段,如再次加息或升值,则调控的成果很难巩固。

目前长三角楼市出现的买卖双方的对峙状态,其实 2004 年 4 月到 10 月份也出现过。2004 年 3 月,随着国家针对经济过热而出台的宏观调控政策的出台,上海、杭州、宁波、南京等地楼市出现过一段对峙徘徊期,呈现的情形与目前的极为相似。然而,10 月份后,上海房价的飙升之快,让人目不暇接,甚至超过前几年的速度。这是导致今年 3 月 17 日,央行房贷加息政策推出以及最近的新、老国八条出台的最直接因素。

为什么会出现这样的情况呢?一语道破,目前的调控措施,基本上是“治标不治本”,这是房价在调控中逆势飞扬的主因。

为此,首先要搞清楚长三角这轮楼市飙升的根本原因和症结,无论是真实的住房需求,还是为了获取暴利而买房炒房,使得长三角对楼市需求过旺是这轮房价飞涨的症结和根本原因(也即开发商认为的强烈的需求是楼市飙升的根本因素)。通过炒房进行投资和投机从而获取暴利掩盖了或者说人为拔高了居民对楼市的真实需求。

疯狂的炒房背后是资本的获利性所决定的。随着我国 20 多年经济的飞速发展,长三角尤其是温州等地居民的收入大大增加。居民的存款越来越多,这就需要及时开发投资市场,可恰恰在这个时候,作为资本投资主战场的股市一落千丈,股市让多少中国小股民的钱打了水漂也无从统计了。股市让老百姓心寒至极,不要说去投资股市,现在大家是避之而不及。那么钱可不可以存银行呢?遗憾的是,近几年老百姓的钱存入银行无疑自我缩水,因为近几年银行的利率还没有 CPI 上涨的高,存款无异于为开发商等做赔本的奉献。

这时沉睡多年、觉醒的楼市为手中有钱却无处投资的人提供了无限的舞台,终于诱发了楼市的飙升。这实际上是一个非常严重的资本投资市场失衡的问题,也即除了楼市投资可以获取一定利润外,目前在中国很难找到第二个

投资平台了。毕竟投资企业等不是大多数老百姓力所能及的,老百姓不炒房又能炒什么?

搞清了这个问题,就不难明白目前的调控政策与措施是治标不治本了。虽然去年 10 月和今年 3 月央行都相应加了一点息,但仍无法保证老百姓将钱存入银行不缩水的窘境,老百姓的存款得到基本保值的要求仍不能满足。炒房的将会继续炒,原来不炒房的仍会大胆的跟进,导致楼市飙升。针对这种情况,只有再次加息并且加到存款能有一定升值的空间才有助于遏制存款变成炒房游资之险。同时,加息也会增加炒房成本和风险,抑制消费欲望。所以,进一步加息且能使居民存款有一定升值空间,才是治本的一剂良药。

但如果加息,楼市马上又会面临另一个难题,即目前的炒楼资金有大量外资存在。如果进一步加息,虽然抑制了国内资金,让国内资金“缴枪不杀”进入银行。但对外资却是反作用,不但不会抑制外资,还会刺激外资进入,存款利息上调了,更会刺激外资进入国内市场或银行。因为外资炒楼的最终目标是等待人民币升值。所以说人民币在适当时机升值相对于加息更是一剂好药,虽然这药被人们争论不息,而且有副作用。

如果在行政手段调控的基础上,再佐以加息或人民币升值等市场化手段,长三角飙升的楼市肯定会回调到一个合理而健康的水平,大量投入楼市进行炒作的资金将很快退出。

民间投资困局

但如果长三角楼市真的得以控制,炒房资金退出楼市,很快长三角甚至是全国又会出现另一个尴尬的困局,长三角活跃的民间资金该往哪儿去,就是往哪里投资的问题。

虽然国家近期出台了包括股权分置等一系列利好措施,但股市还是让人看不到一点希望,对于股市民间资本的投资欲望肯定是不强烈的。

尽管以温州民资为代表的民间资本通过联合,大量进入西部,在陕西、新疆以及山西等省买断一定期限的煤矿、油井等开发权。投资资源,就是目前被一些媒体所说的炒煤、炒油。但由于国家能源新政策的不断出台,使得投资这些领域的民间资本存在很大的不确定性,如最近国家因煤矿安全事故频发而出台的关闭 9 万吨以下的小煤矿,对投资于煤矿的民资几乎是毁灭性的打击。因为温州等民间资本投资的绝大多数是 9 万吨以下的小煤矿。这导致民资再不敢大胆的进入这些领域,使得投资又少了一

条道路。

近几年,由于国家对地下钱庄的严厉打击,使得民间资本原来通过地下钱庄进入制造业等领域获得高利息的投资私贷方式也限于低潮。

所以说,长三角楼市回调后,投资资金的大量退出无疑会导致投资无门的困局出现。使得我国投资渠道缺乏和投资体制僵化的老毛病再次凸现在公众面前。

据初步的调查,浙江有八九亿社会资本,而长三角地区江浙沪三地,就有大约两万五到两万六千亿雄厚的民间资本力量,如何启动这笔资金,发挥最大价值,是应该必须考虑的问题。所以说无论对炒房的民资评价如何,当前必须解决的是,作为资本,长三角楼市调控后,民资退出后必须重新找到合理的释放渠道和空间。

大量从长三角楼市撤出的民间资金出现投资困局,并不能表明目前我国的经济领域不需要资本,事实恰恰相反,目前我国中小企业因发展的需要投融资都是望眼欲穿、嗷嗷待哺。

一边是一些发达地区活跃的民间资本因退出楼市而找不到合适的投资渠道,无法取得合理的资本回报率,凸现出目前我国的投资困境。但另一边却是企业尤其是中小企业活动难以获得足够的发展资金。在民营经济发达的浙江,约占整个企业数的 90% 的小企业,受调查显示,约 80% 难以在银行取得贷款。既然国有银行不贷款给民企,那么民企除了地下金融和民间借贷,该如何融资贷款呢? 民营银行自然而然地闪入人们的视线。对于不违反国家政策的借贷,民营银行为了利润必然会积极为之,而不像国有银行那样一刀切死。这样就为民营企业提供了第二条借贷通道,不至于将民营企业逼到死角,尤其是中小民企。这样民营银行既可以吸收大量民间资金,解决了民间资金的投资问题,又可以大量贷款给民企,使民企获得足够的发展壮大资本。

无疑,要解决长三角楼市退潮后的投资困局,必须对金融体制进行应有的改革,建立民营银行是一个合适的选择。

不但要及时建立民营银行,同时,重构股市也是解决我国投资困局的一大举措。如果我国的投资融资平台得以建立,无疑会使得我国的民间资本以常态进行投资。使得我国投资体制和投资渠道多元化,化解了所有民间资本都集中扎堆楼市的风险,这对保持我国房地产市场的健康发展也是至关重要的,也是长治之策。

(作者系区域研究经济学者,工作于浙江省地税局)

地产的传媒泡沫

■杨乐渝/文

传媒是制造新词的机器,“地产泡沫”算是一例,“地荒论”、“暴利说”等相伴其后,很是热闹。传媒也是制造新闻人物的机器,郎咸平、易宪容以惊世骇俗之说名扬四海。发展商前两年还是发展住宅产业的健康力量,又在泡沫论中突然变脸,成为暴利集团一个特殊的利益阶层。世界只有游戏,没有标准。

世联董事长陈劲松在《新地产》撰文,表达了对地产“伪问题”横行的忧虑,问题在于,这些“伪问题”是谁,在哪里,以什么方式提出来的,而且还有如此大的生命力,可能是我们更应关注的。

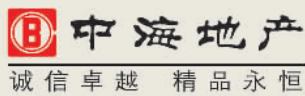
媒体在中国的经济成长、产业发展和建立和谐社会中扮演什么角色,值得思索。吸引眼球固然是媒体价值所在,处处点火,激发冲突是吸引眼球便捷而有效的方法。翻开当今的地产媒体,满目皆是昂扬的激辩,无休止的冲突,深不可测的黑幕,足以使有常识和没常识的人为之动感,甚而形成“常识”。更有拍案而起,如北京的于先生倡导的个人集资建房,不仅在北京追者芸芸,而且在外地也引发连锁反应。虽反常识,却合眼球经济的胃口,一跃成为抗争发展商暴利的正义与健康力量,颇具戏剧化。于先生等人可以搭积木,但断断盖不起房子,这事儿不用证明,因为如果于先生等人能盖房子,他就成了开发商。这么简单的道理媒体不能说不明白。遗憾的是,至少从见诸报端的报道看,很难看到这种基本思考。媒体在制造什么,难道不是在制造发展商与消费者的对立,制造如此的泡沫吗?

在以信息为基础的现代社会中,传媒担当着社会沟通,形成社会思想、心理和道德的重要责任,在很大程度上影响着社会的组织形式及运行效率,甚至影响到政府决策,可以说现代社会就是传媒社会。传媒举足轻重的地位和作用决定了传媒的道德功能与理性义务,决定了传媒是社会的理性与良心。在建立和谐社会中,它承担着沟通的功能与社会道义的责任,具有巨大的影响力。越是价值缺失,心态浮躁,利益失衡,社会越需要冷静与思考,媒体越需要思考力和责任感。

情绪化的对立和冲突造就不了和谐社会,制造冲突则更是对和谐社会基础的破坏;非理性的情绪状态不能给社会带来和谐,而只能埋下不稳定。理性的研究并在此基础上形成的共识是建立和谐社会的基础。如果媒体只关注房价涨,而不关注它为什么涨,不关注影响房价的制度因素和市场因素,大众和决策层看到的就只有现象与情绪,没有理性,没有结论与共识。

用数据和实证说话,是科学发展观的体现。如果我们可以相信,仅仅凭晚上在三环路上驾车看到楼房的黑灯瞎火,就可以据此推测空置率,进而得出房地产有巨大泡沫的话,是不是太游戏了?如果无休止的提出类似的“伪问题”,争辩“伪问题”,社会将为此付出巨大的交易成本和因决策失误导致的代价。

科学发展观是建立和谐社会的指导思想,科学报道观是否也应该成为媒体报道的核心价值,社会责任感是否也应该成为媒体报道的核心义务,值得思考。少一点泡沫,就可能多一分效率,多一分和谐。



中海进军东部，改写CBD居住形态



在中国房地产市场，中海地产是一个能不断带给人惊喜的企业。进入 2005 年以来，中海地产更是一改多年来行事低调的风格，在上海、成都、深圳等地频频有大手笔见诸报端。在北京，中海对 05 年中海“豪宅年”的北京代表项目——中海·安德鲁斯庄园，可谓倾注全力。

■坚持创新的26年

去年 11 月 27 日，在国务院新闻中心举办的中国房地产 TOP 10 研究组“中国房地产品牌价值研究成果发布会”上，中海地产凭借在品牌强度和品牌溢价方面的绝对优势荣膺“2004 中国房地产行业领导品牌”，并以 26 亿元的品牌价值位列中国房地产行业领导品牌第一名。2005 年中国房地产企业综合实力排名，中海地产又是名列第一。

26 年来，人们已经习惯了中海地产不断获奖。

就象人们已经习惯了中海总是给中国房地产带来创新：从入户花园，到按揭概念，到房地产产品说明书……中海的创新从来都深受各界好评，因为中海的创新而引发的一次次中国房地产的革命，不断推动中国房地产的发展。

这一次，中海·安德鲁斯庄园将苏格兰原乡小镇的规划与建筑理念，引入 TOWNHOUSE 项目；创新性地用城市中心的土地，诠释传统高尔夫精神。中海要用这次的创新，重新定义 CBD 豪宅概念，改写 CBD 的居住形态。

“严格意义上的别墅或豪宅都不能缺少以下四个特征：一是别墅永远是为少数人建造，是少数人才有条件实现的居住理想；二是别墅意味着占用大量稀缺资源，除奢侈占用土地之外，还大都依风景区、天然山水等稀缺资源而建造；三是别墅必须最大程度地体现个性化，不能大批量复制。四是社区处在市政发达地带，尤其具备完善的休闲配套设施。”

中海·安德鲁斯庄园从规划开始，就用明确的标准为自己和传统意义上的 CBD 豪宅划清了界限，对自然，对生活舒适的需求，对个性的追求，让中海·安德鲁斯庄园注定将成为改变 CBD 生活状态的建筑。不仅如此，价格上，中海·安德鲁斯庄园与同类产品相比，也具备一定的竞争优势，高性价比决定项目的旺销。

不仅如此，中海·安德鲁斯庄园还具有经济学意义。

中海·安德鲁斯庄园位于 CBD 东 8 公里，CBD 国际高尔夫球会高尔夫观景第一排的位置，朝南的窗景，正是 18 洞标准高尔夫比赛场的风景，是占据了城市里稀缺景观资源的绝版地块。这样的黄金地段房产价值增长快；而且现阶段中海·安德鲁斯庄园的价格在北京高端住宅市场里属于中等偏低，最终使其房产价值增长快、房产价值高。

市区的住宅为了节约土地成本，越近中心、城市住宅密度越高。中海·安德鲁斯庄园位于东四环附近，离城市中心和自然都不远，住宅密度低，环境好，是其价值上升空间大的又一因素。

■苏格兰小镇精神

什么样的建筑适合城市？中海人在苏格兰高尔夫原乡小镇圣安德鲁斯，找到了答案：小镇的舒缓生活节奏，小镇与高尔夫古老精神融为一体的悠闲生活方式，小镇尊重自然的建筑天际线，不都是 CBD 人所渴求的生活？

于是，中海·安德鲁斯庄园的规划和设计中，大量借鉴了原乡小镇的建筑和社区规划形式。建筑与周边环境之间的关系处理，也参考了原乡小镇建筑与高尔夫传奇球场——圣安德鲁斯老球场的融合方式。高尔夫造景元素大量引入社区果岭、绿植、湖水、缓坡……在中海·安德鲁斯庄园都是寻常的风景，建筑坚持传统高尔夫精神，让人们充分享受绿色、阳光、健康的生活。

坚持苏格兰小镇精神的中海·安德鲁斯庄园，在以下几方面为 CBD 的环境美学价值带来了创新。

环境质量：好的环境质量，包括符合标准的水、土、气的质量，高尔夫观景第一排的秀丽风光，清新空气，是中海·安德鲁斯庄园优美环境的天然基础；



景观建筑：中海·安德鲁斯庄园是生态型的建筑，无论从景观生态学的角度，设计建筑及其环境，都符合建筑学和生态学的审美观。

建筑文化：中海·安德鲁斯庄园还具有新的、美的创意。苏格兰高尔夫原乡小镇的建筑思想、生活情调，在中海·安德鲁斯庄园得到了很好的体现。中海·安德鲁斯庄园用全新的建筑和规划理念，向人们展示结合了传统美学和时代品格的格调，诠释一个人能过上的理想生活。

在坚持创新的第 26 个年头，中海创新的灵感，来自苏格兰原乡小镇对质朴生活的坚持。浮躁的 CBD，正需要这样安宁的精神原乡。

■城市 TOWNHOUSE 还原 TOWNHOUSE 本质

在国外，TOWNHOUSE 作为介于别墅和公寓之间的产品类型，兼具别墅亲近然和公寓亲近城市的特性，有其固定的消费人群。

可是在北京，由于房地产的快速发展，由于土地价格的快速飙升，TOWNHOUSE 和城市之间的距离不断被拉近，TOWNHOUSE 成了郊区的产品，好不容易出现一个临近市区的 TOWNHOUSE 项目，景观资源的稀缺又成了项目致命的硬伤。

中海·安德鲁斯庄园从项目立项开始，就坚持纯粹的 TOWNHOUSE 理念，除了坚持城市，坚持自然，中海·安德鲁斯庄园还坚持根据 TOWNHOUSE 住户的需求进行设计，私密活动的环境空间，在这里被优先考虑。院落的功能，被尽量放大。完全南向，两条水景中轴线分隔开的两个片区里，道路的规划和布局非常讲究，尽端路设计让公共的道路空间可以充分体现驾驶出行的乐趣；在两个相对后院中间的私密空间，道路的功能更多地体现为环境的组织形式。在某些区域，道路甚至弱化为水岸的小径，这样可以让河水跟住户的私家花园连成一片，让住户能在自家庭院，享受水岸的情怀。

在目前火热施工的中海·安德鲁斯庄园现场，中海工程部的负责人向笔者介绍，6 月中旬，中海·安德鲁斯庄园的样板区就可以开放，届时，中海将向北京展现中海将为 CBD 居住形态带来的变化。

坚持创新，坚持苏格兰小镇精神，坚持最纯粹 TOWNHOUSE 的中海·安德鲁斯庄园，注定要在 2005 年，给 CBD 一个惊喜。





# 芝加哥河畔的芝加哥

■李忠/文

在来去芝加哥之前,对她的惟一印象来自于美国的一些黑帮影片,诸如《教父》之类,“仓库中的枪战”成为想象中的芝加哥符号,后读城市史时,了解到芝加哥还有另外一个雅号,那是诗人桑德堡(Carl Sandburg)把芝加哥叫做“猪肉城”,或者叫做“世界的宰猪场”。但与我熟悉的香港大学建筑系资深建筑师 Ernest lee 却肯定地认为,芝加哥是美国最美丽的城市。到底是作为建筑师的 Ernest 说得对呢,还是作为诗人的桑德堡说得更真实呢? 后来,当我第一次来到芝加哥时,我发现,他们说的都是对的。

芝加哥,应当说是今天的芝加哥,时时处处都流露出一种湖滨城市的绝对优雅与绝对高贵,这种优雅与高贵,是任何一个美国城市所没有的。

这首先得益于芝加哥市在过去成功的产业转型,几乎所有的论著在谈到芝加哥市的城市功能转型时,都会用到一个词,叫“浴火重生”,这里面其实有两个含义,一是芝加哥的确失过一次大火,那是在 1871 年,芝加哥发生了连续几天的大火,摧毁约 675 平方公里范围内价值约两亿美元的财产。无情的大火并未给芝加哥的发展带来多大的影响,相反,通过一系列大规模的重建,芝加哥以前所未有的速度迅速扩张,大火之后,芝加哥甚至诞生了一个全新的建筑学派,那就是因为出于防火的需要,芝加哥在大火之后诞生的一高层商业办公楼纷纷以强调耐火作为其第一属性,由此摆脱了

纽约高楼复古式样的窠臼,开创了基于工程技术与实用需求考量的芝加哥学派(其代表人物就是大名鼎鼎的伊利尔·沙里宁,他还有一个更为大名鼎鼎的学生,那就是美国第一建筑大师弗兰克·劳埃德·赖特)。

第二层含义是指芝加哥成功的经济转型。20 世纪 60 年代,芝加哥面临经济转型的重要时期,政府致力于推动芝加哥的展览会议产业,作为展览及会议中心的麦高梅克展览中心(McCormick Place)即于 1960 年建成。该展览中心位于南部湖滨地区,经过几次扩建,现已成为全美国最大的展览及会议中心。同时政府积极推动滨水地区旅游项目的开发,而且还和本区的各企业、房地产业主一起,不断完善湖滨地区的环境,致力于开发芝加哥河两岸的公共空间,以支撑和促进旅游和展览经济的持续发展。经过这一系列的产业转型,今天的芝加哥“猪肉城”的感觉早已荡然无存。

现在的芝加哥,已经成为美国金融、商业、交通中心。但是,谁也不能否认的是,芝加哥的确是全美最漂亮的城市,这是因为,在全美的 75 个大城市中,虽然有 69 个都坐落在滨水的岸线上,但没有一个能够像芝加哥这样得天独厚——在城市东部的密西根湖,是一个有着海的气魄的大型淡水湖,或者你可以把它看成是一个平静的海,它赋予了芝加哥所有属于海滨城市的优点,但又去掉了那些类似于纽约、巴尔的摩等城市海滨的缺点,在一如如镜的湖面上,倒映出一个极其优美的芝加哥,由于倒影的存在,整个芝加哥市都被赋予了一种超

凡脱俗的灵气——这,是当你站在芝加哥湖滨博物馆区的时候能够欣赏到的芝加哥。

上海之所以漂亮,是因为她的城市恰好位于浦江两岸,从北向南望,抑或是从南向北看,上海的轮廓都是极其完整而又极其优美的,而恰恰是由于浦东晚于浦西开发差不多一百年,才使得这个城市更有了一种极富沧桑的美感。从南向北看过去,上海外滩的时间大约停在了 1937 年,那是一段地地道道的老外滩的景观,而从北向南看过去,那则是一段绝对代表中国二十一世纪全新城市形象的未来景观,在这种一北一南、一古一今的景观对比中,你简直能从一个上海城市读出一段《双城记》来,而上海这个城市的美,也就全在这段《双城记》中了。

芝加哥也有上海这样的景观,那就是一条属于芝加哥市内的最重要的景观走廊——芝加哥河。

有了密西根湖,我们通常会忘记芝加哥河,而事实上,芝加哥正是一个因河而得名的城市,芝加哥河与城市的历史,正像北京那句老话那样:“先有潭柘寺,后有北京城。”这本来是一段不应忘却的历史,但可惜的是,在过去很长一段时间内,连芝加哥人自己都曾经忘记过这条芝加哥市的母亲河。

这条全长 66 公里的河流,以及由她延伸开去的城市运河系统,都曾经对芝加哥的经济发展做出过突出的贡献,她经密西根湖人口进入城市后,分成南北两支,流经很多居民区和工业走廊,在承担着整个芝

加哥运输大动脉的责任的同时,它自身也为之付出了沉重的代价——芝加哥曾经是一条重度污染的河流,正因为如此,再加上芝加哥湖滨地区的突出地位,河道作为城市公共空间的作用就被严重的忽略了,在 1974 年,“芝加哥河沿岸地区规划”(The Riveredge Plan of Chicago),虽然描绘了

如果一个城市拥有一条像芝加哥这样的河流,位置是适中的,宽度是合理的,功能定位是准确的,而城市生态又是宜人的,那么这个城市,还有什么不优美的理由呢?

芝加哥河岸的秀丽景色,但一直未有实际的实施计划来进一步开发,直到 1990 年,市政府推出了“芝加哥河两岸城市设计大纲”(Chicago River Urban Design Guidelines (Downtown Corridor)),规范了芝加哥河两岸的规划与开发。

在我们的眼中,出现了两个芝加哥——密西根湖对岸的,是作为景观鉴赏的芝加哥;而坐落于芝加哥河两岸的,则是作为都市体验的芝加哥。

芝加哥河畔的芝加哥,是有历史的芝加哥,很少有人沿着“一”字形走完芝加哥

河,只要你是一个稍解城市风情的人,你一定会像我当时那样,沿着一条“之”字形的曲折道路不停地在芝加哥河两岸穿来穿去,只有当你被这极度优美的城市河流景观折磨得精疲力尽时,你才能够体会到这条极富人性的芝加哥河她所拥有的狡黠的一面,在这种穿梭中,你可以读得出当年诗人桑德堡(Carl Sandburg)的比喻其实也是对的,因为在芝加哥河的两岸,你时时都能读得出它作为一个工业城市的过去,这种属于过去的凝重与沧桑,恰恰反映出了芝加哥今天的现代与优美。

芝加哥河畔的芝加哥,又是一个有着浓郁商业气氛的芝加哥。

如果从城市功能来看,芝加哥河与其他城市河流都有着很大的不同,那就是说,它其实是一条城市商务河流,在它的河流两侧,密布着一系列名声显赫的高档写字楼,比如说“西伟克路 333 号”以及“西伟克路 225 号”,这都是大名鼎鼎的波金斯事务所的作品,还有,“RR 唐奈利大楼”,它的建筑设计师则是大名鼎鼎的来自干西班牙的里卡多·波菲尔(Ricardo Bofill)。

芝加哥河畔的芝加哥,又是一个极其人性化的宜居场所。

行走在芝加哥河两岸,你会深切地感受到,商务与人性与景观,原来可以如此和谐的共处于一个城市之中。无论是河岸两边的城市步道,还是不时从桥中穿过的城市游艇,都让你感觉到这条河本身就是一个最好的线性城市公园,你很难看到完全相同的两段岸线处理。相反,你倒是可以找

到从世界范围内看来都有点匪夷所思的岸线做法,比如双塔公寓的滨河基座,就被处理成了游艇码头,这样一来,上面住人,中部停车,下面停船,这两个巨大的“玉米棒子”简直成了一对人类滨河建筑想像力的纪念碑。

如果你对城市里的河流不够珍惜,甚至忽略了它所蕴含的美的潜质。这是件多么令人遗憾的事情。

而偏偏这种遗憾,在我们中国的城市中,却不止一处地存在着。前日的黄浦江,昨日的苏州河,还有今天的海河,都不曾经被我们忽略过吗? 历经了十余年的反复治理,黄浦江与苏州河才显示出它应有的城市河流本色。而上海,也随着这两条河流景观层次的提升而升华,那么,天津呢? 面对美国的芝加哥,和中国的上海,作为拥有一条经典的城市河流的天津,应该想些什么呢?我想我们应想到的不光是要学习、移植或是嫁接,我们更应当想到的恰恰应该是两个字:超越。这是因为,海河不光拥有像芝加哥河那样的适中的位置、适宜的宽度,而且,海河还有自己一个极其独特的身份:它是惟一条发源于城市中的河流,一条真正的“城市之河”,我们所缺少的,恰恰就是芝加哥人为芝加哥河所做的一切——河流生态治理与河岸景观整治,凡此种种,都是我们以前特别欠缺,而今天正着力去做的行为。相信我们今天为我们的城市河流所做的一切,未来都会证明,这是值得的。(作者系高莱斯国际地产顾问(北京)有限公司董事总经理)

# 红树西岸－深圳豪宅的领舞者

搭上豪宅“最后一班地铁”的深圳开发商应该感到庆幸。

日前,国家建设部、发改委等七部门联合下发《关于做好稳定住房价格工作的意见》,“继续停止别墅类用地供应,严格控制高档住房”、“着重增加中低价位普通商品住房和经济适用住房建设用地供应量”的住宅结构性调整被放到头条位置。

20 多年积累的购买力,与“深圳富人已经翻了好几茬”的说法让开发商对豪宅的消费能力坚信不疑,但高地价、高投入以及由此产生的高价格使市场不时传来质疑的声音。

现在,一切担心似乎都已定论。

## 开往春天的地铁

或许,说这将是豪宅的最后一次盛宴有点言过其实,但春天的地铁已经发动,那些还未搭上地铁的豪宅开发商们的机会已经不多,也是事实。

新政出台后,深圳将对应出台相关细则。“从密度和规划上来调整住宅结构上的失衡。”深圳房地产研究所所长王锋说。

未来几年可见的豪宅断顿出现了寅吃卯粮的现实。这种现实对开发商来说是如此,对置业者来说,同样如此。

想以较低价位来购买豪宅的可能性已经相当渺茫,开发商们已摆开了待价而沽的架势。而近几年土地拍卖价格的直线攀升,也使豪宅身价一路飞扬。远离深圳中心区的尖岗山地块的楼面地价已达 8575 元,其楼价可想而知。而部分开发商的卓绝的创新精神,更是为未来豪宅价格做了最好的注解。享有深圳地王之王美誉的百仕达·红树西岸正是中国顶级豪宅顶礼膜拜的偶像。

“百仕达·红树西岸从拿地开始就注定是一场高台舞蹈。”业内人士如此评价,其后的一系列举动,如请来美国顶级建筑设计大师本纳道·霍设计极具艺术性的风车型建筑布局、耗资 3000 万美金打造红树西岸智能化系统、由全球最大的工程顾问公司奥雅纳在中国住宅中首次引入 Window－Wall 幕墙系统、超五星级精装修,以及创业界之先河的工地秀和亚洲最大规模加拿大原作展等都在印证着其“为世界华人中的顶尖富人

群定制,让他们实现对居住的一切理想。”的追求。而红树西岸居于城市中心的地理位置更以其绝版土地资源的稀缺成为豪宅守望者的梦想家园。其实,稀缺的又岂止是豪宅地块,在今年一季度新批准预售的 109 万平方米商品房中,福田仅有 5 万平方米,南山不足 1 万平方米。因此,市中心的豪宅更是“皇帝女儿不愁嫁”的卖方姿态—客户在挑选自己理想的居所,她们也在挑选能人自己法眼的客户!

## HELLO, 豪宅

在毗邻香港的深圳,毋庸置疑的购买力显然是开发商们待价而沽的另一底气所在。去年推出的某 TOMNHOUSE 一天售罄,让业界惊叹购买力的强大;波托菲诺纯水岸别墅在继去年创出 5 万天价后,今年春节后 23 套别墅亦在没有做任何宣传的情况下低调销售一空。

从五一春交会期间的开盘项目来看,豪宅上涨势头不减,先前市场所预言的价格已开始成为现实。百仕达·红树西岸开盘即以 2.7 万元/平方米的均价创下了深圳高层豪宅最高记录,销售进展近 6 亿。

百仕达地产营销策划副总裁罗雷认为:“深圳地产市场竞争激烈,买方相当理性,如果楼盘没有绝对强大的卖点支撑,深圳的开发商没人会开高价。”

“深圳在很长一段时间内供应量都是不足的,前期被压抑的需求足以支撑这样的供应。”华侨城地产尖岗山项目负责人胡梅林说。

20 年深圳不仅累积了位于塔尖阶层的显贵,也催生出大量的中产新富人群,二次、三次置业或者握有多套住房的“房东”阶层让深圳的空气里都充满着金钱的味道,春交会的“HELLO,中产”就明摆着向今年主流住宅客户群暗送秋波。

“深圳一个区的消费量几乎是内地一个省会城市的消费的总和”。城市策略地产顾问有限公司常务副总经理茅巍认为,“深圳目前的人均 GDP 水平几乎是全国最高的,达到 6000 多美元,但房价却远远落后于北京、上海,甚至杭州等城市,这是

一个违背经济规律的现象,但应该是暂时的现象。”

“深圳人有钱,但从不自目”,开发商们认真而又遗憾地将价位不能非理性抬高归咎于此。

## 港人看涨深圳房市

多年前流传的“港人在深圳购的都是货运司机等中下阶层人士”的戏言早已成往事。深圳物业档次提升迅速,香港豪客深圳购房的人数增长迅猛。据说香港某高官去年曾低调购入深圳某千万级住宅。而 2004 年年底举行的百仕达·红树西岸毕加索原作展,预先设定的 2000 个接待名额更是很大部分被香港各大基金公司及一批贵为国际知名投行亚太区主席和董事的老外和海龟们瓜分完毕。

“目前同档次的楼盘,香港、深圳价格比是 4—7 倍。”罗雷说。香港在经历过 97—98 年东南亚金融危机之后。近几年楼价也稳步上调,2004 年香港住宅物业价格增幅 27%,豪宅增幅达 36%。而深圳近几年来房价一直保持在 3% 左右的增幅,与全国整体房价 10% 左右的增幅相比明显稳重而理性。

深港经济生活一体化进程的加快更巩固港人对深圳楼市持续看好的理由。据美联物业市场研究部最新港人深圳置业调查,87% 的港人对深圳房价持乐观态度,50% 以上的受访港人认为深圳的房价在未来几年会持续上涨。一直以来因为交通限制而备受压抑的港人置业热情,随着 CEPA 的实施,“9+2”泛珠三角发展战略概念的推广与运用,还有即将于 2006 年通车的深港西部通道而进一步点燃。

“未来一到两年内,深圳的顶级豪宅的价格应该会达到香港中或中上档次豪宅的价格。目前深、港豪宅价格的巨大差异会随着深港经济生活一体化进程的加快而逐步缩小。”罗雷说。据置业国际 2005 年首季港人置业投资国内地产调查报告,在 CEPA 及跨境基建效应下,2005 年一季度港人因工作需要置业深圳达 32%,投资收租高达 28%,创历年纪录。百仕达·红树西岸虽未在香港做任何正式的推广和宣传,

但目前已成交的客户中来自香港的客户已占近 30%,而其中更有部分是从未想过要在深圳购房。香港地产代理两大巨头中原(香港)和美联(香港)更是因为看好百仕达·红树西岸未来在香港市场的表现而史无前例首次联手代理同一楼盘,被业内传为“中美合作”的佳话。

置业国际集团主席蔡涯彬表示:“CEPA 第二阶段已于 2005 年 1 月 1 日实施,港人北上工作及开拓业务渐成趋势,虽然内地实施宏观调控,但物业需求仍较殷切,预计 2005 年上半年港人投资国内物业有显著增长,较 2004 年上半年的单位数目增加 13% 及总金额增加 12%。而基于港深的跨境基础设施建设相继完成及深圳地铁的开通,促进了港深两地的经济及商务活动,令港人到深更为方便,未来将有更多港人因工作及投资而到深圳置业。”

对这批来自香港的置业层次更高的客户群来说,豪宅的素质是必须考究的,谁抓住了这批高层次客户对生活品质细节的苛刻要求和居住层次的心理需求,谁就掌握了豪宅的话语权。从这个层面上来说,豪宅竞争的成败取决于细节。“将生活中最细微的元素塑造为极至的和谐”—红树西岸这句经典的广告语道出了豪宅市场的取胜之道。

## 豪宅差异化定位

在豪宅市场同质化严重的时候,如何做出差异,并将差异变成优势就非常重要。

红树西岸坐拥无敌深圳湾海景和高尔夫球场景观优势,配以住宅项目中独有的水晶立面和“碉堡”一样坚固的建筑品质,在深港豪宅市场上竟几无替代品,这不能不说其差异化战略的高明。

事实上,除了红树西岸之外,不少开发商已经认识到差异化的重要性。在尖岗山项目上,招华缩减原 TOWNHOUSE 开发,而增加独立别墅供应,其实也是建立在对市场不同层次客户定位,进行差异化开发的豪宅战略。

差异化无疑是让开发商能在本已稀缺的市场,通过产品类型的再度差异化从而

造成进一步的稀缺,并用楼盘价格反映极度稀缺的价值。

## 豪宅的品味

某世界极卫浴品牌有一个经典的广告:谈判桌上,一人拿出一个该卫浴品牌的水龙头,说其他人说:“请设计一个配得上它的房子!”,满座无言。事实上,豪宅同样有对生活品质极至追求的情结,哪怕一个小的细节都异常讲究。

对港人心理有较好把握,并把其目标客户群定位在有很强的国际化背景的百仕达·红树西岸对此有深入的理解。其精装修户型所赠送的室内装修全面引入德国四大著名家居品牌 Siematic、Miele、Duravit、Grohe 原装进口产品。SieMatic 远东区总裁 Mr. Volker Betsch 表示,“SieMatic 是国际顶级橱柜品牌,专为世界顶尖财富人群定制。作为亚洲顶级滨海智能化社区,百仕达·红树西岸所倡导的“上善生活”理念与 SieMatic 历史悠久的贵族气质默契一致。从这个层面上来说,豪宅竞争的成败取决于细节。“将生活中最细微的元素塑造为极至的和谐”—红树西岸的卓越形象及其业主的尊崇地位。”

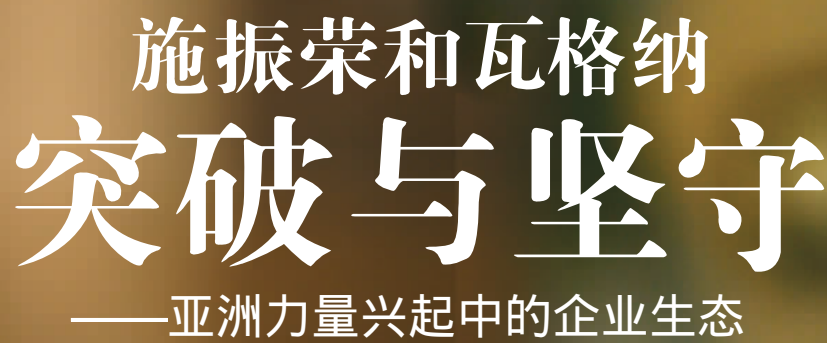
事实上,很多港人,在对红树西岸一无所知的情况下,得知红树西岸精装修所配备的是 Miele 电器和 SieMatic 橱柜时就开始对红树西岸颇有好感,“懂得用这种品牌的楼盘值得期待”—一位港客如此评价。

这种外形看起来极为普通、色彩简洁的橱柜也为很多人所诟病,他们认为甚至还不如国产橱柜看起来漂亮。“其实,只要在欧洲留过学的人,一看橱柜上的标记就知道,这种品牌多为欧洲上流社会家庭使用。”罗雷说。

豪宅概念已超越优越景观、大户型、金壁辉煌等等这些过去看来必不可少的元素,品味在决定豪宅的层次和它的价值。

只知道躺在稀缺的土地资源上挣钱的“懒人”做法已经被越来越多的开发商所唾弃,豪宅市场的好戏开始上演。





施振荣和瓦格纳,这两位商业领导者与《经济观察报》谈论了他们过去的经历,与眼前遭遇的挑战。

京内 番証子(2004)331号



# 施振荣：亚洲的创新者

■本报主笔 许知远 记者 黄继新 北京报道

家里经营的小生意为施振荣提供了最初的商业教育。

他发现卖文具与卖鸭蛋原来是两种不同的生意，前者的利润高但资金周转却慢，后者的利润微薄但资金每两天就可周转一次，现金流运转快的鸭蛋生意能赚更多的钱。为了追回欠款，长辈有时一大早就到欠款人家里喝茶聊天，耗上大半天，也可能空手而归。当日后创建 Acer(宏碁)后，施振荣将深感财务上的管理是多么重要。

那是 20 世纪 50 年代的台湾，尽管国民党政府从大陆运来大量的黄金与外汇储备，美国人提供了新的援助，但没人能够预测未来的台湾奇迹。主宰台湾经济的，是以蕃薯为代表的农作物，村里的杂货铺是重要的商业流通方式，所谓现代工业不过是纺织、塑料、人造纤维这些轻工业品，它们缺乏技术含量。生活困苦、节奏缓慢，回忆起来甚至不无田园诗情。

1976 年创办 Acer 前，施振荣拥有令每个知识青年深感羡慕的一切：理想、才情和幸运。大学时他一心要成为交通大学的校长。28 岁时，他开发了台湾第一部电子计算机，到了 32 岁，他被评选为台湾十大杰出青年。如果不是他任职的荣泰电子陷入困境，他可能仍会在技术开发主管这样的轨迹上继续发展下去。

接下来的故事，已是台湾乃至整个华人世界耳熟能详的传奇。在台湾新的商业版图中，最多只有张忠谋可以像他一样富有代表性。而且更为难能可贵的是，Acer 走出与几乎所有华人企业不同的道路，它要创建自己的品牌，而非仅仅靠压低成本的代工。到 2004 年底正式退休时，施振荣是全球高科技产业任职最长的领导者，而在华人的企业领袖中，他看曾经领跑者一个个倒下，而在自创品牌这个领域，他可能是惟一的成功者，尽管 Acer 的道路上也面临着几次重大的挫折。

Acer 令人印象深刻的不是它的公司规模，而是它在华人商业世界中罕见的创新能力，这既包括在产品本身的创新，更包括它的组织形态上的探索。施振荣对新领域开拓的兴趣，远远大于他对于旧领地的控制欲，他于个人创造性的尊重、对实验行为的推崇，在成功的华人企业家即使不是独一无二，也是令人印象最深刻的人选之一。他在六十岁时，就勇敢地放下了权力，在他退休生涯中，致力于让自己成为一名商业思想家，期待用自己积累的智慧帮助整个亚洲企业的发展。

5 月 15 日，他与《经济观察报》两位记者分享了他的经验。两天后，在财富论坛上，他宣称亚洲将成为世界创新的中心，但对于中国而言，一个至关重要的问题是，中国还没有一个很好的激励机制。如果 10 至 20 年建立起这样的机制，中国会取代美国成为世

界的创新核心。

“每个人都会跑到这里把自己的专业知识和经验贡献出来。”

## 访谈

**经济观察报：回望 28 年的历程，你怎么理解自己在全球华人企业界里的地位？**

**施振荣：**我们从小受到的教育是，中国人积弱百年，没有现代化，在国际上被看不起。那你是否有心去改变这种情况呢？有心的人就会有行动。例如早期的王安，他虽然在美國创业，但仍然有华人的传统。另一个有心人是创立 CA 公司的王嘉廉，当然王嘉廉的模式不见得对华人适用。

个人电脑行业就像是世界杯足球赛，或像是奥运会的田径赛，是较受众人

**施振荣对新领域开拓的兴趣，远远大于他对于旧领地的控制欲。他说，社会需要越来越多的创新，亚洲是未来创新的中心，这最多是一个时间的问题**

瞩目的赛场，我们在这里取得一定地位，会对华人企业起到鼓舞作用。我期待未来会有更多华人建立全球性的企业。

企业品牌跟两个点有关：一是创新，一是国际化管理。欧洲创新实际上从工业革命开始，现在轮到了美国。东印度公司是近四百年最早的国际化管理案例，而美国的国际化管理从雷鸟(Thunderbird)商学院开始。雷鸟曾是美国二战时的空军训练基地。五十年前为什么会有这个商学院？因为美国人认为他们要实现国际化但人才不足。美国五十年前才开始培养国际化产业，那么国际化需要多少时间？日本企业在创新方面做得很好，但现在看来，他们的国际化管理却不是很理想。国际化必须信得过当地人。

因此，宏 的 20 年，在华人企业国际化的历史中是很短的一段。今天有这样一个结果，应该让人鼓舞，如果我们做得好，可能跟日本相比能后来居上，即使日本这么强大的经济体，也还在学习国际化经验。台湾企业可以先走出去，大陆企业比较慢一些，因为他们一方面有很大的创新阻碍，另一方面他们也有庞大的国内市场。

这个庞大的国内市场很重要，在这样的环境下，可以训练足够多的营销人才。华人企业要国际化，就需要大量的营销人才。台湾缺乏一个规模市场的管理机制，以致台湾企业 20 年来在国外吃亏。台湾做得再好也是小市场的管理模式，对大市场不太知晓。

**经济观察报：你怎样看待大陆企业，他们的弱项和强项是什么？**

**施振荣：**强项是人才和进取心。我 20 年前创业时建立的企业虽小，但人才优秀，这是最重要的一个强项。

而大陆企业现在最大的弱点是产品创新不足。难道是华人的技术不行吗？微软在北京的研究中心，所做的创新都是世界顶级的。那么，是人才的问题吗？也不是。是环境的问题，是企业缺少一个让他的资源和资金持续投入、不断进步的环境。另外，企业走上国际化路线，才能成长，让最重要、最好的产品在成长过程里少缴学费是要着重考虑的。

**经济观察报：**虽然国内市场规模庞大，但过于激烈的竞争让很多中国大陆企业迫于应付低利润竞争，而没有足够强大的资金投入技术研发和市场开拓。

**施振荣：**不完全是资金的问题，是创新的问题。我在 20 多年前已经有了一个想法：除了现有的产品，应该不断有新产品出现。举个例子，就像买保险一样，在我还有能力的时候，攒一点钱买保险。挣 100 块钱拿出 30 块钱买保险，但那 30 块钱当做新的开发投入会带来回报。当你赚到很多钱的时候，你就会想要扩大规模，但加大投入会使利润降低，利润降低就会加大企业的困难。所以，为了改变这样的状态，要一边扩大现有产品的竞争力，另一边要加快新产品的开发与研究，新产品不断出现会带来新的市场扩张力。原来的产品在赚钱，新的产品也在赚钱，企业才会越来越大。就像在挖矿的同时也需要探矿一样。

**经济观察报：你怎样养成这样不断探索的精神？**

**施振荣：**可能是基因吧。这个基因让我在大学里就创立社团，让我做台湾第一台计算器，让我在台湾创立很多第一。人生定位需要自己去做。我对自己的定位是，别人做的我就不做，这个社会不差我一个人去重复别人做过的事情，但这个社会差一个人去“探矿”。“探矿”不能光凭理想，而要有务实精神。“探矿”的过程中，很多人在没有指望时就会停下来，有多少人会继续投入资源呢？我会先找一些小的矿去开采，去赚钱，等有了很多积累、有了资金后，我再来回来继续“探矿”，反正还没人发现它。

**经济观察报：**30 年来，台湾的政治和形势的变化给你带来了怎样的影响？

**施振荣：**20 年前的情况和现在不一样，那时大学毕业后，没有很好的职业提供给我们。很多人去了美国，我在这边和朋友一起“探矿”，也可以做到不愁吃喝，现在情况不同了，“探矿”的人很多，很多高级知识分子都来“探矿”，其中有些人不自量力，结果死掉。面对这样的情况，企业应该转型，过去的一些模式和想法都会变成包袱。人



■本报记者 罗健/摄

多是包袱，设备太多是包袱，我们应该放下这些包袱，企业不断转型才能进步。

**经济观察报：谁是给你留下印象最深刻的“探矿”人？**

**施振荣：**在认识的几个人里面，我认为柳传志、杨元庆、李东生、张瑞敏是这样的人。他们之所以能够做到今天这个地步，是因为他们的经营理念有很多独到的见解，他们一方面要做好中国大陆市场，另一方面还要有自耕精神，这一点做得比台湾企业家好。

大陆企业家现在已经做得很成熟，但单考虑大陆的这一块市场，再怎么也不会太有效，也会有约束。他们要走国际化的道路，也要探“新矿”。所以，海尔也做电脑做手机，但它却离开了原来的核心业务。当然，大企业拥有很多财力时，什么都可以做，但探求“新矿”要有一个正确的理念，要有一个好的管理。三星很国际化，他们什么都做，但他们也是被逼出来的。在 1997 年亚洲危机时，三星放弃了汽车，着力发展电子、手机和电视机，这种做法很独到。

**经济观察报：**那么，企业应该保持怎样的规模呢？

**施振荣：**企业存在的价值是什么？企业的最大价值应该是为相关者——投资者、员工、供应商和经销商做出最大贡献。企业要最大限度地利用资

源——资金和人。企业规模并非越大越好，重要的是成熟度。企业太大，会比较沉重，太小了又缺乏竞争力。

**经济观察报：**在十年以前，人们不会像现在这样谈论华人经济。你对此怎么看？

**施振荣：**在早期，无论是在台湾、东南亚，还是中国大陆的华人企业，都有一些失败的例子。华人有一个统一意识，那就是儒家思想，就是如何聚集人才，聚集一些好的人才并合理地分

## 施振荣

1944 年出生于台湾鹿港。1971 年于台湾交通大学电子工程研究所毕业。

1976 年基于推广微处理器技术的理想，他与夫人叶紫华女士以及其他三位伙伴创立宏 集团，服务于宏 集团 28 年，是目前全球高科技产业任职最久的 CEO。

宏 成立以来，直接或间接在台湾开创了许多新的高科技事业，也塑造出全球知名的 IT 品牌。施振荣曾多次领导宏 成功推行变革管理与企业再造，使自己在经营管理方面的想法得到应用。2004 年年底退休之后，投入“中华智融集团”。

配他们去“开矿”。李嘉诚也是这样走过来的，他把握了一些“探矿”的机会，请别人来参加，这都是华人成功的原因。

在东南亚和台湾有一些华人的失败，其原因是资金出了问题。他们的很多资金是借来的，东南亚经济危机爆发时，这个问题就比较突出。华人企业为什么会出现这些问题？主要因为华人喜欢控制权，尤其是控制股权。企业发展就要扩充资金，有时候需要向银行借钱扩充资金，如果发展顺利就不会出问题，但如果不顺利，企业的发展会陷入被动状态。

现在，很多华人企业已经开始意识到这个问题，在逐渐参与资本市场的国际化。企业做得好，可以向资本市场借钱。资本市场的钱和贷款不一样，资本市场是自己的钱，股东如果没有信心可以把股票卖出去。

**经济观察报：**在你接触的企业家中，30 岁左右的年轻人和你这一代人有什么不同？哪些东西更优秀，哪些东西更糟糕？

**施振荣：**过去在宏碁，我有一点被架空的感觉，我难以接触到底下的年轻员工。做企业要考虑争一时还是争千秋，年轻人可能大部分争一时。我给他们的忠告是，不要光看眼前的一时。其实，老一代很辛苦，把握了一些机会来创造企业，希望企业能够长久地发展。

**经济观察报：**在上世纪 90 年代，太平洋沿岸都在谈论“大中国”。10 多年过去了，你对此有什么看法？

**施振荣：**市场就是创新的龙头，是经济的龙头。

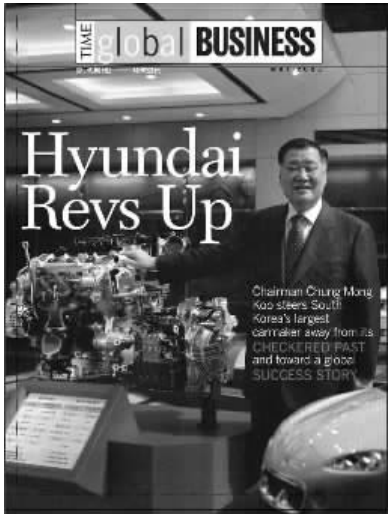
人才是最重要的。大陆每年都有大批人才涌现出来，这里面不包括劳工，主要是知识分子，因为大量的创新是靠知识分子实现的。我们的知识分子是世界第一的，但需要给他们一种机制，能够使他们发挥作用。社会需要越来越多的创新，而创新的发动者就是知识分子，亚洲是未来创新的中心，这最多是一个时间的问题。

**经济观察报：**你认为这个时间是在什么时候？

**施振荣：**以前我们乒乓球比赛拿世界第一，现在我们在一些田径比赛中也拿第一了，奥运会金牌总数第一早晚会出现。不用太着急，时间在我们这边。华人在未来对世界的影响是重要的，从历史上看，我们有过创新的第一，不靠人多，靠环境。唐朝时，我们就已经形成了国际中心。唐朝的长安就像是现在的纽约。唐朝时的中国只有两千多万人，所以说创新不是靠人多，但是，人多可以创造一个大的市场，外国人看到的的就是中国的这个市场，我们可以利用这个市场发展自己。现在的问题是如何把市场、人才、创新、资金协调起来建造好的平台。美国有很好的平台，但现在也有问题，他们走到极端去了。

## 现代汽车的腾飞

郑梦九会长将现代缔造成为具代表性的世界级汽车制造商



员工尊重的郑梦九会长，将本人的意志转达到公司的各个部门。通过在现代汽车服务公司几年的经验，他得出了“质量问题是企业最大问题”的结论。现代汽车质量本部徐炳烈社长回忆，5 年前郑梦九会长突然访问他的办公室，大喊“质量是我们生存的核心，我们不管花多少钱也要保证质量！”

郑梦九会长还设立了一项新制度——现代汽车 68000 余员工无论是谁，只要是有关提高质量的方案，可以在所有会议上提出。去年，牙山工厂质量管理部的柳承烈社员提出，由于螺栓和支架位于已经组装好的整车内部，从外边

很难看到是否拧紧，因此在前面上方位置安装一面镜子，将会大大提高业务效率。当时质量部门很多人为解决这个问题冥思苦想，而柳承烈社员是在澡堂看到镜子里自己的背影时突发奇想，提出了议案。于是这个困扰大家很久的问题终于迎刃而解。

短期内，郑梦九会长为其“质量情结”付出了相当大的代价。去年，新索纳塔上市前因为细小的缺陷将新车上市时间推迟了两个月。2003 年，起亚 OPIRUS 因为齿轮箱发出的噪音，生产线停了两个月。当时，郑梦九会长回答：“如果是因为质量问题，就没关系。”

当然，质量并不代表一切。郑梦九会长在质量以外，为技术、外型、R&D 部门也付出了很多努力，研发费用比 1999 年增加了 110%，达到 16 亿美金。并且投资 2 亿美金，成立了加利弗尼亚研究所、密歇根设计研究所、欧洲技术研究所；投资 6000 美金，成立了 LA 车辆检测场。

韩国南阳研究所去年落成了能进行虚拟三维设计的新楼。郑梦九会长最近走访李铉淳会长时说，“研发费用给几亿美金都可以，但研发工作一定要做好。”

此外，现代汽车为挽回那些“弃现代车而走”的顾客，还需要在创新方面不断努力。现代汽车在 1999 年为挽回为直线下跌的质量信任度，向消费者承诺当时最高的 10 年 10 万英里的保修期。同时，为和其他大企业竞争，现代汽

车开始把其他企业作为高级车型选装件的配置作为基本配置提供给消费者。即将在美国市场投放的 2006 年版索纳塔，把大部分其他竞争厂商的 4 气囊加装为 6 气囊，增加了 6 碟 CD、MP3 播放机以及 ABS 系统，并以低于 2 万美金的价格供货。

去年 10 月，现代汽车在美国市场投放了小型 SUV——途胜。今年年底，现代将在美国市场投放新型豪华轿车 AZER-A，今后还将投放大型 SUV 和混合动力车型。特别是为集中占领世界主要市场，现代汽车正在世界各地增设生产厂。现代在印度南部 Madras 将投资 6 亿美金，建设印度第二工厂，预计 2007 年完工。今年 4 月，在美国成立了第一家工厂。投资 12 亿美金的阿拉巴马蒙格马利工厂今年将生产 15 万辆索纳塔，明年投产现代的代表作——SUV 圣达菲。在拥有尖端设备的现代汽车最现代化的“阿拉巴马工厂”将成为打造世界汽车产业航母的坚实基础。”

结论是，现代汽车的成长刚刚起步。虽然最近现代汽车的成绩令人瞩目，但仍只是销售 330 万辆(包括子公司起亚)，位居世界第 7 位的企业。但郑梦九会长志向高远。他雄心勃勃地说“将来我们要把现代汽车变成可怕的竞争者”。

今后每当现代汽车的竞争对手回头看谁在追赶自己时，都会想起郑梦九会长说过的话。

Advertorial |

## 以“直接模式”服务民族教育

云南民族大学全面应用戴尔设备建设信息化教学环境

云南省聚居着 25 个少数民族，是我国少数民族最多的省份。作为云南省重点高校的云南民族大学，是我国民族高等教育的重要基地，在半个多世纪的历程中，它对云南各少数民族的文化进步和中国西南边疆地区的社会发展做出了积极的贡献。2003 年以来，为了改善办学条件，云南民族大学加大了信息化投入力度，在“资源管理”和“课堂教学”等两大重点应用领域，全面引进戴尔的服务器和台式机设备，从而显著提升了学校教学环境的信息化水平。

云南民族大学图书馆是学校最重要的教学资源中心。该馆拥有各类藏书 71 万多册，特别是收藏有贝叶经、东巴经等大量民族文献古籍，这些珍贵的资源对全校乃至全国的民族考古、民族历史、民族宗教等领域的研究工作，都有着重要的参考价值。2003 年底，该馆一次引进了 4 台戴尔 PE2650 服务器，分别用于支持“电子图书”、“论文库”、“教学视频点播”等各类电子资源的应用。此外，图书馆还特别引进了一台高性能的戴尔 PE6650 服务器，该服务器专门用于支撑“图书馆综合管理系统”，以实现包括民族古籍在内的全部馆藏资源的动态管理与保护。

在课堂教学中引入先进的计算机设备，是云南民族大学打造信息化教学环境的又一项重要举措。从 2003 年初到现在，学校共引进了 300 多台戴尔 OptiPlex 系列台式机，具体机型包括 GX160L 和 GX270 等两大类。这些台式机主要分布在各专业学院，它们对教学

质量的提高，特别是对某些特殊专业的教育、教研，发挥了重要的作用。以“教育技术学院”为例，该院拥有 40 多台戴尔 GX270 台式机，它们的强劲性能，确保了“三维动画制作”等一些专业课程的教学效果；再比如“民族文化学院”，该院在民族语言等专业的教学与研究工作中，需要运用专门的软件对不同民族语言的发音与字形进行分解和分析，以探索这些语言的共同规律，据院内有关老师介绍：这些语言软件对计算机设备的兼容性有比较高的要求；而该院引进的戴尔 GX160L 台式机，凭借良好的综合性能，出色地支持了这些软件的运行，圆满地完成了语音和字形分析等各项使命。

与戴尔合作两年来，云南民族大学对戴尔的“直接经营”模式越来越认同。学校资产管理处处长张强老师说：“戴尔与学校之间建立了直接的、经常性的沟通渠道。通过密切的沟通，戴尔能够根据充分了解我们的具体需求，并对设备进行有针对性地配置，这种定制化措施帮助学校节约了宝贵的设备采购预算。”在服务方面，戴尔的直接模式同样给校方留下了深刻的印象。学校设备科负责人武松林老师指出：“过去，不同设备的服务响应水平参差不齐，我们 IT 部门的维护工作量非常大；与戴尔合作后，戴尔的大客户热线效率很高，上门服务也很及时，这些措施不仅将我们 IT 部门从繁琐的终端维护中解放出来，而且确保了分散在校内各部门的设备得到统一水平的维护，从而有力地支持了学校教学工作的正常开展。”



■ 本报主笔 许知远 记者 黄继新  
北京报道

汽车一度是物化了的美国精神的代表。它提供的就业、速度、个体空间、安全和自由,承托了美国战后崛起的现实和理想。汽车业曾经是工业中的工业,是企业界王冠上的那颗明珠。然而,这颗明珠正在退色。

45岁那年成为通用汽车的总裁时,被企业界称为“黄金小子”的小理查德·瓦格纳(Richard Wagoner Jr.),接过了汽车业日益衰老的王都的权杖。

汽车业已夕阳日暮?当然没有,以中国为代表的新兴市场永远能激起所有汽车厂商最狂野的幻想。以美国为代表的成熟市场则为丰田和现代等充满能量的后起,甚至后起之秀,提供了最波澜壮阔的战场。新进入者们继承了汽车业传统的几乎一切品质,而通用汽车,似乎除了32.4万个就业,没有更能和竞争者们比试的东西。

这样说并不公平,事实上,年收入1935亿美元的通用汽车,仍然是当今世界最大的汽车制造帝国,它养活的110万人口(包括在职、退休职工和家属)超过了美国的绝大部分城市,它仍然拥有在美国和全球第一的市场占有率。

但是这些数字后面还有令人难过的现实。通用汽车的汽车业务在2004年出现了8900万美元的亏损,它的净收益完全依靠利润丰厚的信贷业务提供。它去年一年的工资支出高达215亿美元,而给所有在职和退休职工负担的医疗保障费用也高达52亿美元。它仍是市场第一,但是今天在美国市场上25.6%的份额已无法与四十年前的近50%同日而语。

不管是在年报上,还是在与本报的对话中,瓦格纳一再强调通用汽车的最大问题是历史遗留的包袱太重。除了比美国总统还要优厚的养老计划外,汽车工人工会与通用汽车的现有协议还规定了,他不能令任何一家工厂的开工率低于80%。

人们都在担心瓦格纳能否成为通用汽车的救世主。和IBM的郭士纳或GE的韦尔奇那些实现企业史上最成功的大逆转的商业领袖相比,瓦格纳显得太仁慈。是的,通用汽车不是一家纯粹的上市公司,因为股东利益并不在斯隆五十年前给这个公司制定的目标中排第一位。但是,谁知道呢,也许瓦格纳是在为最后的努力进行舆论准备。

52岁的瓦格纳不是第一个想要成为救世主的通用汽车CEO。通用汽车的市场份额已经连续下滑了四十年,他的几乎每一个前任都曾经发表过要将通用汽车的市场份额拉回历史的雄心,但每一次这样的雄心表露最终都不可避免地沦为笑话和批评的对象。

5月17日,瓦格纳开诚布公地和《经济观察报》谈起了他面临的挑战和困境。显然,这并不是一个通用汽车中国公司愿意深入探讨的话题。这也许是有不太公平,因为中国目前正是通用汽车最自豪的增长市场之一,2004年更是凭借27%的增长率而一跃成为通用汽车的第二大市场。他在最自豪的增长市场上谈论饱受质疑的美国本土业绩。

清早七点开始的采访并不能妨碍这位曾是杜克大学篮球队员的大个子成为会议室里大脑最兴奋的人。当然,他仍不满足,“怎样不用睡觉也能工作”是他列在全球性视野和人才甄选机制之后的第三项商业领袖所需具备的素质。

经济观察报:今天你所面临的,是你整个职业生涯中最大的危机吗?

瓦格纳:挑战永远会有很多。我们



■ 本报记者 罗健/摄

# 瓦格纳:救世主还是坚守者

经济观察报:通用汽车的一大传统,就是为每个细分市场都提供产品。这个传统今天仍然适用吗?

瓦格纳:斯隆对此有一句非常著名的话:“为每个钱包和每个理由提供汽车。”这个理念仍然在发挥着作用。不同的是,你怎样执行这个理念。在斯隆的年代,通用汽车的每个品牌只有一两款汽车,今天我们的车型更丰富了。因此我们的业务也变得更复杂,但它也给我们带来了更大的机会。

经济观察报:你对公司进行重组所需采取的最重要步骤是什么?

瓦格纳:很清楚,我们的业务模式几乎适用于全球各地。但在这个行业,没有好产品就不可能长久成功,因此伟大的产品是第一位的;第二,要有非常好的营销策略,不然你就会迫不得已陷入制造大宗消费品的境地;第三,你得有非常高的生产技能,以及成本和质量管理体系,因为标准和期望值都太高,你不能允许业务的任何一方面会变得高成本低竞争力。你的产品质量没有竞争力,顾客就不会回头。另外就是要有增长战略和全球运作技能。这些就是我在做的事情。

经济观察报:你认为自己是一个逆转型的领导者吗?

瓦格纳:呃,我最好是。(笑)

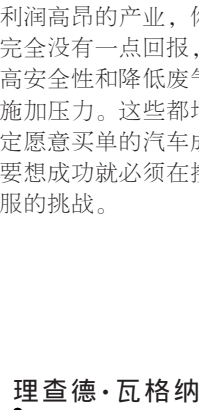
经济观察报:20年前,美国汽车业遭遇到新入市场的日本车厂带来的危机。今天的情况与当年一样吗?

瓦格纳:有些情况是不会变的。20年前的美国,因为更注重油耗而使得日本厂商拥有了很大的竞争力。但今天,韩国制造商的竞争力也很强,欧洲车厂亦是。现在已经不再是汽车原产何地的问题,而是汽车企业的能力问题,无论其总部是在德国、东京还是上海。今天已经有足够多的厂商变得成功,并拥有了参与全球竞争的能力。

经济观察报:在20世纪,汽车业

是工业中的工业。通用汽车正是在那样的背景下产生的,当时的它是大湖里的一条大鱼。今天世界已经改变了,这带来了什么样的影响?

瓦格纳:今天,湖里有更多的鱼试图攻击你。你需要变得更快,但却不一定是更小。你需要找到一条改进自身以适应不同环境的方法,以及愿意去更快速地改变,并利用好你的全部优势。上个世纪对汽车工业来说是一个伟大的世纪,但我想,新世纪蕴藏着很多希望。但是,今天全球汽车业都在面临一些最基本的问题;这不再是一个利润高昂的产业,你投入的资本可能完全没有一点回报,监管者不断在提高安全性和降低废气排放方面给我们施加压力。这些都增加了消费者不一定愿意买单的汽车成本。这是汽车业要想成功就必须在接下来二十年里克服的挑战。



理查德·瓦格纳

1953年2月9日出生于特拉华州威明顿市。1977年,瓦格纳开始了他在通用汽车公司的职业生涯,在纽约财务办公室担任分析员。此后,他先后在通用汽车公司任司库、执行财务总监、分公司副总裁兼财务经理、集团总监、执行副总裁兼首席财务官。

1998年起,他担任通用汽车公司总裁兼首席营运官。2000年6月1日当选为通用汽车公司总裁兼首席执行官,并成为通用汽车公司董事会董事,主管通用汽车全球业务,领导通用汽车公司汽车战略委员会的工作。

经济观察报:有人认底特律的衰落是必然的……

瓦格纳:我可能不会这样说,我所见到的是,单一中心——不管是在底特律、是在德国,还是在日本——无法再统治全球汽车业。我看待这个问题的态度就是:底特律总会有生存空间,慕尼黑也会有空间,韩国和日本也会有空间,甚至总部设在中国的公司也可以有自己的空间,挑战只是谁将取胜。我想更多地还是跟规模大小、生产能力和全球思维有关系,而与你的总部在底特律或是日本或是中国无关。

经济观察报:你会怀念过去吗?

瓦格纳:有时候,在美国市场上,依赖传统设计会获得一些市场机会,但是除此之外,人们想得不多。我们今天事实上正有机会做这一点。回顾通用汽车比其他厂商都要长的历史,你会发现他们当年也要面临很多困难,相比我们今天所遭遇到的情况,那些困难并无太大不同。

斯隆在《我在通用汽车的岁月》一书中写道,“每一代管理者都有其挑战。业务和创新却需要保持前行。”只有很少的公司能成为百年老店,因为这些公司幸运地拥有能够解决那一代人所面临的挑战的管理者、人才和资源。这就是我们眼下的责任,即应对今日的挑战,确保我们能够再存续20年,然后留待下一代人来应对之后的挑战。

经济观察报:当时,美国和通用汽车的关系很特别。今天呢?

瓦格纳:有一句很有名的话:“有利于美国的,就有利于通用汽车,反之亦然。”今天仍是如此,不过我得说,比例可能有所不同。今天我更愿意说,有利于全球经济的,就有利于通用汽车。汽车公司的盛衰与全球财富和经济发展紧密相连。为什么我们去年在中国卖出了530万辆汽车,相比之下六七年前不过只有200万辆?这不仅仅是因为通用汽车来到了中国,成立了合资公司,推出了新车型,它更是因为越来越多的中国人买得起车了,因为这里的经济以10%的速度增长,这是人们收入更多的结果。不过我们要看到这个事情的两面性,经济走势好,就不光有利于通用汽车,它也有利于这个行业里的每一个竞争者。

经济观察报:日本丰田的董事长上个月表示他们会考虑提高售价,以帮助通用等美国汽车公司渡过难关。这个举动会真的有用吗?

瓦格纳:此话你也不会相信,对吧?再一次回顾历史,你会发现同样的事情也发生过。一个国家或者一个行业本来运转得很好,但是因为各种原因,它们开始遇到困难。最好的一个例子就是韩国。五年前,韩国的情况看起来非常糟糕,现代汽车处境艰难,起亚汽车几乎已破产,大宇汽车也几近破产。而五六年后的今天,他们的业务却相当出色。日产六七年前也度日维艰,现在也非常好。

在美国,阻碍了福特和我们——也包括一部分克莱斯勒业务——的,是历史遗留问题的成本。我们在美国有相对较高的成本,因为美国的情况是如此特殊:我们给退休工人提供了非常高的福利。当我们效益降低、市场份额缩小时,我们就需要精简员工,因此我们今天拥有的在职职工数已经减少了,但是我们却不得不支付之前已退休人员的成本。随着通货膨胀和医疗保障增加,这部分成本也在不断提高。

我想,问题永远会存在。在任何时期,每家公司的具体情况都会把你带进成功或者卷入困境,但如果这时你的本国货币比较坚挺,本土市场也比其他市场都强大,你就会好受一些。这不过是顺流逆流的问题。



金光集团APP(中国)  
SINAR MAS GROUP-APP CHINA

Tel:86-21-63352222 http://www.app.com.cn

APP—世界纸业十强,产品涵盖整个浆纸领域,一贯卓越的品质表现使APP成为优质纸品的标志。

APP优质纸品一览:太空梭、东帆、长鹤、神盾、彩蝶、金贝、汉威、金鸥、立可得、金球、金彩蝶、CANARY、金旗舰、蓝蜗牛、旗舰、真真、清风、唯洁雅。



优质纸品

# 传播绿色

APP在华已造林300多万亩,是中国造林最多的造纸企业,首批5家林场均通过ISO14001国际环保认证。



# 杯酒人生



作者:《经济观察报》首席评论员  
邮箱:shaoyingbo@vip.sohu.com

让通用电气公司越变越绿，这是首席执行官杰弗里·伊梅尔特宣布的。他说到2010年，通用电气在开发清洁能源上的资金会翻一番，达到每年15亿美元，并且计划那时公司环保产品的营业额也会翻一番，达到每年200亿美元。与此同时，到2012年，通用电气计划减少自己1%的温室气体排放（如果不采取任何行为，排放量将增加40%）。通用电气推广这个计划用了个令人费解的口号：“环保想像力”。还好，这只是它惟一 的缺陷。

我们要清醒地看待这个问题：伊梅尔特和韦尔奇有同样的基本目的——为投资者赚钱。但他同时也承认世界市场在起变化。这个市场想买到能减少温室气体排放的商品，从

通用电气的这个计划，是在一场正在悄悄改变全球商业的绿色革命中最具戏剧性的代表。在美国，人们对此看得更清楚。因为布什当局退出了今年2月在140个国家生效的《京都议定书》。设想一下，如果你是用通用电气，和欧洲的生意数以百亿，无论布什政府说什么，你现在就需要开始执行世界环境政策。伊梅尔特所做的核心，实际上就是把集团海外分支的运营标准扩展到整个集团。

代表这些自我实施规则的好例子是一个在金融机构中形成的环境标准,名叫“赤道原则”。服从这个规则的公司都同意,不会向没有认真执行环境影响评价的项目融资(这个评价需要贷款人解释,项目将怎样达到可持续发展以及其它的一些社会目标)。这个原则现在已经被几乎所有的国际金融机构采纳,包括花旗集团、美国银行、汇丰银行还有摩根大通。

没有任何人想成为下一个通用汽车——这个曾经辉煌的汽车制造商的债券评级日前被贬为垃圾级。通用汽车把自己的未来押在了浪费能源的运动型多功能车和轻型卡车上。然而,就连丰田都决定,未来市场一定会需求低油

这个绿色革命的部分动力其实源于自卫。在一个以安然为代表的企业丑闻叠出的时代，首席执行官们明白，他们的品牌是一个珍贵的资本。要保持一个牌子的可信度，仅仅卖出好商品已经不够了。消费者信赖的、需要的是有责任心、公司，他们不信赖看上去自私和浪费的公司。就连全球最大的能源公司——一度是企业傲慢的代表——也开始了转变。壳牌开始了一个全球项目，目的是帮助削减世界上最严重的城市里的有害物排放。

“企业领袖们认识到,现在的

企业领袖们认识到，现在的经济不是惟一被全球化的东西，信息和民间组织也被国际化了。企业需要保护他们的品牌以及在全球经营的权利

通用电气和其它公司转变的另一部分动机是“公司美容”——建立更好的公共关系是其重点之所在。这个年头,你得被人认同是一个做好事的人才行,正如伊梅尔特所说:“绿色就是绿色的”。(本文由《华盛顿邮报》提供中文版权。张一帆/译)

能不能说,酒对人类一无是处?起码我个人这样认为。甚至我认为他比抽烟更可恶——坦白地说我是个烟鬼。抽烟更胜于慢性自杀,可是这又怎么样,人不是从一出生就开始了慢性自杀的过程?说抽一根烟少活多少岁,根本就是毫无根据的吓唬人的说法,更何况你根本也不可能知道你本来可以活到多少岁。酒便不同,它直接就可以毁了你现实的人生,它会把你变成一个酒痴,一个呆子。我相信,大多数人都宁愿少活两年也不愿傻傻地呆在上。

还有比喝酒更可恶的东西吗？有，那就是死乞白赖叫人喝酒的人。碰上这种人你算倒了八辈子的霉。你不想喝酒，那讲个理由吧，说我不会喝酒，不爱喝，说身体有病，说怕媳妇，说还要开车，明天还要上班，还要讲话，随便你怎么说，其实这正好中了人家的圈套，他就是希望你正好中了人家的圈套，你都有个理由都能轻松地回击你。反正，你得把酒倒进自己的胃里。我们一帮子大学同学，不少人怀有远大抱负，小小年纪就想着经世治国之策，但十几年一过，升得最高的却是一位最不起眼的，当大家了解他有惊人酒量的时候都不禁扼腕。他自己一解解酒家更是

有一年，我们一行新闻记者被组织去报道一次重要会议。金福同仁因为所在单位级别最高而倍受关注。金福跟我一样是个滴酒不沾者，这就是他倒霉的理由，尤其是在这种大吃大喝の場合之下。

次日中午，我陪着金福在工作人员的桌上吃饭以避免再出现类似情况，教育处长也在。旧事重提，教育处长一边给金福夹菜，一边表示对他昨晚的表现不解，喝一口算什么呢，何必弄成那样？金福一言不发，闷头吃菜。“昨天首长见你走了，顿觉不好，然后直说对不起，我当然可以证明，首长的确是满怀内疚地说了好几遍‘是我不对’的话。”

金福仍在闷头吃菜，只不过心里产生了负罪感。午饭快结束的时候，来了一位司机，一脸笑容，神态爽朗：“哈，没想到我一个平民百姓还有机会跟京城名臣同桌吃饭啊！哈哈哈。”他的到来使我们这里的气氛一下轻松起来，大家开始有说有笑了，“我是个开车子的，每天看着领导们一脸严肃，坐在车上还得想事，我就觉得还是我自己这活好干，工作完了，吃点喝点，拿着科长处长的位置来我还不换呢！”这位司机大哥确实招人喜欢，金福高兴得跟他攀谈起来，也不管下午的会。于是我先走了。

晚上回来,听说金福病了,躺在屋里睡觉,进去一看,原来是喝多了。“唉,师傅说了,他就佩服我敢驳首长的面子,有气节。”然后呢?我问。“然后他举起酒杯说:我以一普通百姓的

尤其要说的就是教育处长。金福越越想越觉得这个人坏，晕晕乎乎的过程中他好像记得处长总在给司机师傅挤眉弄眼，原本没有多少话好说，但他总能提起新的话题，让这个过程一直继续下去。别看他喝成那样了，可金福还是能清清楚楚地记得其中最为经典的一段：

西方人比我们中国人更喜欢喝酒，饭前还有所谓的开胃酒，但是不一样，他们喝红酒，而且比较科学、文明，绝对没有一醉方休的追求。我们的生活里面有很多类似的事情，看样子都和文明世界很像，但骨子里的实质却完全两样，尤其是关于一些重要问题的词汇。

知道什么是“酒腻子”吗？那是北京人给顶级酒鬼的称呼。酒腻子什么样，先前书里有记载，这种人穷因潦倒，嗜酒如命，有一分钱也要用来买酒，没有下酒菜怎么办？没关系，他身上总是带着一块铁锭，喝酒之前舔一舔，好让他那完全麻木的舌头上产生一点感觉。

2004—2005 年度

# 中国杰出营销奖 新疆杰出营销奖

## 一、关于奖项

“中国杰出营销奖”是由经济观察报联合香港管理专业协会，采用国际标准每年举办的大型活动。为了推动中国营销市场参与国际竞争，本年度将此评选深入中国各地区。

## 二、组织结构

**主办单位：**经济观察报 香港管理专业协会

**承办单位：**新疆市场营销协会 欣文媒体集团

**特别协助媒体：**新疆经济报 新疆都市报 消费晨报

**协办媒体：**新疆主流新闻媒体

**全程网络支持：**新丝路网站 (www.xj.cninfo.net)

## 三、评选相关信息

### 执行委员：

王栓乾 新疆市场营销协会会长  
原新疆社科院院长、新疆师范大学教授

殷少明 新疆财经学院市场系教授  
新疆市场营销协会学术委员会主任

哈斯木江 新疆财经学院教授

马 洁 新疆财经学院教授、MBA 教育中心主任

陈玉萍 新疆财经学院副教授、MBA

李 松 新疆生产建设兵团国有资产经营公司资本  
运作部总经理、MBA

万 瑾 新疆市场营销协会管理咨询委员会副主任

### 裁判成员：

李清飞 经济观察报副社长

蒋炯文 长江商学院副院长、教授

白长虹 南开大学营销学教授

袁 岳 零点调查集团董事长

陈一初 精信整合传播集团董事长

高建华 北京汇智卓越企业管理咨询有限公司董事长  
首席顾问

李中耀 新疆财经学院教授

张 强 新疆香梨股份有限公司执行董事、常务副总裁

## 四、决赛及颁奖典礼

2005 年 5 月 28 日，乌鲁木齐

新丝路网站 (www.xj.cninfo.net) 图文直播

查阅 2004—2005 年度中国杰出营销奖相关信息请登录 [www.eobserver.com.cn](http://www.eobserver.com.cn)

2004—2005 年度中国杰出营销奖 · 新疆杰出营销奖组委会

联系人：周卫和 吴玉玉

地址：新疆乌鲁木齐市金银大道新闻大厦 8 楼

邮编：830002

电话：(0991)8559573、13999409667

电邮：xjcyjxj@163.com

新疆市场营销协会

搭建走出营销平台  
提升市场竞争能力

新疆欣文媒体投资 (集团) 有限公司

欣文就是影响力

探索中国移动通信和无线产业的新方向和新机遇... 来自电信业和政府的500名代表参会!



**The 6th Annual China International Summit & Exhibition**

# 3GMOBILE

**Preparing for 3G Mobile Networks and Beyond**

## 第六届中国(北京)移动通信国际论坛暨展览会

**2005年6月28-29日, 北京中国大饭店**

批准单位:

主办单位:

支持单位:

中国信息产业部  
Ministry of Information Industry

中国通信学会  
CHINA COMMUNICATIONS SOCIETY

中国移动通信  
CHINA MOBILE

中国联通  
CHINA UNICOM

**国内移动通信和无线产业规模最大和最具国际影响力的峰会之一:**

欢迎加入来自中国和全世界的主要运营商、服务提供商、基础设施供应商、芯片组开发商、手机制造商、内容提供商和应用开发商:

- 听取中国运营商和无线业界动向的独特见解
- 探索3G技术、增强技术和向超3G演进的前景
- 评估3G移动电话和半导体创新的潜力
- 寻找能够创造新收入来源的服务和应用

**主要中国发言人包括:**

- ✓ 信息产业部科技司司长闻库
- ✓ 信息产业部无线电管理局副局长谢远生
- ✓ 中国电信北京研究院副院长赵慧玲
- ✓ 大唐电信科技股份有限公司总裁魏少军
- ✓ 北京邮电大学经济管理学院院长吕廷杰
- ✓ 中国移动通信及中国联通高级代表

**另有9名国际运营商代表讨论3G经验和未来走向:**

3香港... KDDI... NTT DoCoMo... O2... Orange... SingTel... Sprint... Telefonica Moviles... 沃达丰...

**支持组织:**



**高级赞助商:**



**大会刊物:**



**支持刊物:**



**国内支持媒体:**



**国内支持在线媒体:**



**支持市场咨询与咨询公司:**



**组织单位:**



有关咨询, 请致电 IIR 国际会议机构 +852 2219 0111, 或发电邮至 [cs@3GmobileChina.com](mailto:cs@3GmobileChina.com)  
[www.3GmobileChina.com](http://www.3GmobileChina.com)



挑灯看剑  
周其仁

## 观察经济大时代

作者：北大中国经济研究中心教授  
邮箱：zhouqiren2005@yahoo.com.cn

一位我尊敬的教授问：人类分明进入了一个经济大时代，为什么经济学者对这个大时代的转变反应迟钝？这个问题让我想了很久。一个可能的原因，是观察经济大时代，往往有特别的困难。没有深入可靠的观察，分析难有用武之地。借着今天在《经济观察报》的专栏开工，说说我的想法吧。

究竟是不是一个经济大时代呢？让我们从最近一则财经新闻说起。5月18日，美国宣布对四类中国纺织品设限；同一天，欧盟宣布对两类中国纺织品实行“紧急特保”；两天后，中国财政部公告，自2005年6月1日起上调纺织品出口关税。需要提点一下：纺织业是中国最普通不过的行业，中小民营企业当道，没有什么了不得的高科技。偏偏就是这样，一个普通得不能再普通的行当，却要劳动世界上最强大的三个政府为它费神。究竟发生了什么事情？

这里无意评说事件本身。我们要问：这样的事情过去有没有发生过？当我们退到很远的位置来看事情的全局，应该不难举证经济大时代的转变。

岂止一个纺织业！排头看去，玩具、制鞋、箱包、打火机、眼镜、文具、礼品、自行车、摩托车……都是很普通的产品，没有哪样发达经济真的不会制造。可是似乎转眼之间，“中国制造”就铺天盖地而来。单论制鞋，当今中国一年造鞋60亿双，占全球总产量的一半。这样的事情过去发

生过吗？

也不单单是劳动密集产品。美国《商业周刊》今年有一期封面文章的题目是“中国价格(China Price)”。何谓“中国价格”？据称“这是最让美国工业界胆战心惊的词汇。你必须把产品售价削减30%，否则就将失去顾客。”这份杂志举证受到冲击的美国行业，从机械模具、网络设备到液晶电视，统统不再是传统的劳动密集产品。事实上，今天全世界2/3的影印机，50%的微波炉，2/5的个人电脑，1/3的电视机和空调，25%的洗碗机和20%的冰箱，都是在中国制造的。这样的事情，过去肯定从来没有发生过。

卷入全球经济竞争的更不是只有中国。放眼世界，印度、俄罗斯、越南以及东欧、拉美和东南亚许多国家和地区，纷纷开放，参与全球化的经济竞争。诚然，中国开放最早，取得的成就令人瞩目。不过你要要是和我一样相信，中国的经验包含着普遍性，那么可以推断，随着时间的推移和全球竞争的深入，世界经济版图还要发生进一步的巨变。实际上，印度的软件工业已经独领风骚；“越南制造”的产品也摆进了欧美许多连锁商场——后起之秀的竞争优势实在多姿多彩。

的确，取一个角度看世界——绝大多数国家的普通民众卷入全球范围的经济比赛——我们不难看到一个经济大时代的来临。纵论工业化以来的天下大事，英国领导工业革命时，人口以百万计；美国急起直追时，人口以千万计；日本和东亚“起飞”，人口规模以亿计；到了中国、印度、俄罗斯等国家的

开放和卷入，人口规模以10亿计。知识、资本、技术、人才、产品和服务在几十亿人口的全球范围内如此大规模地流动和重组，这样的事情过去从来没有发生过。

观察这样一个可称之为千年变局的经济大时代，有哪些困难呢？我以为基本的困难来自于观察世界的态度。经验是这样的，一个对世界有一大套先验看法的人，没有可能认真观察世界，那就什么也不要谈了。

第二个困难，人们常常高估自己的预计或规划能力，对普通人在市场体制约束下的自发经济活动，在不经意之间就看低了。而我们进入的这个经济大时代，主角正是在全球市场上从事发散活动的普通民众。颇具讽刺性意义的是，当今真正具有国际竞争力的中国产品，差不多都是过去多少年被批评为“低水平重复建设”、“恶性竞争”、“缺乏整合”以及更早时期所谓“以小济大”、“浪费资源”的产品。可是，今天中国经济被世界看重，靠的就是背了无数骂名的竞争性行业的产品。想想看，搞过那么多庞然大计，有谁规划过中国年产60亿双鞋？

机缘巧合，我当年曾在杜润生先生指导下调查农村的改革和发展，对农民自发选择的伟大力量，从来不敢小看。是的，仅仅产权界定和市场开放这两招——那是农民的创造——就使多少年“短缺”挥之不去的中国农业，变得时不时就出现“卖难”，农业如此，农村工业如此，城市开放的工商业也如此。倘若问，清楚的产权加市场开放能不能刺激竞争力？我的答案肯定，寸步不移。可是几年前听说温州的打火机占欧洲市场的70%，我还是高兴地大吃一惊；

今年知道中集集团生产了全球58%的集装箱，又高兴地大吃一惊——想像力实在不够用。

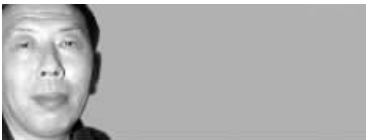
这就带出了观察大时代的第三个困难：虽有大体正确的推断基础，但就是推不到尽头。我们一定看漏了某个重要条件。那是什么呢？是知识！原来，经济行为的激励机制对头之后，还要加上知识的转译才能提升生产效率和产品品质，转化为持久的竞争力。知识的获得、掌握和运用需要一个过程。中国工业的全球竞争力在1990年代后变得明显，应该是大规模工业制造和组织知识普及的结果。目前国内各类人士学习热情高昂，知识在中国的普及方兴未艾。只要政府和行政垄断部门的改革有实质性推进，人们不再浪费很多精力“学习”寻租，我们应该怎样估计中国经济的未来潜力？

最后的困难是，“见树木易，见森林难”。要认识经济大时代绵延全球的“森林”整体，难上加难。不妨向亚当·斯密讨教吧。他出生在一个大时代的开端，对那个经济时代有广泛和深入的观察。最重要的是，他把问题集中在分工和市场协调的框架里来处理。就是说，理论是从树木见森林的向导。可是我们要有一个什么样的一般性理论，才可以把具有极不相同的要素成本、制度费用和知识水平的全球几十亿人范围的经济竞争，放到一起来处理？

每想到此，总感到紧张刺激又力不从心，怎样也拿不准问题的重心。情形仿佛是辛弃疾写过的词：“醉里挑灯看剑，梦回连营吹角。”于是和编辑商定，栏目就叫“挑灯看剑”，用于发表一些对经济大时代观察和思考的文字。

社会观察·房地产博弈之四  
孙立平

## 价格是如何被操控的？



作者：清华大学社会学系教授  
邮箱：thslping@263.sina.com

中央政府调控房地产的政策出台之后，房地产市场的走向究竟如何？人们所关心的房价究竟会是什么样的走势？相关的消息纷至沓来，但让人感到的却不是事实更加清晰，而是更加扑朔迷离。

实际上，房地产市场中准确、有效信息的缺少，特别是一部分利益群体有意利用信息对消费者进行的误导，恰恰是这次房地产热中的一个重要因素，甚至是一种被利用甚至有意造就的博弈手段。市场中商品的价格有时是一个很奇怪的东西，有的商品价格一泻千里，不但不回升，就是止跌都很困难；而有的商品价格，则是扶摇直上，想让它停下来都不行。而这当中，信息以及信息对人们的诱导，是一个重要的因素。一位业内人士指出，如果政府对土地供量的规划按季或月提前公布，将各类房产、各热点区域一、二手房的交易数据及时加以公开，决策机构、投融资者、开发企业、中介机构对今后的市场走向就会有比较准确的判断，消费者也才能形成理性的预期并做出理性的选择。

对于有关房地产市场状况的判断以及政府相应政策的形成来说，房屋的空置率是一个极为重要的数据。正如人们所看到的，就是这样一个关键性的数据，却让有关各方弄得莫衷一是；建设部报告说，2004年商品房空置率为7%，而学者则指出，比较可信的数字为20%，甚至远不止20%。这两个数字无论对于政府还是对于理性的消费者来说，都是至关重要的，因为前者意味着需求是真实的，市场是健康的，而后者则意味着今后的房地产市场可能存在巨大隐患。但就是这样一个关键的数据，来自不同渠道的数字却相差三倍之多。另一个关键的数据则是房价的水平及其上涨幅度。根据上海市房地产交易中心的数据，上海前一段商品房的加权平均价约在8500元/平方米左右，然而，统计局公布的数据是5135元/平方米。前者比后者足足高出66%。在其他一些有关房地产的重要信息和数据上，也普遍存在这样的问题。也正因为如此，有人呼吁需要来一场房地产统计风暴。

信息与数据的混沌和逃离，不仅仅在于统计工作中的缺陷，同时也在于人为的误导，因为其中相当一些数据的误差不是随机的，而是一种系统误差。一个明显的事实是，可以从房地产热中获利的利益主体提供的数据总是呈现出这样的一种偏向：目前的房价只是温和上涨，房价的上升还有空间，房屋的空置率并不高，房价收入比是比較低的(如某著名房地产开发商提供的数据是，我国现有房价收入比为1:3.32，远远低于美国 and 大多数发达国家)，而土地的供应是紧张的。这些信息传达的意图是明显的，对于消费者来说，现在是购房的好时机；对于政府来说，对房地产的调控是不必要的。特别要指出的是，这些数字不仅仅来自开发商，有相当一部分来自政府有关部门。

信息的混乱则为几个能够有效

影响消费者行为，从而推动房价迅速攀升的神话生产提供了可能。分析一下近几年房地产热的过程，就可以看出有几个神话对于推动房价的上升起到了重要的作用。

第一个是城市化的神话。按照国家规划，每年将有超过1000万的农村人口转入城市，城市人口占总人口的比重将每年提高1个百分点。这样一个迅速的城市化过程必然会造成对城市住房的巨大需求。于是有人也就将城市化的推动演绎成当今市场的巨大现实需求。但实际上，城市化与房地产发展的关系很复杂，特别是由于两个劳动力市场之间劳动力价格的巨大差异，进入城市的农民在相当长的时间里都不会是商品房的购买者，他们甚至连低档的二手房也难以消费。

第二个是国际接轨的神话。这个神话在上海的房地产热中起到了神奇的作用。神话的制造者努力给人们传达这样的一种信息：上海已成为国际性特大型都市，是中国和亚洲的经济中心之一、金融中心之一、国际会议中心之一；上海的房价要与世界大都市接轨，同纽约、东京、悉尼等国际化都市相比较，上海房价还有很大空间。而上海的世博会和北京的奥运会，更进一步强化了这种预期和想象。但这时人们忘记了一个简单的道理：房价与人们的收入水平是密切相关的。事实上，正是这两者的背离，使住房开始脱离普通人的居住需求而演变为炒作的筹码。

第三个则是土地资源短缺的神话。建房所需要的土地是不可再生的资源，而且中国人多地少，土地资源紧张。粗看起来，这个说法很有道理，但要作为推动房价扶摇直上的理由，就存在很多问题。首先，神话制造者偷换了概念。市区商业中心、城市黄金地皮、农业耕地确实是稀缺且不可再生资源，但住宅用地不是。从纯技术角度说，绝大部分土地都可以用作住宅用地。只要资源高度集中于市中心的状况得以改善，只要过去城市的不合理格局发生改变，住宅用地资源的紧缺性就会在很大程度上得以缓解。退一步说，即使城市发展模式和格局不发生根本性的变化，土地资源紧缺对房价的推动也不是无条件的，而是要受到收入水平等种种因素的制约。

而塑造了这些神话的，则是房地产开发商、地方政府和部分学者的联盟。其中，无论是政府还是学者，都是具有某种程度公信力的主体，也正因为如此，这些神话就具有更强的影响力，它有力地改变和塑造着人们的市场预期。

在解释近年来房价上涨的时候，有两点必须明确：第一，住房既是一种耐用消费品又是一种生活必需品，是与社会成员的生存密切相关的。因此，在这个市场中，政府的调控是不可缺少的；第二，在这次房地产炒作中，一些开发商引进了股市和期货市场的犯罪手法，包括坐庄控盘和对倒的手法，自卖自买，互相对买。用虚假的按揭合同，诈骗银行的贷款来买自己开发的房子等。

从信息的混乱和扭曲甚至人为的误导，到可以操纵消费者预期的神话的生产，再到强势利益群体的恶性炒作，表明了我们的市场呈现的状态。而这个市场，就是今天人们进行利益博弈的舞台。这可以从一个方面说明，规范这个舞台上的利益博弈将是我们这个社会面临的一个严峻考验。

中国·经济  
左小蕾

## 汇率机制的灵活性



作者：银河证券首席经济学家  
邮箱：zuoxiaolei@chinastock.com.cn

汇率管理有多种机制。较常见的是本国货币围绕某一世界通用货币如美元浮动，浮动的上限和下限受本国货币当局的管理。这种机制被称为管理浮动机制，其“灵活性”在于，在浮动区间中，汇率由市场来决定。当汇率变化到达上限和下限时，货币当局就会入场干预。当然，货币当局也可以根据实际情况，对浮动区间进行一些调整，从而对所挂钩的货币的汇率，形成比较灵活的变化。

采取这种方式操作上比较简单，但是有两大弊端：第一，汇率浮动区间的大小，货币当局不容易掌握。否则就得不断地干预市场或调整浮动区间。如美联储主席格林斯潘先生所说，对汇率的变化的预测，不会比掷骰子50%对50%的结果更好，因为人们不具备预测货币的需求和供给的变化的能力；第二，在 market 普遍认为汇率偏离了均衡，有巨大的升值或贬值的压力时，如果简单的采取扩大上限下限的管理浮动模式，压力可能强迫地把市场只推向一个方向，实际上变成完全盯

住某一挂钩货币，只不过在冲破上限或下限后，重新在一个更高或更低的水平上盯住这一货币，然后再做下一次的突破。货币当局如果没有足够控制外汇储备和资本管制的能力，最终可能不得不放弃对汇率的控制。

值得注意的是，当货币当局在市场的压力下不断地扩大汇率浮动区间时，市场投机者屡屡得手，就会引入更多的投机，形成恶性循环。因此，在 market 压力极大，投机气氛已经形成时，采用区间浮动汇率，可能不但不能解决问题，反而可能给市场加温，放大了负面影响。数月前我曾提出的当前人民币汇率“一动不如一静”的建议，正是出于这一考虑。

另一种讨论得较多的汇率机制是人民币盯住“一揽子”货币的汇率形成机制。与前一机制最大不同的是，在这一机制中，人民币是与几个世界通用货币挂钩，而不是仅盯住美元。这种机制将改变人民币目前盯住单一货币的静态。这一机制下形成的人民币汇率将是“静”在各挂钩货币的相对固定的权重上，变汇率对单一货币的“静”为对多种货币的“静”。“静”在多种货币相互的影响是方向相反比例对等之上。是“动”中之“静”。这种机制的“灵活性”在于本国货币汇率的形成由多维变量决定，而不是原来的单维变量所决定。这种汇率机制大大地扩

展了人民币汇率的变化范围，“一揽子”货币之间的相互的任何变化，都会对人民币的汇率产生影响，使人民币汇率形成的“灵活性”得到大大加强。

然而，盯住“一揽子”货币的汇率机制也有一些弊端：首先，虽然不能要求“一揽子”汇率机制形成完全使内部和外部都得到平衡的均衡价格，但是在这一形成机制中似乎没有一个变量能对内部的不平衡有所反应。这样会使被形成的汇率有内部信息不充分之缺陷，也同样会扭曲汇率价格；其次，“一揽子”所挂钩的货币之间的变化，包括这些货币发行国家的经济政策和货币政策的变化对本国货币汇率的影响都大大强化，使不可控的非市场因素增加；最后，特别值得注意的是，从与单一货币挂钩的机制转移到与“一揽子”货币挂钩的机制，与原挂钩的货币的汇率会相对变化很大。人民币在当前的升值压力下，汇率的任何变动可能都会传出错误信号，引发进一步的投机。而与原挂钩货币的大幅度变化正是当前之大忌。为了打击更大的投机行为，中央银行可能不得不实施更高水平的更频繁、更大规模的外部 and 内部干预。结果可能是，即使我们实施了“更灵活”的机制，美国等西方国家还是会认为中国政府仍然在操纵汇率市场。

所以格外重要的是，任何“更灵

活”的人民币形成机制的启动，必须慎重选择时间和环境。而“一揽子”货币机制的启动，除了在内部金融体制相对完善和稳定的重要条件得到满足的前提下，另一重要条件就是在市场对原挂钩货币形成稳定升值预期的情况下，汇率变化风险的安全系数才会增加。

客观地说，尽管上述的汇率形成机制的灵活性增大，但这些汇率形成机制也并不是真正的市场化汇率形成机制，也不会形成准确的市场均衡汇率水平。世界上还没有完全不受政府干预的汇率机制，只是程度和方式不同而已。对于中国来说，在“合适的时候”采取“更灵活”的汇率形成机制，也是汇率机制市场化的重要一步。随着开放程度加大，中国经济越来越融入国际市场，汇率机制的市场化进程将越来越快。

然而，建立一个完全依靠供给和需求来决定汇率的机制毕竟是一种理想状态。在现实情况里，我们往往不得不退而求其次，作次佳选择。我们可以在合适的时机，金融体制改革有了实质性进展，经济结构增强了防范汇率风险的能力，人民币升值的压力真正得到舒缓，对周边有密切贸易关系的国家和地区不会造成巨大的汇率冲击之时，“出其不意”地启动“更灵活”的汇率形成机制，然后再一步一步推动和促进更市场化的汇率形成机制。



# 带来清澈

APP在华累计投入40亿元用于环保，11家造纸企业均通过ISO14001国际环保认证，是中国环保投入最多、获得环保认证最多的浆纸业集团。



**金光集团APP(中国)**  
SINAR MAS GROUP-APP CHINA

Tel:86-21-63352222   http://www.app.com.cn

APP—世界纸业十强，产品涵盖整个浆纸领域，一贯卓越的品质表现使APP成为优质纸品的标志。

APP优质纸品一览：太空梭、东帆、长鹤、神盾、彩蝶、金贝、汉威、金鸥、立可得、金球、金彩蝶、CANARY、金旗舰、蓝蜗牛、旗舰、真真、清风、唯洁雅。



**APP**  
优质纸品







# 环境突变与文化转型

——2015 年的世界

■张跃/文

历史学家说,预测未来无异于撒谎。政治家却常常用“谎言”拉选票。经济学家甚至用“数学模型”来“精确”论证“谎言”。不是吗? 10 年前,谁预言亚洲会成立自由贸易区? 谁预言 2015 年的今天,最大的贸易区已不是北美,也不是欧盟,而是东盟? 交易量最大的已不是称雄百年的美元,而是刚刚问世的亚元? 甚至,就在 2015 年的上半年,谁能预测到,下半年地球上会发生夺去数百万条性命的天灾人祸? 人类可以用望远镜看清亿公里之远的火星,却望不见近在咫尺的明天。人类甚至可以乘坐飞船到达火星,却没有一只木船供你逃避洪水……

## 找回一个古老的真理

世界已经大变样。10 年前人们熟悉的沃尔玛,麦当劳,《纽约时报》,现在没人在意了;超市越来越小,因为“血汗工厂”人手短缺,廉价时代已结束;美

式快餐日新月异,因为“垃圾食品”已无人问津;而报纸呢? 被网络拿走 9 成的生意,因为纸张涨价 10 多倍。

世界性的需求变化拉动了服务业的发展。有个典型的例子,一家中国人开办的家政服务公司“家家乐”,经过短短 10 年发展,竟然成为全球人数最多的公司。这家公司对员工的培训内容十分广泛,除了做饭、洗衣等,有 1/4 课时被家家乐定义为“文化课程”:礼貌、诚实、守信、勤勉,并教她们人生哲学:你必须真心爱雇主,才会使自己开心,才能得到雇主的爱,才能把事做得更好——人的潜力是无边的,爱是无止境的。

10 年前,家家乐的“人生哲学”培训课程被人看成胡闹,现在,人们却从家家乐找回一个古老的真理:人生始于爱。无论是做一个都市里最“渺小”的保姆,还是办一家世界上最庞大的公司,都必须付出爱。

## 什么东西是垃圾

一家叫方原的垃圾处理公司,成为全球人数第二的公司。

方原的业务是从废纸、旧衣、空酒瓶回收转卖,到废汽车、废电器回收分拆,甚至回收整座旧工厂。方原的业务设计是在中国各大城市,每 10 平方公里区域设一个垃圾分拣中心,中心由 9 位德才兼备的工程师管理,工人们用手工及简单的工具设备将收来的垃圾分为 9 类:钢铁、有色金属、塑胶、纸张、玻璃、有机物、直接转卖物、有害垃圾、无用垃圾。废金属成为工厂的抢手货;纸材包括废纸、包装箱、木板、棉布等,成为纸厂高价原料,因为用这些材料造纸不交环境税;酒瓶不作玻璃而直接交给酒厂,因为全世界统一了瓶子尺寸;有机物主要来自厨房、厕所和

草坪剪下的草,卖给沼气厂做沼气及肥料;至于有害垃圾,那是最值钱的,直接交环境局指定的工厂处理,得到政府大额补贴,根据毒害程度,每公斤补贴价 0.1-50 亚元不等,政府也给他们其他垃圾每公斤补贴 0.03 亚元。处理完值钱东西,剩下的“无用垃圾”只占不到 10%,还可用于制砖或铺路。

方原以及类似的垃圾资源化处理公司,仅仅处理了中国城市垃圾的一半,现在全世界每天仍有数亿吨的垃圾被填埋和焚烧,大量的科学报告已证实,这个世界已稀有干净的空气、水和食物了,二恶英、重金属和化学品引发的癌症比 10 年前多了 5 倍,病痛、死亡和医疗费用的威胁,迫使民众以空前的规模组织起来,围堵垃圾焚烧场,甚至炸毁垃圾填埋场的道路。战后 70 年来,世界上多数国家的政府总是把加强防务、提升 GDP、控制失业率、避免通缩和老龄化,放在比环境保护更优先的位置,现在突然发现自己走进了死胡同。

## 最赚钱的行业

2015 年,全世界最赚钱的生意是什么呢?

飞机卖不掉了,除非成倍省油的飞机问世才会有人买;军火工业彻底萎缩了,大国间军备竞赛停止了——非盟、拉盟、东盟相继诞生使世界涌现了“去国家化”思潮,“国防”概念日益淡薄;IT 业的摩尔定律破灭了,电子产品年年花样翻新的时代已成记忆,通讯产业价格竞争没有赢家;金融业被股市泡沫、房地产泡沫和生物科技泡沫淹没,尤其是“经济全球化”巨轮在“区域化”礁石上搁浅后,跨国金融大鳄遭受了致命重创;石油公司终于步入泥潭;油井越打越深、油税越来越高、成本越来越高……

能源服务成为全世界最赚钱的行业。由于世界各国为履行《京都议定书》而制订了碳排放税,加上能源价格年年上涨,石油已涨到每桶 200 美元,终于迫使人们改变粗放对待能源的态度,有一家公

司成为这种改变的最大受益者。该公司并没有任何叫得响的大生意,甚至也没有多少“科技含量”,做的都是一些默默无闻的事。比如,在数十个国家为大厦加装空气热交换器,将中央空调系统中排出的脏空气与注入的新鲜空气进行热交换,回收了 70%~80% 的热量,空调负荷降低了 30%~50%,用户花的钱当年就能收回来;为中央空调系统和给水系统的水泵加装变频控制装置,电耗降低了 20%~70%,节省的费用每年与用户平分……

这个 5 万多名员工的企业,年营业额约 150 亿亚元,纯利润超过 30 亿亚元,有谁想过,如此巨额的利润竟是来自常人看不见的地方——隐藏在建筑内部的能源漏洞。

## 最好卖的产品

2015 年全世界最好卖的产品是什么? 是一种叫做“贴身 PC”的东西,它替代了 90% 的传统台式 PC 和手提



■插图/李娜

## 关于未来——

艺术家会想:将来的人类会越来越需要我们;  
企业家会想:未来的企业经营如果注重循环、节省,再加上爱,就可赚大钱;  
经济学家会想:“价廉物美”其实并不美,“非物质型经济”可创造更多 GDP;



潘岳

科学家会想:抛却幻想,脚踏实地,把现有的技术用足,用好,完全可以使人类过上更方便、更清洁的生活;  
政治家会想:我国政府提出的“建设和谐社会”原来这么实际、迫切,这么应时,扶贫与环保可以相互促进,“环境税”、“幸福指数”可以带来真正意义上的发展;  
所有人都会想:如果人类不警醒,如果我们继续按原来的方式生活,按现有的模式来消费,不可逆的灾祸在所难免。

## ——国家环保总局副局长 潘岳

PC。它的体积小如一只手机,可以在任何光线下、任何平面上投射出清晰而绚丽的图文,大至一面墙,小至一本书的投影都能看得清清楚楚,它还放出红外光线键盘,使用者可轻松地在膝盖上或桌面上“击键”或移动“鼠标”,这是一场空前的技术革命。它还有许多其他的功能,比如移动通讯手机、高清摄像像、无线耳机,以及翻译器、电子钥匙、信用卡、身份证、医疗档案、驾照、护照等等,这带来更空前的管理革命,或许是人类信息革命的顶峰。

## 新道德观

2005 年 10 月初,联合国召开特别

会议,会上以史无前例的一致性表决通过了 1892 号决议。决议主要条款有:

1. 所有国家从即日起竭尽全力减少温室气体排放,避免地球继续恶性升温导致更多永久冻土解冻和海洋浮游生物死亡;2. 冻结海湾地区石油开采;3.冻结全球在建的和平利用核能的项目;4. 各核武国家按联合国安理会(UNSC)和国际原子能机构(IAEA)开出的时间表,分批销毁核武器;5.从 2016 年起,各国征收温室气体排放税、污染物排放税,符合世界贸易组织(WTO)、世界银行(WB)、国际货币基金组织(IMF)、全球环境基金(GEF)、联合国环境规划署(UNEP)共同提出的税率标准……

联合国自创建以来,第一次作出一份没有完整执行条文并且没留谈判空间的决议——人类已没时间讨价还价。

67 岁的阿尔伯特·戈尔缓缓走上讲坛,这位一年前成为联合国秘书长的老人,沉默半晌,终于开口对全世界说话了——

“长期性终于战胜了政治的短期性。15 年前,由于部分美国公民不理解国家利益与全球利益必须一致,导致布什当选,使《京都议定书》在美国延误了 8 年;10 年前,由于绝大多数发展中国家政府坚信发展工业是解除贫困的惟一途径,使‘第二阶段减少温室气体排放谈判’延误了 5 年。这两项错误,使过去 10 年间人类活动排向大气的温室气体增加了 40%,终于在今年达到沸点,导致地球 23% 的永久冻土迅速解冻,大量甲烷释放出来,短短的 8 个多月时间,地球竟升温 4℃,比过去 15000 年累计升温还多! 在这个我们无限热爱的星球上,炎热、飓风、洪水竟然在 70 多天内夺去了 300 多万个宝贵的生命! 明天还有什么灾难会发生? 人类还有明天吗?”

最后他大声说:“公元 2015 年的今天,人类求生的天性终于唤醒了政治家们的大脑,使我们共同选择了建立更高标准的新道德观!”

(作者为远大空调有限公司董事长兼 CEO)

# 链接起来的公益力量

■本报记者 黄铭坚 北京报道

jojo 是广州市某中学数学教师,假期没到,她就蠢蠢欲动想去旅游了。在网上召集同伴时,有人建议她,可以在旅途中顺带帮助山区的学校。jojo 顺藤摸瓜发现了一个叫“多背一公斤”的网站,这个网站呼吁每位旅行者在出行时多背一点物品,带给贫困及落后地区的学生,并且向孩子们传递观念、知识和能力。“一公斤意味着什么? 四五本书? 两三件衣服? 一公斤也许只是你行李中很小很小的一部分重量。可是,这小小的重量对于一个贫困的学生来说,也许是一份珍贵的礼物! ……去年全年,单丽江就接待了 500 万的旅游者,如果一个千个旅游者中有一位多背了那么‘一公斤’,那么,我们就有了价值几十万的物品。”“一公斤”

## 这些草根志愿者,通过网络走到了一起。这也许比建个学校、资助贫困学生有更大的价值更有持续性

的发起者憧憬着这样的壮观景象。

jojo 按图索骥,在网站上找到广西的一个联络点——广西龙胜县和平乡大寨金坑梯田附近的小寨小学,页面上写着当地概况以及学校的需求。没多久,四位广州和四位深圳的驴子(自助旅游者的戏称)加入了这次“多背一公斤”之旅。驴子们身份各异,有深圳某摄影网站的版主,有运动网站羽毛球版的版主,还有广州某中学的语文老师……

短暂的网上沟通之后,他们分头购买物品,jojo 负责买书,收集教师备课本;anita 购买圆珠笔;清风购买铅笔和橡皮;leo 购买笔记本和棋类,深圳方面的驴子,还买了玩具、书包和图画本。

从广州到桂林,坐上前往龙胜和平乡的班车,徒步爬梯田,步行四小时到龙脊。他们来到当地惟一的一间中学——金坑中学,第二天抵达小寨小学。在网上的游记里,摄影师们用镜头记录了金灿灿的梯田和孩子们灵动的眼神。jojo 在游记的末尾写道,“旅行结束了,这次去小寨给我们的感触很深,心情也极其沉重,看到那些快要倒塌的房子那些纯真眼神的孩子让我们有一种想要逃的冲动。那一刻发觉自己的能力是如此的微弱……”

旅行可以和公益相结合,这的确是一个绝妙想法。安措是“多背一公斤”的发起人,即便隔着眼镜,依然可以感觉到他那执着的眼神和一点点书生气。“我们都是旅游爱好者,去年 4 月,有个朋友去了云南,他提到当地志愿老师的艰苦条件。这触发我

提出了这个计划。”这些志愿者希望创建一个信息平台,旅行者可在出游前查找旅途沿线的学校信息,在将物品送达学校或指定接收地点后,他们可以将捐赠的结果反馈到平台,让更多的人了解并参与。

网络(如 blog、论坛)将零星星星的志愿者聚拢到一起,网络也让不同的志愿者团体共享知识和智慧。安措说:这次五一长假,他和几个朋友去了山西吕梁地区碛口的两所学校,其中一所学校的信息就是通过“微笑图书室”知道的。

“微笑图书室”的历史更长,大致启动于 2003 年春天,是上海的一些旅行爱好者设计和运行的。它与贫困地区学校师生合作,在当地建立微笑图书室的管理系统。然后通过网络平台和设在各处的代捐点收集城市旧书和少量新书,将它们寄往微笑图书室。据介绍,到 2004 年底,他们已在云南、江西等地建立了十余所微笑图书室,总书量达 9000 余本。目前,微笑网站 www.smilinglibrary.org 的注册用户接近 500 名,通过网络捐书平台登记捐书达 150 多次。

借助网络信息通道而不断成长的志愿者团体还有很多。“幸运土猫”也是一个广为人知的志愿者网站。流浪猫咪都先进入到寄养志愿者的家庭中,经过志愿者耐心的照顾,并协助完成免疫和绝育。自 2001 年 1 月成立,到 2004 年 12 月,幸运土猫共安排寄养(帮助)流浪猫 1075 只,已有 927 只被领养,目前还有 150 多只猫咪生活在寄养家庭等待领养。

这些草根的志愿者,通过网络走到了一起。正如一位志愿者在提及阳光俱乐部时所说,“它的存在意义就在于,告诉社会上其他有志于志愿工作的人,你并不孤独。”

试图用新技术来促进慈善事业的,不光是志愿者团体,还包括一些慈善基金。“长青教育基金”是这样一个例子,它是由上海市青少年发展基金会、上海市希望工程办公室共同发起,专门为促进全国尤其是贫困地区教育事业的发展而建立。今年 2 月,维众投资机构、上海多媒体产业园创业有限公司及分众传媒等多家高科技企业联合捐赠了 500 万元人民币的首期捐款。

长青教育基金的发起者和管理委员会成员之一毛向辉告诉记者,这个基金的一个突出特点,是试图更好地利用高新技术来促进慈善事业的效率并提高透明度。在捐赠机制方面,基金使用不同的新技术平台:一是手机小额捐赠平台。自通过发送短信来捐钱,这种便捷方式可以鼓舞更多公众参与。“基金还试图把所有捐献活动在网站上公开,使得捐款的使用充分透明。

“我们这个基金想更多地支持民间的、自组织的项目。这比建个学校、资助贫困学生有更大的价值。我们希望它更有持续性。”毛向辉说。

环咨中国行业分析报告  
HZ Consulting China Industry Analysis Report

企业如何在竞争环境下生存?  
如何实施现有业务生存战略?  
如何实施向其他行业扩张战略?  
行业竞争程度及其赢利水平是最重要因素!  
行业报告提供行业竞争程度及其赢利水平分析!

为何众多伟大的世界 500 强企业,全球著名的  
投资银行、投资公司、咨询公司连续选购  
环咨行业分析报告,忠诚于环咨行业报告品牌?

因为环咨行业报告具有以下显著特点  
◆环咨科学系统的行业分析模型  
◆环咨行业分析报告信息数据准确、更新快  
◆环咨提供行业竞争程度及其赢利水平深度分析  
◆环咨提供完善报告使用服务,客户专项顾问服务

购买环咨行业报告和环咨专项顾问服务  
请致电环咨公司-客服部  
电话:010-63343371、63343372、63343373  
邮件:report@icinet.com.cn  
或登陆环咨公司网站:www.hzconsulting.cn

广州房地产行业分析报告 9600 元  
海口房地产行业分析报告 9600 元  
成都房地产行业分析报告 8600 元  
中国商业地产分析报告 9600 元  
中国航空货运行业分析报告 9600 元  
中国港口码头行业分析报告 9600 元  
中国高速公路行业分析报告 8600 元  
中国物流行业分析报告 9600 元  
中国快递快递行业分析报告 8600 元  
中国零售行业分析报告 9600 元  
中国连锁经营行业分析报告 8600 元  
中国旅游行业分析报告 9600 元  
中国宾馆酒店行业分析报告 9600 元  
中国餐饮业行业分析报告 9600 元  
中国核力发电行业分析报告 8600 元  
中国热力行业分析报告 8600 元  
中国城市供水行业分析报告 8600 元  
中国环保行业分析报告 9600 元  
中国燃料油行业分析报告 9600 元  
中国润滑油行业分析报告 9600 元  
中国石油化工行业分析报告 8600 元  
中国 LPG 行业分析报告 9600 元  
中国银行业行业分析报告 9600 元  
中国信托投资行业分析报告 8600 元  
中国证券行业分析报告 9600 元  
中国保险行业分析报告 8600 元  
中国租赁行业分析报告 8600 元  
中国房地产行业分析报告 9600 元  
北京房地产行业分析报告 9600 元  
上海房地产行业分析报告 9600 元  
深圳房地产行业分析报告 9600 元

中国煤炭行业分析报告 9600 元  
中国黑色金属行业分析报告 8600 元  
中国有色金属行业分析报告 8600 元  
中国钢铁行业分析报告 9600 元  
中国天然气行业分析报告 9600 元  
中国煤气行业分析报告 8600 元  
中国电力行业分析报告 9600 元  
中国水力发电行业分析报告 8600 元  
中国火力发电行业分析报告 8600 元  
中国热力行业分析报告 8600 元  
中国城市供水行业分析报告 8600 元  
中国环保行业分析报告 9600 元  
中国燃料油行业分析报告 9600 元  
中国润滑油行业分析报告 9600 元  
中国石油化工行业分析报告 8600 元  
中国 LPG 行业分析报告 9600 元  
中国银行业行业分析报告 9600 元  
中国信托投资行业分析报告 8600 元  
中国证券行业分析报告 9600 元  
中国保险行业分析报告 8600 元  
中国租赁行业分析报告 8600 元  
中国房地产行业分析报告 9600 元  
北京房地产行业分析报告 9600 元  
上海房地产行业分析报告 9600 元  
深圳房地产行业分析报告 9600 元

中国多媒体音箱行业分析报告 8600 元  
中国手机行业分析报告 9600 元  
中国通讯设备行业分析报告 9000 元  
中国微波炉行业分析报告 8600 元  
中国家用电器行业分析报告 8600 元  
中国照明器具行业研究报告 9000 元  
中国小家电行业分析报告 9000 元  
中国照像器材行业分析报告 9000 元  
中国厨具行业分析报告 9600 元  
中国家用电器行业分析报告 9000 元  
中国家用洗衣机行业分析报告 9000 元  
中国家用空调行业分析报告 9000 元  
中国纺织行业分析报告 9000 元  
中国服装行业分析报告 8600 元  
中国男装行业分析报告 8600 元  
中国女装行业分析报告 9000 元  
中国内衣行业分析报告 8600 元  
中国童装行业分析报告 9000 元  
中国运动服装行业分析报告 8600 元  
中国鞋帽行业分析报告 9000 元  
中国乳制品行业分析报告 9000 元  
中国床上用品行业分析报告 9000 元  
中国食品制造行业分析报告 9600 元  
中国保健食品行业分析报告 9000 元  
中国乳制品行业分析报告 9000 元  
中国调味品行业分析报告 9000 元  
中国白酒行业分析报告 8600 元  
中国葡萄酒行业分析报告 8600 元  
中国啤酒行业分析报告 9000 元  
中国果露酒行业分析报告 9000 元  
中国枸杞酒行业分析报告 9000 元

中国果汁饮料行业分析报告 9600 元  
中国软饮料行业分析报告 9000 元  
中国饮用水行业分析报告 9600 元  
中国卷烟行业分析报告 8600 元  
中国食用植物油行业分析报告 9000 元  
中国饲料行业分析报告 9000 元  
中国医药制造行业分析报告 9000 元  
中国化学原料行业分析报告 9000 元  
中国化学制药行业分析报告 9600 元  
中国医疗器械行业分析报告 9600 元  
中国诊断试剂行业分析报告 9600 元  
中国兽用药物行业分析报告 9000 元  
中国生物制药行业分析报告 9000 元  
中国中药行业分析报告 8600 元  
中国医药零售连锁行业分析报告 8600 元  
中国汽车行业分析报告 9600 元  
中国小轿车行业分析报告 9000 元  
中国货车行业分析报告 9000 元  
中国摩托车行业分析报告 8600 元  
中国脚踏自行车行业分析报告 8600 元  
中国客车行业分析报告 9000 元  
中国汽车零部件行业分析报告 9600 元  
中国子午线轮胎行业分析报告 9600 元  
中国力车胎行业分析报告 9000 元  
中国印刷行业分析报告 9000 元  
中国玩具行业分析报告 9000 元  
中国文具行业分析报告 9000 元  
中国珠宝首饰行业分析报告 8600 元  
中国眼镜行业分析报告 8600 元  
中国地毯行业分析报告 8600 元  
中国生活用纸行业分析报告 9000 元

中国化妆品行业分析报告 9600 元  
中国护肤品行业分析报告 8600 元  
中国气雾剂行业分析报告 8600 元  
中国日用洗涤剂行业分析报告 8600 元  
中国体育用品行业分析报告 9000 元  
中国木地板行业分析报告 9000 元  
中国家具行业分析报告 9000 元  
中国机械型材行业分析报告 9000 元  
中国塑料薄膜行业分析报告 8600 元  
中国涂料行业分析报告 9000 元  
中国 PVC 行业分析报告 8600 元  
中国 ABS 树脂行业研究报告 8600 元  
中国 PS 聚苯乙烯行业分析报告 8600 元  
中国钛白粉行业分析报告 9000 元  
中国农药行业分析报告 9000 元  
中国化肥行业研究咨询报告 9000 元  
中国化学试剂行业分析报告 8600 元  
中国机械行业分析报告 8600 元  
中国食品机械行业分析报告 8600 元  
中国建筑机械行业分析报告 8600 元  
中国锅炉行业分析报告 8600 元  
中国泵业行业分析报告 8600 元  
中国阀门行业分析报告 8600 元  
中国电机行业分析报告 8600 元  
中国电焊机行业分析报告 8600 元  
中国衡器行业分析报告 8600 元  
中国包装机械行业分析报告 8600 元  
中国液压气动行业分析报告 8600 元  
中国电池行业分析报告 9000 元  
中国电动机行业分析报告 8600 元  
中国变压器行业分析报告 8600 元  
中国电线电缆行业分析报告 8600 元



拍屋VS HOUSE

城市的繁华熙攘，在HOUSE前不过是一种衬托。  
这里还有你独享的庭院，让繁嚣世界划离的大声宣告。  
或许你喜欢偶尔会去驾车，在阳光接受城市的舒适度。  
或许你更喜欢和朋友欢聚的伙伴一样。  
怎么同聚，只是一种生活态度。

## 居住在这里，享受HOUSE的生活捷径

► 100米车程

START  
HERE  
顶层上花园房  
约40M<sup>2</sup>

START  
HERE  
顶层单卧房  
约30M<sup>2</sup>

START  
HERE  
顶层全套房  
约40M<sup>2</sup>

START  
HERE  
顶层全套房  
约50M<sup>2</sup>

**KUAN HOUSE 叁**  
新加坡最时尚的中央商务区

第一居所/高性价比联排别墅/  
更多舒适度/更多私密空间/低密度前庭后院

销售热线: 8292 8881/2/3  
[Http://www.kuanhouse.com](http://www.kuanhouse.com)

开发商: 新加坡南发地产有限公司 设计公司: EASTERNHAPLDESIGN

本广告不作为要约邀请，相关文字资料仅供参考。最终以政府批准之规划图为准。发展商保留解释权。发展商不承诺任何回报。房屋编号: 2204/001 电话: 8292 8881

# 地源决定价值

—— 朝外·国际·生活馆 ——

第一使馆区 日坛公园 朝外大街围合ing  
124—309平米现房热售中!

## 怡·景·園

FAIRVIEW GARDEN

BEIJING · 北京

VIP LINE: 85638868

接待中心: 朝外怡景园北里五号楼(三联广场东南侧)

投资商: 北京大成开发集团有限公司 开发商: 北京大成房地产开发有限公司

## **深圳市泛蓝传媒有限公司诚聘**

深圳市泛蓝传媒有限公司为《经济观察报》地产联盟首家签约单位，现独家代理《经济观察报》华南地区（广东、海南）房产类广告，同步提供全方位的媒体代理、媒介公关及品牌活动策划。业务发展需要，现招聘资深媒介顾问数名，条件如下：

- 1、大学本科以上学历。
- 2、在华南房地产领域拥有一定资源，熟悉财经类报纸经营运作。
- 3、市场拓展能力强，能承受巨大工作压力。
- 4、优秀应届毕业生也可以考虑。（合则约见，谢绝来访）

联系方式：  
地址：深圳市福田区红荔路江苏大厦B座815室  
汪先生：13823630609 0755-25310929  
传真：0755-25310925  
邮件：wkck@vip.sina.com



责编 鲁娜 E-mail:lunana@vip.sina.com 主编 刘会芹

2005年5月30日

韦尔奇食言了。几年前,这个世界上曾经最伟大的 CEO 完成了自传的写作。那是个有趣却艰难的经历,他发誓再也不写书了。而现在,人们尚未按照这个商界偶像的经验实践成功,他的第二本书《赢》(Winning)却已经迅速面市了。

韦尔奇上本书是自传,它的故事性多于指导性,而这本书以韦尔奇退休后的全球巡回演讲为基础的作品——面向所有管理者的一本读物。在他退休之后,提问的狂潮并未消退,为了向所有提问者公开回答,他写了这本指南性的作品,描绘了领导力、如何雇用并辞退员工等一系列实用性话题。

这里,让我们来看看一个被称为工作狂的 CEO 怎样讲述工作与生活的平衡。

■杰克·韦尔奇/文

我曾说,“照我说的那样做,但不要学我本人。”那么这里我要说的就是这样的。从来没有一个人——包括我自己——把我当成处理生活和工作的平衡关系的权威。

41 年以来,我执行的原则就是好好工作,好好享受,花一点时间来当父亲。但是回头看去,很显然我所选择的平衡对于我家里和办公室的其他人都有不利的影响。例如,我的孩子们主要是由他们的母亲独自带大的。

尽管工作与生活的平衡问题在 90 年代已经越来越成为前卫和中心的话题,但似乎直到我 2001 年退休之后,它才真正热门起来。在我过去三年去世界各地的時候,我遇到了许多这方面的問題。最常见的是,“你怎么会有那么多的时间去打高尔夫球,还能继续干好 CEO 的工作?”

在个人应该如何排列生活中各部分的优先次序的问题上,我显然不是专家。



■路透社/供图

你期望了解却害怕听到的一切

## 工作与生活的平衡

何况我一直以为这些选择应取决于个人。但是,作为一名经理人,我处理过数十宗关于工作与生活平衡协调的难题,作为经理人的经理人则处理过数百宗。

从这些经历里,我找到了一些感觉,关于老板们如何看待工作与生活的平衡,不知道他们是否告诉过你。

### 管理的优先次序

我们首先要谈谈所谓的“工作与

生活的平衡”究竟指的是什么。它涵盖了我们所有人应该如何管理生活、支配时间的问题——关于优先次序和价值观的问题。基本上,这个平衡是关于“我们应该把多少精力消耗在工作上”的讨论。

工作与生活的平衡是一个交易——你和自己之间就所得和所失进行的交易。平衡意味着选择和取舍,并承担相应的后果。让我们站到你的老板的视角上,换个位置对与工作与生活

的平衡问题做些思考。

1.你的老板最关心的事情是竞争力。当然他也希望你能快乐,但那只是因为你的快乐能够帮助他的公司赢利。实际上,如果他的工作做得好,他就可以让你的工作变得很有吸引力,使你的个人生活显得不那么拖后腿。

老板给你付工资的原因,是因为他们希望你贡献所有的一切——包括你的头脑、体力、活力和献身精神。

2.绝大多数老板都非常愿意协调员工的工作与生活的矛盾,如果你能给他出色的业绩。这里的关键词是“如果”。

实际上,我倒愿意通过一个老式的积分系统来处理工作与生活的平衡问题。那些有突出业绩的人可以获得“积分”,用以交换自己工作的弹性。

3.老板们很清楚,公司手册上关于工作、生活平衡的政策主要是为了招聘的需要,而真正的平衡是由一对一的谈判决定的,其背景是一个相互支持性的企业文化,而不要总是强调“但是公司说过……”

公司手册是件华丽的宣传品,有醒目的照片,多项终生福利的介绍,也包括倒班或工作弹性等。然而许多聪明人很快就明白,手册上所列举的“工作与生活的平衡规划”主要是面向新人的招聘工具。

真实的平衡安排是在老板与员工之间就具体问题单独谈判得到的,使用的方法正好是我们刚介绍过的业绩与弹性交换的制度。

4.那些公开为工作与生活的矛盾问题而斗争、动辄要求公司提供帮助的人会被当做动摇不定、摆资格、不愿意承担义务或者无能的人,或者以上全部,因此,那些消极抱怨的人最后总免不了被边缘化的命运。

所以,在你第五次开口,要求公司减少你的出差,要求在星期四上午请假,或者希望回家去照顾小孩之前,你应该知道自己在发表一项声明,而且不管你用什么辞令,你的请求在别人听来都似乎是,“我对这里的工作并不真的感兴趣。”

5.即使最宽宏大量的老板也会认为,工作和生活的平衡是需要你自己去解决的问题。实际上,绝大多数人也知道,的确有一些策略能帮助你处理好这个问题,他们也希望你能采用。

毫无疑问,谈判、协调这种平衡关系要交给经理人的工作再增加一层复杂性。但是你的经理人应该欢迎这种挑战,因为那给他提供了另外一套工具,来激励和挽留优秀的员工。这套新工具与高薪、红利、晋升或其他所有形式的认可一样有效。

不过,在此期间,你也可以并且应

该学会帮助自己。有关工作与生活的话题已经讨论了相当长的时间了,也有不少好的经验被总结出来。那些非常老练的老板们都知道这些技巧,很多人自己已经开始采纳,他们也希望你能借鉴。

### 经验之谈

以下就是一些经验之谈:

**经验 1: 无论参与什么游戏,都要尽可能地投入。**我们已经陈述过,工作希望你 150%地投入,生活也同样。因此做事时要努力减轻焦虑、避免分心,或者说,要学会分门别类、有条不紊。

**经验 2: 对于你所选择的工作与生活平衡之外的要求和需要,要有勇气说“不”。**最终,大多数人都会找到适合自己的工作与生活的平衡位置,以后的窍门就是坚持。

学会拒绝将给你带来巨大的解脱,因此,你应该力争对一切不属于你有意识的平衡选择之外的项目说“不”。

**经验 3: 确认你的平衡计划没有把你自己排除在外。**在处理事业与生活的平衡关系时,一件真正可怕的事情是陷入“为了其他所有人而牺牲自己”的综合症。有许多非常能干的人,他们制定了完美的平衡计划,把自己的一切都贡献出来,给了工作、家庭、志愿者组织。问题在于,在这样的完美计划的核心,却有一个真空,那就是对当事人而言根本没有乐趣。

在认真考虑这个话题的时候,你会发现,如果自己想追求平衡和完美,最关键的不过是明白几个道理。

· 除了工作以外,你要弄清楚,你还想从生活中得到什么。

· 在工作中,你要明白自己的老板需要什么。

· 争取业绩积分,根据自己的需要来兑换弹性,再不断补充它。

· 找寻平衡将是一个过程,找到感觉需要反复实践。在获得经验和思考之后,你可以做得更好。最终,在一段时间过去之后,你会发现事情并没有那么艰难,不过是平凡的生活而已。(本文经许可改编自韦尔奇所著的《赢》,该书中文版已由中信出版社出版)

范恒山

[ 2005年6月11日-12日, 北京大学百年纪念讲堂 ]

范恒山

林毅夫

海 闻

海 闻

吴 刚

范克伟 (Buck K. W. Pei)

周 林 (Lin Zhou)

布莱克默 (Blakemore)

爱德华·普雷斯科特 (Edward Christian Prescott)

王建国

周其仁

中美新市场经济(北京)论坛

暨2004年诺贝尔经济学奖得主普雷斯科特中国演讲会

论坛宗旨

推动我国完善市场经济制度,推动世界承认中国的完全市场经济地位,推动国家富裕与和谐

论坛主题

新市场经济与国富之路

美方演讲嘉宾

爱德华·普雷斯科特(Edward Prescott) 美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院讲座教授, 2004年荣获诺贝尔经济学奖

闵德思(Robert E. Mittelstaedt) 美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院院长

理查德·罗格森(Richard Rogerson) 美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院讲座教授, AER美国经济评论主编

杰弗瑞·L.科勒斯(Jeffrey L. Coles) 美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院讲席教授

巴克伟(Buck K. W. Pei) 美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院副院长

布莱克默(Blakemore) 美国亚利桑那州立大学经济系主任

爱德华·拉朴玛(Edward LaPuma) 美国凯瑞公司常务董事兼国际部首席投资顾问

周 林(Lin Zhou) 美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院凯瑞讲席教授

中方部分演讲嘉宾

厉以宁 全国政协常委,北京大学光华管理学院名誉院长

王建国 北京大学中美新市场经济与管理研究中心主任,光华管理学院教授

茅于軾 天则经济研究所理事长

范恒山 国家发改委经济体制综合改革司司长

易 纲 中国人民银行行长助理, 中国人民银行货币政策司司长

海 闻 北京大学校长助理, 北京大学中国经济研究中心常务副主任

周其仁 北京大学中国经济研究中心教授, 浙江大学教授

汤 敏 亚洲开发银行驻中国代表处首席经济学家

王忠明 国资委研究中心主任

隆国强 国务院发展研究中心对外经济研究部副部长

主办单位:

北京大学

北京市海淀区人民政府

美国亚利桑那州立大学

经济观察报

承办单位:

CNSTAR

楚星国际(企划)集团

北京大学光华管理学院

北京大学中美新市场经济与管理研究中心

美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院

北京市五洲在线广告有限公司

支持单位:

万事达

北航行

鲍鱼公主酒店

赞助单位:

广东华丰

中国4th

战略合作媒体:

第一财经日报

独家网络支持: 新浪网 sina.com.cn

媒体协办:

CCTV

中国商业周刊

成功营销

MONEY

中国财经网

银行家

中国商业周刊

世界经理人

中国经济新闻

H360 慧眼网

协办单位:

北京楚星时代国际广告有限公司

楚星中联营销顾问有限公司

楚星融智咨询有限公司

《今日中国》杂志社

长沙湘宣文化传播有限公司

中美新市场经济(北京)论坛组委会

联合主席: 吴志攀 (北京大学常务副书记、副校长, 北京大学光华管理学院院长)

周良洛 (北京市海淀区区长)

闵德思 (美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院院长)

执行主席: 王建国 (北京大学中美新市场经济与管理研究中心主任、教授)

巴克伟 (美国亚利桑那州立大学凯瑞商学院副院长)

孙宝启 (北京市海淀区副区长)

秘书长: 王 永 (楚星国际企划集团公司董事长)

地 址: 北京市海淀区中关村南大街2号数码大厦B座6层(100086)

媒体热线: 010-62161118-8003(任军) 88572554 传真: 010-62163338

赞助专线: 13901246645 (赵世柱) 13910391068(王富荣)

电子邮箱: luntan@chuxing.com.cn 网址: www.cn-star.com.cn

24小时票务热线:

010-82512992

0731-4427188(许丽琳)



## 案例



欧莱雅擅长在全球收购具有潜力的区域品牌,将其国际化,盖保罗是在华进行品牌收购包装的核心人物

■Emepic/供图

# 再造羽西

■本报记者 王晶 上海报道

与那些被称为“本土品牌杀手”的跨国公司相比,欧莱雅显得十分与众不同——被收购的本土品牌不仅不会遭受雪藏命运,相反,它还能够借助欧莱雅的大船驶向国际化海洋。这一切完全缘于欧莱雅集团CEO 欧文中·林德赛最擅长的品牌经营之道——在全球各地收购具有发展潜力的区域品牌,经过欧莱雅的国际化包装和研发支持,使之成为全球化品牌或某地区的领导品牌,例如著名案例“美宝莲·纽约”。

这个被誉为“品牌收购兼包装专家”的公司,如今正在演绎一个中国品牌国际化的故事。4月22日,欧莱雅在上海高调推出羽西品牌易主后的全新产品,勾画了羽西品牌国际化的美好前景。羽西品牌创始人靳羽西女士说:“这次,我嫁对了。”

### 雪藏的可怕梦魇

收购被雪藏是本土品牌的可怕梦魇,一些老牌日化企业在上个世纪90年代无不有部“血泪史”。

1994年,在国内洗衣粉市场上风光无限的“熊猫”与宝洁合资,北京日化二厂以品牌、厂房参股35%,宝洁以65%的股份控股合资公司,并支付了1.4亿元买断了“熊猫”品牌50年使用权。但宝洁收购“熊猫”后所做一切只是在为旗下的自身洗衣粉品牌扩张铺平道路。在合资2年后,“熊猫”从年产量6万吨下降到2000年的年产量只有4000吨,全国市场份额由10%-15%,一落千丈。宝洁不动声色干掉了这个曾经强劲的对手,而旗下的自身洗衣粉品牌“汰渍”、“碧浪”却成为中国洗衣粉市场的强势品牌。

类似的一幕也出现在上海“美加净”身上,只不过主角变成了联合利华。创建于1962年,出货量曾占据全国牙膏出口总量70%的“美加净”在上世纪90年代将品牌租赁给了联合利华,但联合利华所做的一切同样是为旗下的自身品牌“洁诺”让路,最终美加净牙膏在国内外市

场地位急转直下,年销量由1994年的6000万支下滑到2000年的2000万支。

尽管“熊猫”与“美加净”最后都被中方赎回自由身,但是市场形式已经与其当日辉煌之时不可同日而语,要重振河山、力挽狂澜绝非一朝一夕,而这些出现在本土品牌合资过程中越来越多的不幸案例,让许多人得出这样一个结论:这是跨国公司达到市场垄断而谋杀本土品牌的普遍策略。

在欧莱雅之前,羽西品牌创始人靳羽西也曾有过一次痛苦的“出嫁”经历。1996年5月,羽西与世界第五大化妆品公司科蒂(COTY)合资,希望借助这个跨国巨头营销到海外市场,但随着1999年科蒂的战略转型,羽西多年的海外梦想没有实现。

如今,她回忆起上次与科蒂(COTY)合资的经历时,用一个词来形容——“同床异梦”。

“但这次,我嫁对了。”靳羽西说,“欧莱雅会帮助我实现羽西国际化的伟大梦想。”

### 羽西新生

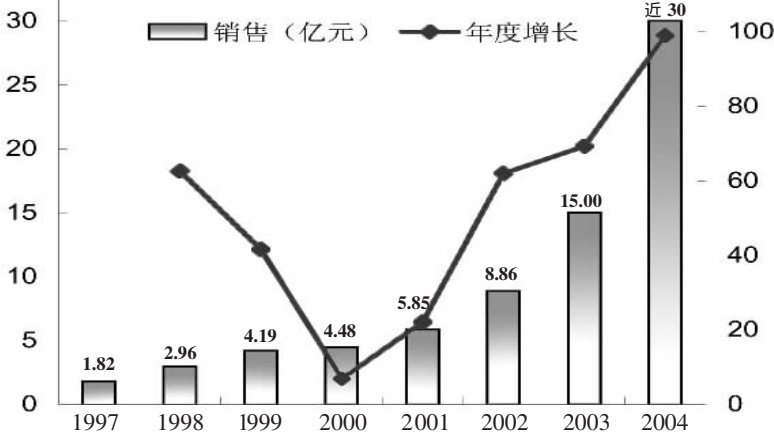
经过改造的羽西,曾经标志性的“中国红”不再独当一面,“羽西仍然代表了一种中国式的美,”欧莱雅中

国总裁盖保罗解释说,“欧莱雅并购羽西后丰富了羽西的产品种类,倡导全新的‘时尚、精致、奢华’理念。”

在完成对羽西的收购后,欧莱雅做的下一步便是开始像改造美宝莲一样把羽西改造为一个国际化的品牌。羽西全球市场发展总监冯加诺先生向记者介绍了欧莱雅收购羽西后的三个使命:一、深化品牌理念,推出

## “品牌收购兼包装专家”的欧莱雅能将第二次出嫁的“羽西”成功操作成“美宝莲”和植村秀”这样的国际品牌吗?

### 欧莱雅进入中国市场以来历年销售状况



### Advertorial |

## 日立全力支持中国城市建设

为进一步加强集团运营一体化,日立集团于2004年10月14日制定了以“**The Most Trusted Partner in China**”(在中国最受信赖的合作伙伴)为目标的新中国事业战略。该战略确定了日立在中国市场的9个重点业务领域,以及集团整体在积极谋求事业发展的同时要为中国社会的发展做出贡献的任务。

以本战略为主旨,日立参加了5月23日-27日在北京(中国国际展览中心)举办的“CHITEC”第八届中国北京国际科技产业博览会。根据本次展览的主题“数字奥运”(产业振兴及都市现代化、信息化),日立集团确定了以“生活空间”为主的展出内容,这也是其优势领域——“都市建设”事业的基础部分。

展示内容主要由“IT住宅小区”及“家庭影院”两部分构成,分别介绍了各种各样的综合住宅系统和居住空间。“IT住宅小区”部分将以影像解说及演示的方式对IT住宅单元玄关处的手指静脉验证技术、IC卡与电梯连动系统进行介绍。此外,还有通过IC卡对房门开关、照明、电动窗帘进行自动操作的演示;以及对健康监测腕套、和外出时来宾身份的确认等的功能进行介绍。

在居住空间的“家庭影院专区”,可以看到用高精细液晶投影机将画面投影在80英寸的大屏幕上,还可以看到墙壁上设置的70寸的LCOS背投显示器,以及一系列从42寸到55寸的等离子电视产品。除此之外,在这一展区还展示了在中国市场需求颇高的“变频家用中央空调机”等最先进的空调及洗衣机,为人们展现出了最

先进的居住空间。

不论是2004年底的大型日立展还是此次的科博会,都体现了日立加强在华事业力度、贡献中国社会的决心。日前,日立(中国)有限公司还宣布将于2005年6月29日迎来新任总经理长野晓史,现任总经理山本克己亦将于同日改任集团公司傘下株式会社日立信息系统的执行役。

即将就任总经理的长野晓史在销售领域拥有极其丰富的经验,他将在迄今为止以现任总经理山本克己为中心所推进的营业体制加强工作以及以日立发展为代表的品牌价值提升活动等事业的基础上,进一步谋求日立集团的事业运营一体化,并和 田总代表共同努力,使日立集团的整体协作效应得到最大程度的发挥。

中国不但是世界最具魅力的市场之一,也是日立全球运营的核心之一。

根据日立集团发布截止到今年3月份的最新财务报告,2004年度营业额达到约844亿美元。其中,在华营业额增长了25%,达到了约56亿美元。预计到2006-2007财年,在华营业额将达到约70亿美元,采购额和生产额分别达到60亿和70亿美元,营业利润率将实现5%的目标。

今后,日立将以日立(中国)为中心,通过加强支持集团整体的研究开发、提高产品的竞争力,来提升日立在中国市场的地位,同时实施相应措施以有效活用集团整体的经营资源,不断地强化中国事业。

全新品牌理念;二、开创与众不同的美丽新风尚;三、将独特的中国女性美推广到国际时尚前沿,推广到世界各个角落。

对此,欧莱雅在上海专门成立了羽西研发中心与羽西全球市场发展部门。据悉,羽西研发中心是在羽西原有浦东研发中心基础上扩充建成,是继巴黎、纽约和东京之后的全球第四个研发中心,该中心附属于巴黎总部研究中心,负责包括欧莱雅旗下所有品牌的研发,但侧重于中国原材料和配方方面的研究和开发。而此次活动宣布推出的新产品,正是该研发中心的研究成果。

靳羽西满意欧莱雅如此珍爱她的“孩子”：“欧莱雅找到了集团旗下17个品牌中最优秀的人才组成了羽西的国际化团队。”不过,盖保罗没有透露将羽西国际化的大概投入费用。“这是很难单独计算的数字,以前欧莱雅打造美宝莲、植村秀都没有如此的单独计算,比如研发中心的投入,研发内容包括旗下所有产品。”

但盖保罗信心十足地告诉记者自己很有把握将羽西国际化。“我们总在说,美不是单一的模式,我们因为种族不同、文化不同、习惯不同、渠道不同而提供具有法国特色的、北美特色的、日本特色的各种模式的产品,中国特色的美也会成为吸引世界其它消费者的美的模式。你难道能够说中国特色的美不可能也成为一种美的趋势吗?”

盖保罗的这句话印证了欧莱雅集团CEO 欧文的一句名言,即“一定不要让人感觉到我们是在把西方人的审美情趣强加于世界人民”。

“但国际化的前提是首先在中国做好,中国已经成为欧莱雅集团增速最快的主要市场,由于原有品牌的良好表现及对小护士和羽西的并购,2004年欧莱雅集团在中国的销售额几乎翻番,销售额达到近30亿元人民币。在中国做好后我们再逐步推向亚洲、欧洲、北美。”他同时强调说。

“而今天,全新的产品、全新的配方、全新的形象代言人、全新的营销,正是做好中国市场的第一步,也是国际化的第一步,能够透露的国际化之路现在也只能是这第一步。”

### 收购再包装:多元化和国际化

“在欧洲,欧莱雅集团被称作作市场营销的商学院。”欧莱雅中国的公共关系经理周根良说。

羽西之前,欧莱雅收购再包装成功的两个著名案例是美宝莲和植村秀。1996年,欧莱雅花费7.58亿美元收购了美宝莲。在收购不久后,欧莱雅将其总部从孟菲斯迁到了纽约。当进军海外市场时,欧莱雅效仿旗下主打产品——“巴黎·欧莱雅”的做法,在美宝莲商标的后面增加了“纽约”两个字。这是在告诉消费者它是来自纽约的产品,代表着性感、国际化和最新时尚。2002年,欧莱雅占据了全球19%的市场份额,成为全球头号彩妆品牌。

与大众品牌的美宝莲一样,作为高端品牌的植村秀也经历了从收购到发扬的过程。欧莱雅同样全面利用资金、技术和国际营销能力的优势,短短几年就将日本品牌植村秀成功拓展到亚洲16个国家和地区,令其迅速由一个传统日本专业彩妆品牌转化为一个综合性专业美容国际品牌。

“这些并购再包装的策略,正体现着欧莱雅多元化和国际化的战略。”周根良说。

目前欧莱雅旗下不同内涵的兰蔻、薇姿、美宝莲等著名品牌均为收购所得,其中大部分品牌的全球声誉都是欧莱雅“后天”培育所得,而此前,这些品牌大多是某个区域的优秀品牌而已。

盖保罗并不回避关于雪藏之类的问题。他强调说欧莱雅绝不是本土品牌杀手,而重视发展品牌,这是欧莱雅的与众不同。“一些跨国公司收购本土品牌后雪藏,无非是为了减少竞争,这是很愚蠢的行为,如果是为了减少竞争,为什么不把这个行业的品牌都收购呢?”

“收购后包装再发扬,正是欧莱雅的使命。”他笑着对记者说,“欧莱雅收购的目的不是为了增加短期效益,而是希望这个极具潜力的品牌能够与欧莱雅的网络、资源产生协同效应的合力,成为欧莱雅多元化与国际化大家庭的一分子。”

正如有人这样贴切的形容一样:“收购各种光怪陆离却代表形态各异的文化品牌,打造一整套法国式的优雅包装,然后推向有着不同国策需求的细分市场,在各种品牌精确的市场定位和不同渠道中,欧莱雅可以以不同的形象接触差异性很大的不同客户群体。”

### 商业教育

## 商学院：好价钱 = 好学校？

■本报记者 漏丹 北京报道

如果学费需要30万,你还会义无反顾地投身EMBA热潮吗?

短短3年之间,中国国内EMBA的最高学费已经从25万上升到了接近30万,涨幅达到19.2%。在MBA方面,十多年来,学费从三四万上涨到了最高22万。

这是一个有趣的市场。伴随着商学院学费节节上涨的情况,商学院院长们面临的竞争对手并不是在减少,反而越来越多。国内第一批获准进行MBA教育的学校只有9所,现在的第五批已经超过100所。

伴随商学院的增加和学费的不断上涨,真正的市场却在慢慢变小。北京理工大学管理与经济学院副院长吴祈宗说:“去年全国MBA招生报名人数下降了10%。”

一般一个行业在竞争趋于激烈的时候,人们所担心的往往是恶性降价,比如家电行业。但是商学院的价格战却恰恰相反。“商学院是寡头式竞争。寡头式竞争必然有一个保底线,而竞争费用完全出在消费者身上。”北京对外经济贸易大学中美法国际管理学院院长刘宝成这样解释这种现象。

美国是商学院的发源地,在那里,MBA的学费已经达到10万美金左右,并且每年价格的平均涨幅在5%左右。

这成了一套华而不实的晚装。在高学费的起点上,学院自吹自擂,连篇累牍的广告,不切实际的承诺,学生高贵的客户身份感,双方均存在一定程度的虚妄和矫情,缺少的是平实和信义。这是刘宝成对目前MBA,尤其是EMBA教育的忧虑。

### 广告与昂贵的明星教授

1996年,当北京工业大学中加工商学院从美国城市大学引进MBA项目时,那还是好时候——刚刚兴起的MBA教育填补了社会需求的空白。“当时太火了,根本没必要做广告,学生自己找上门。”该院市场部经理朱红旗说。他一年半以前到任此职,此前这所学院没有市场营销方面的职位。

从1997年开始,国内商学院经历了蓬勃的发展,激烈的竞争开始浮出水面,其中一大特征是商学院在广告宣传上的大量投入。

“商学院价格上涨也有恶性竞争引起的加价。新浪网上挂一天就要5000元,但是很多商学院一挂就是很长时间。”刘宝成说。在采访的时候,他还拿出了一本册子,翻开其中一页图表:“长江商学院2004年3月份,在平面媒体上花了将近150万,是我们全年宣传费用的1倍。我一直在呼吁,我们的商学院千万不要办成哈药六厂。”据说清华经管学院仅仅在《世界经理人》一本杂志上,一年就要花上80几万。

“商学院品牌的价值主要是美誉度。我们从来没有看到哈佛商学院使劲吆喝‘到我们学校来上学吧’,国外商学院的广告就是为了招聘院长。”刘说。

刘宝成接受采访时坐在学院的会议室里,墙上的写字板上还留着密密麻麻的英文和数字,这是几天前他和外方合作学院讨价还价的记录。刘的口气有些无奈,“外方学校和教授被宠坏了。到中国不是头等舱,至少也要坐商务舱,从美国到中国要6000美金。”

头等舱加上五星级酒店,现在国外商学院的教授们都已经变成了抢手的超级明星。不止一个商学院院长在采访时抱怨这部分开销的庞大。

吴祈宗说:“在我们这里,教一门MBA的课,国内教授的成本是1-2万,而外教教一门课时更少的

EMBA课程,酬金是4-5万,这还没有包括头等舱和五星级酒店。”这是北京理工大学MBA下一步可能涨价的主要原因,他们会聘请一些国外的知名学者和专家来任教。

人民币和欧元、美元之间的差距也极大地影响到了许多商学院的价格。

中美国际管理学院的EMBA项目今年的学费是21.6万,而采用完全同样的师资和条件,这个项目在美国学校的收费却高达8.46万美金,因此美方一直给刘宝成施加压力,希望涨价。刘宝成说:“中美明年会大幅涨价,可能要至少涨到3.5万美金。我内心为此感到不安,这背离了我作

商学院的高额学费如果仅仅被当作广告费、明星教授的出场费和富人俱乐部的享受费,学术研究的资金从何而来?没有创造知识的能力,商学院又能教给人们什么?如果从商学院出来的学生失去了竞争力,那么这些学院的存在还有什么必要?

为学院主要创建者的初衷。”

中加工商学院MBA的学费今年涨了5000元,达到87000元,而其美国合作伙伴城市大学在同样的项目收费上接近2万美金。

中欧商学院MBA学费从去年的13.8万涨到了14.8万人民币。中欧认为,如果按照国际一流商学院的收费标准,他们的学费还是偏低了不少,并且相当具有竞争力。

### 虚空化陷阱

价格的连年上浮还不是最可怕的事情。

“现在商学院出现了虚空化的问题。”刘宝成说。商学院把大量精力投入纯商业化的运作,与学术发展产生冲突。有的商学院可以列出一大堆教授,但是这些教授都是外聘人员。这种发展模式可能使商学院逐渐成为无本之木,因为它本身失去了创造新知识的能力和学术积累。

商学院正在逐渐演变成富人俱乐部。除了明星般的教授,这里还有被尊为上帝的学员。“在沃顿商学院,EMBA的教室都装上了氧吧,简直到了无以复加的地步!”刘宝成说。他认为商学院应当以雇主为客户,而不是学员。

这里存在着一个巨大的陷阱:人们在商学院缴纳的高额学费在很大程度上并没有被用到正确的地方。如果这些钱仅仅被当作广告费和富人俱乐部的享受费,学术研究的费用又从何而来呢?没有创造知识的能力,商学院又能教给人们什么东西?如果从商学院出来的学生失去了竞争力,那么这些学院的存在还有什么必要?

一些商学院已经认识到了这些问题。立志成为国际上TOP10商学院的中欧正在计划从教学型向教学和研究并重型转变。在未来10年里,中欧将采取一系列战略措施,其中包括建立一支能够进行世界级研究、贡献世界级研究成果的长期教授队伍,并成立若干个新的研究中心。

“MBA的教学模式和课程内容已经标准化了,只要不是太差的商学院,教学质量不会有那么大的差距,因此学费的差距也不应过大,否则高学费就刺激了高宣传。”刘宝成再次强调商学院和学员应坚持平实和理性的作风。

### 部分商学院EMBA项目2002-2005年学费

商学院	2002年	2003年	2004年	2005年
复旦大学管理学院	23万	春季23.8万/ 秋季25.8万	春季25.8万/ 秋季27万	29.8万
北大光华管理学院	19.8万	25万	25万	29万
北大国际MBA	18.8万	21.8万	25万	25-29万
长江商学院	25万	25.8万	25.8万	28.8万
中欧国际工商管理学院	19.6万	23.8万	25.8万	26.8万
上海交大安泰管理学院	21.8万	春季21.8万/ 秋季23.8万	23.8万	25.8万
清华经管学院	25万	25万	25万	25万
人大商学院	20万	20万	20万	20万
南开大学国际商学院	19.8万	19.8万	19.8万	19.8万
外经贸国际工商管理学院	18.5万	18.5万	18.5万	18.5万



## CEO 说

# 華商名人堂



朱骏  
第九城市网络游戏公司  
董事长兼 CEO

1966 年，生于上海。  
1998 年创办第九城市前身  
Gamenow 公司。2002 年以  
200 万美元取得网络游戏  
《奇迹》在中国的代理权。  
2004 年 九城拿下《魔  
兽世界》的中国独家代理运  
营权，12 月在纳斯达克上  
市。

■本报记者 陆琼琼 上海报道

从《奇迹》到《魔兽世界》，从 2D 到 3D 游戏，第九城市不断地在给对手制造“麻烦”。

2004 年 12 月 16 日，这家起步于虚拟社区的网游公司成为了中国继盛大之后登陆纳斯达克的第二家网络游戏企业，发行 607 万股美国存托股票，融资 1.03 亿美元。

“上市并不只为了圈钱，而是建立一个好的平台以便吸引人才”，第九城市董事长、CEO 朱骏在 2004 年胡润富豪榜上以 17 亿身家名列第 57 位，“我希望像盖茨那样，有几个亿万富翁每天早上 6 点起床为我工作。”朱骏的名片上也没有任何头衔，他认为自己就是个“TOP SALES”（超级销售员），别人卖产品，他“卖”公司。

朱骏做销售出身。1994 年，在美国留学的朱骏发现，在中国缺乏的网络游戏具有很好的前景，便决定投身网游行业。

1998 年，朱骏创立“Gamenow.com”，并投入 50 万美元，占股 60%，后来改名为“第九城市”。2000 年 5 月，第九城市引入风险投资之后，朱骏的股份被稀释到 40%。2004 年，在上市的招股说明书上，他的股权比例是 28.35%。

创业至今，九城的“核心团队”变化基本不大。在 IT 业界寒冬的 2001 年，九城也曾遭遇到发不出工资的危机时刻。朱骏说，当时公司运作的钱都是他自己掏的，一个月 120 万，一掏就 18 个月。

为了顺利过冬，朱骏除了贴钱，还在管理上采取了给高管股份的方法，

式，“我需要骨干帮公司顶住，他们在九城最困难的时候是不拿工资的”，朱骏把股票当作“硬道理”，后来第九城市注资目标软件，用的也是股票。

不仅如此，公司还在这时候迁至上海南京西路“金三角”之一的顶级办公楼中信泰富，朱骏在办公室的墙上贴了一纸“军令状”：2002 年 2 月 18 日，公司一定打个翻身仗，“当时真的困难重重，关键在于坚持”。

2002 年 7 月，朱骏看中了韩国 Webzen 公司的游戏《奇迹》，成为其在中国地区的独家代理商。这款游戏把九城带入了上升轨道。

2004 年 4 月，九城宣布与暴雪娱乐签约，取得顶级网络游戏《魔兽世界》在中国地区的独家代理运营权。维旺迪旗下的暴雪是世界上最负盛名的游戏公司之一，而《魔兽世界》是暴雪历经数年打造的一款精品游戏，在各类大展中屡次被评为“最受期待的网络游戏”。

“盛大的风险来自著名网络游戏《魔兽世界》的冲击，导致盛大多人网络游戏玩家可能的流失”，高盛的分析报告写道。

2005 年 4 月 15 日，九城与可口可乐宣布启动合作营销计划。此次第九城市与可口可乐的合作是双方首次全方位的市场对接。

这位 38 岁的年轻人看起来并不像谙于商道的老成商人，他喜欢艺术、哲学和足球。他自称是个勤奋并善于学习的人，他经常强调的是“有多大的胸怀就能做多大的事”。

### 访谈

问：在纳斯达克的中国概念股中，仅有的两家中国网游公司盛大和九城都来自上海，您是土生土长的上海人。一般上海的年轻人都会选择找一份体面的工作，而很少自己创业，您当时是怎样选择的？

答：我在美国的时候很注重技术和积累，但我更注重切入点和时机，我具有天生的敏感。当时在美国赚钱的生意，而中国没有的，就是商机。那时美国的游戏公司很赚钱。中国也有游戏市场，但没有这样的商业模式，就想到了拿来主义。当初只投了一点资金，只求稳当，观察几年后，等时机成熟了，我才正式起步。我只做我该做的，一切随之而来。就像我预感到 3D 一定是中国游戏的未来，《魔兽世界》是最好的 3D 游戏之一，我最早把 3D 精品游戏全部吃进，走在别人之前，能有时间考虑后一个战略怎么打，这就是竞争。

问：在公司做大以后，有没有想过转型，就像柳传志那样只做董事长，把日常管理交给 CEO，您只关注投资？

答：实际上，我们已经引进了很多职业经理人，并且以后也会持续。我目前做的就是把我的经验传授给大家。在董事会，我的一票没有决定权，但我的一票具有否决权。每个人的价值和能力不一样，员工就不应该在我的意志下工作。每个人的分工很明确，一个人不可能做所有的事情。我即使 3 个月不来办公室，公司也能照样运作得很好。只是我忍不住不来，我是个很勤奋的人。

问：自从 1998 年创业以来，您本人从占股 60%到现在只有 28.35%，您的股票分配给了公司高管，这样的操作方法是是否会分散权力？

答：不是我掌握了所有的股份就



■Emepic/供图

## 朱骏： 穿越虚拟之城

意味着这是我的公司，这不是最好的方法，对公司的控制完全靠的是能力，并不是股份，在董事会里也是靠你的能力来说服股东。利益为第一。

问：网络游戏的发展在两三年前曾达到顶峰，您觉得如何才能保持这个行业的高增长？

答：网游是互联网的一部分，网游带动这个行业甚至周边行业 12 倍以上的增长。保持这样的增长一定需要人才。我们公司对人 才的需求是我 最重视的工作。经济收入是吸引人才 的要素之一，另外还要为人才提供独 立价值和思考问题的空间。

问：虽然进入网络游戏的门槛提高了，但是却有很多企业仍然准备挤进这个行业，九城是否有危机感？

答：门槛的确比以前高，但随着技术的发展，资本的积累，总有新公司发展起来，社会不可能不变化，永远是前三名是不现实的，所以我们一直有紧迫感，所以要不断创新，吸引新的人才。新鲜血液能感染原有的员工，新技术与经验相结合就使我们的公司更具竞争力。同时我们必须考虑后续发展的问题。我父亲对我说过，“翻腾得最高的浪花一定会沉到最底下”，这是自然规律。

问：有的公司在产品成功后考虑通吃产业链的上下游，您是否也有类似的打算？

答：每个人都喜欢通吃，但必须考虑赖以生存的“内容”做好了没，这是本职工作。术业有专攻。别人关注的是这个行业的上下游两端，我关注的是其他内容。PC 以外的传播渠道和内容是我纵横战略的两条线。做什么不是拍脑袋的事，而是由市场决定，市场是个培育的过程，这就需要企业家的敏感度，但前提是基础，也就是技术和内容是 否扎实。

记者：今年，九城与知名品牌的合作也增多，比如可口可乐和永乐电器，九城为什么选择与可口可乐合作？营

销是否是九城下一个重点策略？

答：网络游戏到现在已经三四年，有些人觉得这是个老行业了，但我觉得这个行业具有相当大的发展空间，我觉得才刚刚起步。现有市场在变化，过去网吧用户占 60%，家庭用户占 40%，现在，网吧 40%，家庭用户 60%，同时游戏质量在改变，人的思维方式不同了，对网络游戏的认识也 不同了，这一切的改变带来了市场营销的改变，所以我们提出市场营销要创新，以前所有宣传都是针对网吧的，现在家庭用户增多，就要针对个人和家庭用户作市场营销，与可口可乐合作，用它的知名度带动九城，同时这也是种创新。我们以后还会和一些知名企业合作，一定会让人有眼睛一亮的感觉。

问：九城在 3D 游戏的引进中一直走在前列，当初九城仅以 300 万美元的资金取得《魔兽世界》代理权。您是怎么做到这点的？

答：我的外语并不好，但有一种语言是没有国界的，那就是信任。他们知道我很早开始关注《魔兽世界》，我们沟通的氛围很好。他们觉得虽然我们 现在比较小，但他们相信以后我们能够发展得很大。我相信，一场战役会改变整场战争。

问：经过两年的研发，《快乐西游》成为九城自主研发的第一款网络游戏，以后自主研发游戏和引进游戏的比例如何？

答：两种游戏的比例是 1：1。游戏研发跟着游戏市场走，市场跟着产品走。

问：您个人成立了一个足球俱乐部，您把这个俱乐部当爱好消遣还是当业务运营？

答：我拥有九城足球俱乐部。每个人都有发泄的渠道。我的爱好就是足球，足球能让我分散注意力，而且足球俱乐部的经验对运营企业非常有帮助。

波斯任 CEO 五年里，美国标准集团股价从七美元一路涨到了近五十美元

## 逆转者费莱德·波斯

■本报记者 黄继新 北京报道

尽管空调系统才是给董事长兼 CEO 费莱德·波斯 (Frederic Poses) 带来最大收益的业务，但是他主掌的美国标准集团 (American Standard) 显然因为另外一个产品部门而闻名。

“波斯希望你们知道，每个马桶都不一样。”CNBC 的主持人在向观众引荐这位 60 岁的老人时这样说道。

美国标准集团并不认为这是个笑话。在美国散热器公司和标准洁具制造公司 1929 年合并后，这家新公司当时最著名的口号就是——“家里最舒适的座位”。

作为美国标准集团的一把手，波斯自然做好了接受一切厕所笑话的准备，但这并不能让我们对这家公司怀有丝毫 disrespect。有过装修经验的人都知道，美标是洁具中高档和雅致——当然因此也意味着昂贵——的代名词。

是的，这绝对是令波斯感到骄傲的一家公司。由空调、卫浴、汽车制动三大产品部门组成的美国标准集团，坐落在新泽西州东北小镇皮斯卡塔韦的百年大道上，的确也是若干个百年老店的结晶。

特灵 (Trane) 是世界第二大商用空调系统供应商，由 19 世纪末移民至美国的挪威人创立。二战时设计的飞行器空调系统帮助盟军的飞机飞得更高更快，同一技术后来也用在了 1971 年的阿波罗 15 号登月车上。在今天的美国，每两幢大楼中就有一幢使用的是特灵空调系统。特灵公司 1984 年并入美国标准集团。

美国标准是全球第一卫浴设施供应商，由成立于 1892 年的美国散热器公司和成立于 1875 年的标准洁具制造公司合并而成。现在，美国每 5 个卫生间里就有 3 个使用着美标洁具。

威伯科 (WABCO) 前身是威斯汀豪斯空气制动公司。现在，每三辆配备高级制动系统的商用车就有两辆使用了威伯科的产品。

但是，悠长的历史并不必然带来卓越。1998 年，美国标准集团的股价一度跌到 7 美元。次年，波斯从 1999 年从联合信号公司总裁的位置上被聘请至美国标准集团担任 CEO。波斯上任后，对美国标准进行了改革，结果包括集团八个董事中只有他一人是公司内部人员。

波斯上任之后的五年里，美国标准集团股价从 7 美元一路涨到了今天的近 50 美元，而这还是去年 5 月完成 1 股换 3 股的股票分拆之后的价格。波斯给美国标准集团带来了不可思议的变化。

但是波斯却不愿意承认自己是一个“逆转者” (Turnaround Man)。“在一家公司的生命史里，五年只是转瞬而已。”波斯对本报说，“我们争取让这家公司从优秀走向卓越。但是我们还有很长的路要走。我们很高兴目前的成就，但一旦自满就会固步自封。”

不要以为不固步自封就是乱习拳脚。看看美国标准集团保持了多年的牢固的三角业务结构，便可知这是一家不会莽撞地开拓新业务的公司。瞧瞧，即使今天美国标准牌洁具最大的市场已经不在美国了，但这家公司仍然没有丝毫

改名换姓的意思。

当然，不随便开拓新业务并不等于停止研发新马桶。关于马桶，除了舒服，这家公司还希望你把它们看作是环境保护先锋。比如说，高效且成功地冲一次马桶需要多少水？波斯在电视屏幕上举着公司新研发的马桶告诉观众：我这个只用 6 升。而在 20 年前，普通马桶冲水一次会流掉 20 升水。

同样的，不随便开拓新业务也不等于停止进军新市场——比如中国。今年 3 月，美国标准集团全体董事会在中国召开，进一步向外界传递了这个信号。

“我们制造的产品，无论厨房卫浴、空调或是车辆制动系统，适合于任何国家。”波斯说道。换言之，好的马桶都是相同的，因为对美好生活的追求都是相同的。

当然，GDP 增长仍然保持在 8% 速度的中国对美国标准集团来说有着特别的意义。这里的新房屋建造速度比世界其它地方都更令



由空调、卫浴、汽车制动三大产品部门组成的美国标准集团，是若干个百年老店的结晶。如今，乐观主义者波斯给美国标准集团带来了不可思议的变化

波斯兴奋，它们简直就是一套套卫浴设施和空调系统的叠加物，“中国正在快速发展，无论是降低能耗、绿色建筑，还是更安全的铁路运输和更舒适的卫生间，都有很大进步，而这些正是美国标准公司参与建设并获得利润的地方。”

波斯指出，在空调市场上，亚洲已经基本赶上了欧洲。“我也相信将来会有一天这里制造的卡车会超过欧美，因为制造工艺会越来越高，人们对安全系统的要求也越来越高。”波斯的乐观是有理由的，今天的中国可能已经超越欧美成为最大的卡车生产地。

两年前，美国 CBC 电视台财经节目主持人拉里·库德罗夸奖波斯的团队工作勤奋且成绩显著，但同时也发问道：“我是乐观主义者，但是你真认为业务还会增长吗？”“我们保持谨慎乐观。”波斯答道。

的确，在那之前的 2001 财年集团亏损，2002 财年尽管开始了增长，幅度也只有 2%，但是，刚刚结束的 2004 财年集团营收比两年前增长了 20%，毛利利润增长了 18%。

“并非我是乐观主义者。”波斯对本报说道，“只是因为周围都是悲观主义者。”

4 月末的上海，艳阳高照，气温已达 31℃。

300 多位来自全国各地的户外广告经营者代表，与 20 余位来自伦敦、新加坡、汉城和中国香港、台湾与内地的嘉宾一起，相聚于上海新亚汤臣洲际大酒店，相会在 2005 中国户外广告大会，在 4 月 28 日至 29 日两天的高峰论坛、评选颁奖、互动交流等系列活动中，慷慨激情，共同书写了中国户外广告业新的篇章。

2005 第二届中国户外广告大会由中国广告杂志社主办，北京大学现代广告研究所、上师大中国新广告研究中心、WPP 集团宝林广告公司、博视达·中国、实力传播、TOM 户外传媒集团、鼎一广告传播有限公司、中华广告网联办。本届大会得到了相关政府部门、行业协会以及知名业内企业的大力支持，《中国经营报》、《经济观察报》、《南方周末》作为支持媒体、南宁综路广告有限公司作为协办单位也给予了有力协助。

本届大会在首届“中国户外广告

Advertorial |

## 中国户外广告业新的里程碑 ——记 2005 第二届中国户外广告大会

论坛”于 2004 年 5 月 28 日在北京成功举办的基础上，经过半年的调研和筹备，改以大会的形式出现，并相应安排有高峰论坛、评选颁奖、新特技术展示、交易专场等系列活动。在中国广告业即将全面开放的大背景下，大会积极邀请欧洲、韩国、新加坡及中国香港、台湾地区的户外广告协会和知名企业共同参与，7 位分别来自 PORTLAND、Posterscope、ZenithOptimedia、R3 ASIA PACIFIC、汉城户外广告协会和香港广告牌制作协会的嘉宾着力推介国际先进管理理念、技术、创意和市场趋势，为中国户外广告业的发展提供借鉴。推动国际化的交流与合作，无疑是本次大会的一大特色。

本届大会力求推动户外广告与城市的协调发展。大会延续“中国户

外广告产业上海宣言”的主旨与精神，4 位来自 TOM 户外、CTR、华伦媒体、分众传媒的讲师深入解析户外广告业面临的新问题、新机遇与新出路；同时实力传播户外媒体及整合行销董事总经理刘志彦作了“热点追捧下的理性思考”的专题演讲；大会还组织了“中国二线城市广告发展机遇与挑战”专题研讨，积极建言城市与户外广告的良好互动和可持续发展，反响热烈。大会还为国家工商行政管理总局广告监管司两位领导组织了由部分城市户外广告经营者代表参加的专题座谈会，就《户外广告登记管理规定》的修订稿直接听取一线代表的意见。

本届大会是回顾过去、面向未来的大会，大会组委会首次主办的行业

风云人物的颁奖和优秀户外广告创意作品的评选，必将对行业的未来产生深远影响。中国户外广告业正处于一个非常的发展阶段，本届大会慎重推出的十位“首届中国户外广告业风云人物”，再现中国户外广告业不平凡的发展历程，透过行业优秀人物的示范作用引领行业朝着更加专业、规范的方向发展。在“户外有您更精彩”的颁奖晚宴上，卢振忠、江南春、李践、李志恒、邵国平、林建潮、贺超兵、莫丽燕、韩子定、裘东明十位行业资深人士首获风云人物的殊荣。风云人物在中国户外广告行业的发展里程中脱颖而出，必将像灯塔一样照亮行业的未来。

本届大会的另一突出亮点，是“2004 中国优秀户外广告创意作品”

的点评与颁奖。在大会组委会的号召下，来自二十多个省市各类广告公司的 274 件作品免费参与评选，角逐大牌类、霓虹灯类、交通类、候车亭类和其他类五项大奖。十一位来自国际及国内广告领域的创意大师及知名户

外广告专家王永辉、卢振忠、叶茂中、劳双恩、张惠辛、陈刚、邵隆图、金定海、林建潮、高峻、裘东明等出任本次评选的评委，评委主席由劳双恩先生担任。经过评委初选、复选和最终表决，在初选出的 65 件入围作品中，再评选出铜奖 26 项，银奖 9 项，金奖 2 项，创新媒体特别奖 1 项。专家的点评与颁奖，给与会人员生动的启迪和鼓励，激发大家创新户外广告的热情。

2004 中国最具销售力户外媒体奖也在大会上揭晓。大会组委会 2005 年 3 月曾向全国主要户外广告主发出 500 张选票，每家企业仅投一票，请他们从上海、北京、广州三地的各类户外媒体中选出对其销售最有帮助的户外媒体类型。根据投票结果，前五位的户外媒体依次是商业楼宇视屏广告联播

网、主干道候车亭、公交车身、中心城市射灯广告大牌、地铁灯箱广告，“分众传媒”作为被选择最多的媒体主而荣获“2004 中国最具销售力户外媒体”。此奖的颁发，将激励户外媒体的进一步开发和不断创新，从而为广告主带来更大的广告回报。

本届大会也是商务交易的共享平台。大会于 29 日下午为与会的三百多位各地户外广告公司代表和嘉宾提供了一个面对面的洽商专场，除在大会现场有技术及形象展示外，组委会还专门组织了实力传播、宝林广告、博视达、TOM 户外集团、分众传媒、华伦媒体、天空海阔、鸣初科技、千禧安康、迅华交通传媒、大连土人传媒等十多家国内外知名企业的专门洽谈席位，使商机在直接沟通中有效传递。

在本届大会上，填补我国户外广告业空白、具有奠基意义的首部行业年鉴《2004 中国户外广告年鉴》也同步正式发售，现场 200 册样书销售一空。



# 2004年度 中国最受尊敬企业评选 颁奖盛典

## < 光荣的荆棘路 >



时间：2005年6月10日

地点：北京大学百年讲堂

### 盛典篇章

- 第一幕 赢得全球尊敬
- 第二幕 分享中国世纪
- 第三幕 超越创新桎梏
- 第四幕 成就公民荣耀

时间：2005年6月10日 地点：北京大学百年讲堂

### 活动流程

- 上午 9:30-11:30 (北大论坛)  
“2004年度中国最受尊敬企业与北大MBA、EMBA面对面”  
论坛主题 <领导最受尊敬的企业>  
主持人 北京大学案例研究中心主任 何志毅 经济观察报总编辑 何力  
论坛嘉宾 2004年度中国最受尊敬企业领导  
论坛地点 北京大学英杰交流中心一层
- 下午 13:30-17:00 (中国最受尊敬企业评选颁奖典礼)  
盛典主题 <光荣的荆棘路>  
凤凰卫视著名节目主持人 曾子墨 / 胡一虎  
典礼地点 北京大学百年讲堂

#### 获奖企业及拟邀嘉宾 (按拼音倒序排列)

- |                  |                   |
|------------------|-------------------|
| 中国平安保险(集团)股份有限公司 | 董事长兼CEO 马明哲       |
| 中国惠普有限公司         | 惠普全球副总裁兼中国区总裁 孙振耀 |
| 中兴通讯股份有限公司       | 董事长 侯为贵           |
| 招商银行             | 行长 马蔚华            |
| 远大空调有限公司         | 董事长兼CEO 张跃        |
| 新浪公司             | COO兼总裁 汪延         |
| 万科企业股份有限公司       | 董事长 王石            |
| ICD集团股份有限公司      | 董事长兼CEO 李东生       |
| 上海通用汽车有限公司       | 总经理 丁磊            |
| 三星(中国)投资有限公司     | 社长 朴根熙            |
| 青岛啤酒股份有限公司       | 总裁 金志国            |
| 诺基亚(中国)投资有限公司    | 副总裁 汪建辉           |
| 联想集团有限公司         | 总裁兼首席执行官 杨元庆      |
| 百老汇中国有限公司        | 大中华地区执行副总裁 沈安石    |
| 华为技术有限公司         | 总裁 任正非            |
| 杭州娃哈哈集团有限公司      | 董事长兼总经理 宗庆后       |
| 海尔集团             | 副总裁 喻子达           |
| 广州本田汽车有限公司       | 执行副总经理 曾庆洪        |
| 凤凰卫视控股有限公司       | 董事局主席兼行政总裁 刘长乐    |
| 春三(集团)公司         | 董事局主席兼CEO 陶建幸     |



独家网络支持：新浪网 特别支持单位：神州电视有限公司 支持媒体：《世界经理人》《环球企业家》《中国企业家》《东方企业家》《北大商业评论》《企业家信息》  
组委会联络方式 >>> 项目负责：张瑾 / 郭新 / 姜楠 联系电话：010-64209022转147/150/182 E-mail: zhangjin@eeo.com.cn guoxin@eeo.com.cn  
参会报名电话：010-64209950 联系人：汪晓平 媒体报名电话：010-64209022-146 联系人：洪都 传真：010-64243146 大会指定用车：别克GL8

主办单位：北京大学管理案例研究中心  
经济观察报社



■马小刺/文

每

年初夏，法国都要为全世界奉上两部大制作——戛纳电影节和网球公开赛。如果说稍早举行的戛纳电影节向世界展示了源自法兰西悠久历史的文化底蕴与艺术唯美，那么5月23日在罗兰·加洛斯球场拉开战幕的法网公开赛，则具有更多的活力与激情。红土飞扬中存在的不确定性总是让法网充满了意外，于是在同样的法式浪漫基调下，罗兰·加洛斯球场的存在具备了所有的条件，来迎合现代人最大的爱好：为正常的事物赋予非比寻常的意义，给自己以正大光明的理由去向往、梦想和追寻。

同是久负盛名的四大满贯赛事，当美网只能以奖金、澳网只能以阳光、温网只能以历史作为标签吸引大家的目光，以红土的名义，罗兰·加洛斯已经越来越取代“法网”，成为人们在每一年的初夏，都遥望和向往法国的一个最重要的原因。

#### 罗兰·加洛斯的诱惑

土离开了地，无论是怎样的飞扬，总是不受到人们的欢迎，只有一种情况下，它才能在飞扬中具有别样的风情，那就是在罗兰·加洛斯。

巴黎西部的蒙特高地上，一群优雅的古典建筑与丛丛栗树的掩映间，这里是全世界最大的网球场之一，占地8公顷的罗兰·加洛斯球场。在这个美丽的名字背后，记载着一个关于“四个火枪手与一个空中英雄”的故事。

1927年，被称为“四个火枪手”的4名法国网球运动员在美国意外地打败东道主，第一次把戴维斯杯捧回祖国，成就了法国网球历史上最辉煌的记忆。为了让他们在第二年的比赛中在本土卫冕，法国为他们的民族英雄修建了新球场，新球场以法国的另一位传奇英雄罗兰·加洛斯为名，他在1913年驾飞机飞越地中海，成为完成此举的第一人，却以30岁的青春年华在第一次世界大战中为国捐躯。逝者如斯，矗立在蒙特高地上的罗兰·加洛斯球场永远诉说着整个法国对英雄的纪念和崇敬。

(下转 50 版)

遥望罗兰·加洛斯



茶间正道 · 纯香久远

憩园 福建省著名商标

严格采摘自海拔860米黄金高度的上品绿茶  
承弥漫浓雾润灵秀颜色  
受高天罡风洗纯正味道

官思茶  
(高品质 无污染绿茶)

据明朝《茶经》记载：闽一太守，嗜茶久，筑茶库以贮之，日日服之，久久不厌，得之则安，不得则病。往来之客，必以茶为礼。后其迁至北方为官，对故乡之茶念念不忘，官思茶由此得名。清光绪年间，协和裕亨茶行曾垄断官思茶，进价每担黄金一两四钱。

我家就在茶山住 听惯了采茶的歌声 闻惯了满山的茶香  
取八闽茶山香茗 润万户京城人家



售价：60元

大福建茶家

福建——中国最大的茶叶生产基地之一。中国大陆著名的九种乌龙茶中，有八种产自福建。北京人爱喝的花茶，原产地就是福建……，时至今日，福建茶叶已经占据北京茶叶市场80%以上的份额。憩园茶业肩负着福建广大茶农的期待，进京十四年，目前已经建立了茶叶直营店35家，产品在京城各大超市畅销不衰。

憩园茶业直营店：  
复兴门百盛超市 百盛学院路超市 复兴食品商场 华汇华辰超市 盛兴广渠门超市 盛兴学院路超市 崇文菜市场天桥店 新兴里菜市场 物美大卖场超市 憩园茶庄等35家销售直营店  
憩园牌系列袋茶产品销售商场：  
沃尔玛 万客隆 欧尚 易初莲花  
旺市百利 物美超市 超市发 北辰购物  
长安商场 翠微百货 百货大楼（以上排名不分先后）

憩园茶叶诚征加盟  
咨询电话83548499





到达极点以后的王石

■本报资料室

“7+2”代表着地球的九个极限点,当华硕“7+2”探险队征服北极点后,中国人的目标只剩下一个——与北极遥遥相望的南极

# 中国勇士,距巅峰只有一步之遥

■本报记者 王泓超 北京报道

在挪威奥斯陆一个叫做 Longyearbyen 的小镇上,曹峻遇到最多的问题是:“你是日本人还是韩国人?”“我是中国人。”每次回答后,曹峻总会看到当地人脸上露出惊讶的表情。

Longyearbyen 是通往北极的中转站,来自世界各地的探险队都要到这里检查物资装备、急救用品并准备食物,然后搭乘飞机前往北极。除了为一座国家煤矿工作,这里的居民大多靠为探险队服务谋生,在他们的印象中,中国人并不喜欢北极探险这种“奢侈而又危险的运动”。

“他们的惊讶没有恶意,但这里的确很少有中国人来。”在踏上真正的探险旅程之前,华硕“7+2”(北极 2005)探险队先遣队员曹峻意识到一些更深层次的东西。

在种类繁多的极限探险运动中,“7+2”被认为是代表最高境界的一种,“7”代表攀登七大洲最高峰,“2”代表徒步抵达南北极,这九个点代表了地球上全部极限点。从 1995 年韩国人 Heo YoungHo 第一个完成“7+2”计划至今,全世界仅有 5 人完成此项探险。北京时间 2005 年 4 月 24 日凌晨 1 时 40 分,随着华硕“7+2”北极探险队员将足迹印于北极点上,中国人距离这个从未完成的目标仅有一步之遥。

## 踏上北极点

探险队员王石说,寒冷是他们要克服的第一个困难。

肆虐的寒冷无情地在每个探险队员身上留下痕迹。5 月 17 日参加新闻发布会时,即使已经返回北京一周有余,队员们脸上冻伤的痕迹依然清晰可见。王石冻伤的原因与众不同,队友们大都是出于不小心或者迫不得已,而王石则是因为“耍酷”。队友们开玩笑地说,王石爱惜形象损失惨重,明知道那个风镜小一圈保护不到眼睛,为了好看硬要戴。

探险队的行程一开始并不顺利。他们抵达小镇 Longyearbyen 后,由于气候原因所有到北极的航班全部延误,原定于 4 月 13 日开始的探险到了 19 日才真正开始。当时北极已经开始转暖,一些冰面出现裂缝和开阔的水

面,这给探险增加了很大危险。基地也传来消息,前面的几支队伍有 4 个人掉进冰河。

“当地人开始劝我们明年再来,可是我们精心准备了好久,再等一年简直就是煎熬。”探险队长王勇峰说。

当地时间 4 月 19 日下午 1 点,探险队在北纬 89.5 度选择了一块裂缝较少的浮冰开始徒步行进,按照计划,他们要每天行进五六个小时,一周后抵达北极点,可实际情况是,尽管行进越来越艰难,探险队每天的里程却在增加。

到了 4 月 23 日晚,探险队已经非常接近北极点,这比原计划提前了 3 天。向导告诉队员,们北极点是运动着的,他拿出 GPS 走在最前面,



队员们顺次跟在后面。在冰面上追着北极点走了十多分钟,突然,向导告诉大家做好准备,北极点到了!

“踏上北极点那一刻没有轰轰烈烈的感觉,大家像老鹰捉小鸡似的跟着北极点后拉着手一起走完迈向北极点的最后几步。”王石回忆说。

将五星红旗插到北极点后,吕仲凌给大家一个惊喜,他从怀中掏出一瓶带有身体余温的香槟,大家一饮而尽。

艰难与伤痛的经历让人铭心刻骨,而让这种记忆更为深刻的是北极出人意料的美丽。队员刘健说:“除了冷,那里比想象中要美得多。”其他队员则表示“一定还会再去北极”。

九名探险队员中,王勇峰、王石和钟建民已经完成“7+1”,刘健、次落也已经完成“6+1”,只有澳洲的科修斯科峰还没有征服。科修斯科峰海拔 2228 米,是七大洲最高峰中最矮的一座,用王石的话说,那只是什么时候攀登的问题了。

按照计划探险队将于今年 12 月完成最后的南极探险,如果刘健和次落在去南极之前完成攀登科修斯科峰,那意味着中国人有机会将世界上完成“7+2”的人数增加一倍。

中国登山协会主席李致新说,那将是中国

探险史上的一个伟大时刻。

## 偶然的开始

伟大的事情往往有着偶然的开端。法国小说家加缪将这种偶然称为可笑。对于合力促成此次“7+2”北极探险的王石和许佑嘉来说,双方正是从初识的种种偶然走到了今天的携手合作。

国家级登山健将、著名企业家王石与华硕电脑中国业务事业群总经理许佑嘉相识于 2003 年。那一年的 12 月,王石和他的队友攀登南极最高峰文森峰,出于偶然,王石带了一台华硕笔记本电脑。“当时我是抱着赌一次的心态带上华硕笔记本的。”王石在许佑嘉面前毫不掩饰自己最初的不信任。

那次任务的成功完成给双方第二次更深入的合作埋下了伏笔。在筹备此次北极探险的时候,王石和队友们遇到了一个困难,一些队员已经无力承担高昂的探险费用。

“作为一个还算成功的商人,我完全有能力负担探险的费用,但作为一个团队,我们必须考虑到所有人的情况。”这一次,王石想到了华硕。于是,有体育赞助传统的华硕开始了与“7+2”结缘。

从 1998 年至今,华硕参与了横跨欧亚大陆的以色列国际汽车拉力赛、第十届中国冬运会、南极和南美洲的最高峰远征以及此次北极探险活动。

“探险队员的勇气令人钦佩,虽然我不能亲身与他们同行,但我的心会伴随着他们。”许佑嘉迎接北极归来的探险队员时说。喜悦之余,许佑嘉和探险队员对完成未来的南极之旅充满期待。



## 遥望 罗兰·加洛斯

(上接 49 版)

历史总是可以让人“意义”变得厚重,但永葆青春需要的还是不断的进步和提升。经过 80 年的建设和发展,如今的罗兰·加洛斯已经从一个网球赛场发展成为一个综合性的网球文化公园,更成为了全世界网球迷心目中红土球场的代名词。罗兰·加洛斯能够取得今天的地位,不单单是因为它的悠久历史或先进设施,更重要的是,它为世界网球运动的发展贡献了许多惊喜和意外。

与草地、硬地球场相比,红土场地具有速度慢、时间长和变数大的特点,这促使很多“冷门”爆出现在罗兰·加洛斯。桑普拉斯在这里终结了金满贯之路,却成就了 17 岁的张德培和 16 岁的塞莱斯;俄罗斯女子军团正是在这里惊艳登场;中国女子网球也是在这里第一次为世人所知。

中国球迷总是对罗兰·加洛斯有着更多的亲切感,因为在这里,不仅有第一位华裔球员张德培的精彩夺冠和惆怅谢幕,更因为郑洁第一次冲入女单的 16 强,开始让世界的目光向网球场上的中国面孔聚焦。

2005 年的初夏,当北京的天气还辗转于晴朗与不时淋漓的春雨之间,温暖晴朗的巴黎已经进入了最美丽的季节。整个网球世界都在睁大双眼注视着罗兰·加洛斯的一切情况,究竟是众望所归的费德勒还是横空出世的纳达尔,谁可以在美丽的法兰西加冕为王?人们期待着穆斯特在 1995 年横扫红土场的神话再被续写,也期待已经在红土场上收获了 5 个冠军奖杯的纳达尔爆出一个冷门。

## 法式网球,法式浪漫

与法国有关的一切,都被人们不自觉地贴上了时尚与浪漫的标签,网球当然不会例外。罗兰·加洛斯红土的颜色被人们称为“波尔多红”,在 CHANEL NO.5 与 CHRISTIAN LOIRE J'ADORE 中间,还有一款香水名字就叫做“罗兰·加洛斯”。最新款的时装、最前卫的发型、最个性的化妆、沙拉波娃的短裙与萨芬的项链,明媚阳光下的罗兰·加洛斯总是汇集和展示着花花世界所有的流行。这其中永恒的主题之一就是浪漫的爱情。

2004 年暑期的一部电影《Wimbledon》描述了“网球与爱情的关系”——事业处于低潮期的英国网球运动员与美丽性感的美国女球员丽兹的一见钟情、在爱情的激励下再次攀上事业巅峰、同时收获荣誉、信心和此生不渝的美丽爱情。与这带着人工味道和商业元素的励志故事不同,发生在罗兰·加洛斯的是实实在在的温情。格拉夫怀着尚未出世的宝宝为阿加西助阵加油的身影,曾经是罗兰·加洛斯衣香鬓影中最美丽的风景,如今他们的孩子已经可以挥动最轻巧的小网球拍,罗兰·加洛斯的浪漫爱情不再是童话故事中的情节。

把网球与爱情联系起来的不止法国人。以“贵族运动”身份进入中国的网球被中国人加入了时尚和浪漫的元素。无论是网球用品店的情侣球拍、球衣,还是网球场上一对对年轻情侣的身影,都诠释着这个古老运动在中国被赋予的浪漫精神。2005 年“鹰牌花旗参北京精英业余网球公开赛”中,以情侣身份报名和参加混双比赛成为最受欢迎的环节。健康元集团市场总监顾悦最初策划这个活动时,没想到会受到那么多情侣的欢迎。中国大都市的网球人口中,情侣的比例相当大,是他们之间的甜蜜爱情,让网球这种枯燥的力量型运动,变得温情脉脉。把在阳光下流着汗水的健康运动与浪漫爱情完美融合、身体力行,骨子里其实很浪漫的中国人,在网球运动中找到了最理想的表达心中热情的方式。

当微风轻起,红土会从运动员的脚下飞扬上升,当汗水沿着健美的身躯滴落,罗兰·加洛斯的一切将会尘埃落定。让我们在北京暂时晴朗明澈的天空下,向西遥望,直达巴黎蒙特高地的罗兰·加洛斯,在欧陆初夏和煦的阳光下,为罗兰·加洛斯每一个精彩的瞬间心跳加速、激动不已。

口感香醇,参香浓郁独一无二

北美是全球公认的洋参主产区,原产花旗参吸天地日月之精华,富含洋参皂甙、氨基酸、维生素、微量元素和洋参多甙等多种有效成分。经常服用,能增强人体免疫力。鹰牌花旗参茶采用科学方法提取花旗参中的有效成分,去其苦味保留甘甜,使之品尝起来口感香醇,更利于人体吸收,功效更显著。

高成本“酿酒”工艺,科学提取洋参精华

由于花旗参中大具有有效成分不能溶于水,因此鹰牌花旗参茶采用高成本的进口独特“酿酒”工艺科学析出洋参精华有效活性成分,按严格的份量标准来配比进口乳剂,制成颗粒剂,即冲即饮,方便好喝。



认准这只鹰,真材实料有保证



健康提神,不上火

鹰牌花旗参茶



鹰牌花旗参茶



混合着刺激与恐怖、愉悦与挑战的电子游戏正悄悄地在人群中飞速蔓延……

# 电子竞技惑与获



■孙欣/文

如同高墙上肆意攀爬的青藤，CS、魔兽、星际争霸、FIFA……那些混合着刺激与恐怖、愉悦与挑战的电子游戏正悄悄地在人群中飞速蔓延。而被电子竞技所吸引的也不仅仅是大众玩家，越来越多的企业迫不及待地将以电子竞技产业划入他们的掘金版图。

然而，与横行天下、我行我素的网络游戏相比，电子竞技却有着难言的苦衷，问题源自那个尴尬的“界限”——电子竞技是游戏吗？

## 游戏怪圈

毋庸置疑，问十个玩家，九个会说“是”。但若将这个问题抛给电子竞技产业的开发商们，他们的表现则大相径庭；他们会犹豫一下，显示这不是一个简单的问题。接着从游戏的概念说起，再重点谈到电子竞技和网络游戏的区别。归根根本，只有一个暗示——“游戏”二字切莫多谈。

这“游戏”二字怎么会成了开发商们心里的疙瘩呢？

古语说“玩物丧志”，如今，网络游戏让那些自控力差的孩子沉迷其中，难以自拔，家长们叫苦不迭，网络游戏在中国的名声也每况愈下。

然而，同是一个世纪，同在一个地球，欧洲、美国，乃至邻国日、韩的电子竞技产业却出奇的繁盛。电子竞技在韩国被称为“国技”；在日本，竞技娱乐产业经过近 50 年的发展，其产值已经远远超过了汽车工业。根据普华永道预测，全球电子娱乐业销售额在今后数年内将以每年 7.2% 的幅度递增，2005 年将达到 1.2 万亿美元。财源当前，中国人怎不蠢蠢欲动？

“一定要把电子竞技和网络游戏区分开”，以中国奥委会副主席何慧娴为代表的政要及商人开始四处呼吁。他们参照外国的经验，为电子竞技披上了一件尊贵的外衣——体育竞技。于是，在许多体育项目都向娱乐化、游戏化转型的大环境下，电子竞技这个天生的“娱乐派”却要努力与“游戏”划清界限，并以此成为电子竞技的生存之道。

遗憾的是，在 2003 年正式成为国家体育总局第 99 个体育项目的电子竞技并没有立刻飞黄腾达。虽然电子竞技和网络游戏在形式和内容上有着巨大的不同，但仍难以改变其游戏的

本质，便也拉不开与网络游戏的距离。“电视台不允许播放有关电脑游戏的节目和赛事”——广电总局一纸禁令几乎让电子竞技陷入绝境。

“没有电视转播对电子竞技来说真是重创”，北京合纵连横体育咨询公司副总经理颜栋说，“事实上，电子竞技目前最大的发展障碍就是人们观念上的不认可，这也影响了企业对电子竞技的投资态度。”

## 四大赢家

虽然电子竞技在中国的发展并不顺利，但依然有许多人早已将其视为难得的潜力股、未来的摇钱树。

首先要提的是网络界的大佬——电信企业。电子竞技离不开宽带，几家大型的电信企业主宰着网络产业的命脉。除此之外，电信企业还收取信息费，自然成为了网络领域最稳定的赢家。

紧随其后的是网络媒体。新浪游戏频道的一位工作人员告诉记者，新浪和搜狐有 60%—65% 的运营收入来自手机短信与互动电脑游戏使用费，其余的则来自广告收入。

电子竞技的网络载体也是第一批得到实惠的掘金者。上海浩方在线公司是一家年方三岁的年轻公司，目前，几乎有 90% 的中国电子竞技玩家在浩方对战平台上风云争霸。然而，浩方的一举成名却十分值得推敲。业内人士告诉记者，在浩方对战平台以免费开放的姿态迅速抢占市场的同时，利益受到最大损失的则是游戏公司推出的 Battle.net 对战平台。同时，Battle.net 也指责浩方公司使用廉价的盗版软件，只是暂时没有采取行动。

很多玩家并不知道浩方对战平台使用的是盗版软件。但是，一些获知真相的人笑言，即使是盗版的，他们也会继续使用，因为“免费”才是吸引他们的关键。

由于国内盗版市场猖獗，国外正版软件商一直不愿进入中国，只能在

国内寻找代理商。而国人也将很快尝到盗版的恶果——中国本土游戏软件开发同样受到残害。

虽然理论上说软件业的利润空间相当可观，但眼下这些对中国市场覬觎多年却无法大展拳脚的软件厂商的确有苦难言。一些电脑硬件厂商则占了天时、地利、人和，品尝到了电子竞技的甜头。例如英特尔公司、Novidia、高酷（GOQO）等等。英特尔公司公关部王东表示，英特尔的芯片在不断挑战新技术，满足电子竞技对芯片的技术要求，并借此树立芯片领域中的领先形象。

英特尔公司曾长达三年成为世界顶级电子竞技大赛 CPL 的主赞助商。2004 年英特尔公司还赞助了 ESWC 和 WCG 两大顶级赛事。当然，英特尔芯片的价格也与赞助费一同水涨船高。

**职业化悖论**

“无利不起早”，电子竞技产业的诱惑力让许多人眼睛发亮。他们都与英特尔一样，试图寻找一条最适合自己的道路进驻这个产业。纵观全局，有三路人马正从不同方向进军产业腹地。他们是电子竞技赛事运营机构、俱乐部投资人以及赞助商。

三路人马中，野心最大、风险也最大的是赛事运营机构。已经在中国举行一届的 CEG 电子竞技联赛只是开了个头，目前运营方华奥星空正在筹备第二届大赛，主推职业化赛制，计划在全国 8 个赛区建立 CEG 俱乐部，赛程持续近半年。

在 CEG 组委会的征集下，北京、天津、成都、陕西等几大城市相继出现了电子竞技俱乐部。他们可以拿到联赛分红、奖金，并取得一些特权，例如与当地网吧合作组建电子竞技馆，或与当地通讯企业进行利润分成。

但业内人士对电子竞技职业化看

法不一。武汉最大的连锁网吧——星网吧董事长李红利认为，所谓电子竞技“职业选手”，是一群有激情的年轻人，但是范围比较小，甚至是一些辍学辞职去打电子游戏的人，这部分人群全国目前不超过 500 个，是一个很窄的范围，在他们中间推电子竞技职业化，并不是一个很好的方向。李红利本人同时也是中国最大网吧联盟——阳光计划的召集人。基于对全国连锁网吧的了解，李红利认为，网吧目前比较重视的是服务于客户的电子竞技，对于承办电子竞技大赛等方式“不感兴趣”。只有大型连锁网吧才可能有条件承办电子竞技大赛，但目前国内的电子竞技大赛还是做得比较“小众”，吸引不了很多人观看，反而会影响网吧正常运营。

群雄现身，烽烟渐起，第三路人马也悄然逼近。赞助商——这路人马风险最小却变化性极强，这让赛事运营机构大伤脑筋。

表明了合作的诚意，突然又要复议、再议。赞助商们反反复复，再三思量，就是不敢贸然赞助电子竞技赛事。他们的理由也十分充足：我们不像英特尔那么财大气粗，我们的产品与电子竞技也没有很直接的联系，参赛选手的消费水平也不高；何况电子竞技比赛至今仍被电视台拒之门外，社会的态度也似是而非。现在砸钱进去，是个好时机吗？

于是，这三路人马在沟通和猜忌中拉扯着彼此的距离。但他们的目标是一致的——尽快在电子竞技的腹地插上自己的大旗。

# 从 NBA 动物”到购物狂

■本报记者 王泓超 北京报道

《辽沈晚报》体育记者周宇是一个地地道道的 NBA 球迷，1999 年赴美采访女足世界杯，洛杉矶斯台普斯球馆外的 NBA 专卖店最让他流连忘返，尽管其中的商品都价格不菲，但拥有一件印有奥尼尔名字“SHAQ”的 T 恤还是让他心满意足。

周宇曾感慨，美国人的 NBA 情结早已被无所不在的商品催化至恋物阶段，某种程度上，消费已经成为美国人热爱 NBA 的表达方式。

然而对于大多数无缘去美国感受一番的中国球迷来说，国内 NBA 商品的匮乏迫使他们只能将对 NBA 的迷恋停留在欣赏阶段。这就不难理解为什么央视转播 NBA 比赛时的有奖评球活动广受欢迎，这些奖品的最大价值在于“你无法在中国买到”。

时至今日，种种迹象表明 NBA 正尝试改变他们在中国的这种状况。

## NBA 走近终端消费者

进入 2005 年，NBA 用一连串的市场动作告诉人们，这是 NBA 在中国非同寻常的一年。4 月 7 日，NBA 与中国移动（CMCC）签订市场合作伙伴协议。仅仅 9 天之后，NBA 与美通无线合作推出手机在线游戏，这是基于 NBA 与中国移动市场合作伙伴关系的第一个市场行动。最新的消息是，NBA 与诺基亚将双方在美国的合作拓展至大中华区，为球迷提供随机预制的服务内容和比赛视频下载。

NBA 已经不仅仅满足于以出售电视转播权或者是战略合作伙伴的方式从中国市场获益，通过与中国移动和美通无线的合作，NBA 迈出了通向终端消费者的第一步。自从 1979 年进入中国以来，NBA 整整等待了 25 年才小心翼翼地迈出这一步。

耐心被认为是 NBA 的传统之一。

NBA59 年历史可以被分为两个阶段：斯特恩时代和前斯特恩时代。两个时代的分水岭是 1984 年 NBA 第四任总裁大卫·斯特恩上任。

1984 年之前，NBA 经历了由诞生到生存再到发展的艰难过程，联盟的弱小以及 ABA 联盟的竞争，迫使前三任总裁将大部分精力投入到联赛改良和球迷培育之中。到了 1984 年斯特恩接手联盟时，NBA 通过 30 余年的努力，已经将最主要的竞争对手 ABA 吞并，成为美国最好的职业篮球联赛，同时还培养了一大批具有很强购买力的忠实球迷，在这个基础上，斯特恩大胆地改变了 NBA 的发展轨迹，并且很快就收到了成效。

今天当我们谈论起 NBA 的成就时，斯特恩的改革总是被视为最重要的原因，但站在历史的层面看，正是前 30 年的努力使得斯特恩的改革具备了成功的种种条件。

从 1984 年至 NBA 的鼎盛时期——乔丹创造的公牛王朝时代，NBA 电视转播费用从几千万美金增长至超过 4 亿美金，到了 2002 年，NBA 又以 26.5 亿美金的天价，将四年转播合同打包出售给美国广播公司（ABC）、ESPN 体育电视网和美国在线时代华纳。此时，NBA 已经发展成为全球商品零售额 28 亿美元、年收入近 30 亿美元的职业体育巨头。

## 换个方式娱乐

NBA 也将这种稳妥的策略带到中国市场。

“20 年对于我们来说的确有些漫长，”NBA 中国区总经理马富生解释说，“但考虑到中国市场的特殊性，NBA 在这里采取了一种更为保守的发展策略。2003 年我们在上海设立了办事处，去年又在北京设立了办事处，接下来我们的步伐将会大大加快。”

在美国，NBA 已经发展成一个多渠道的体育内容提供商，除了比赛，NBA 通过平面媒体、电视节目、网络、电子游戏产品、专卖店等向球迷提供全方位的服务。而在中国，这样的商业模式还只能停留在计划书上，即便在已经建立的官方杂志和网络平台上，服务内容和质量也远不能与美国相比。

马富生表示，与中国移动（CMCC）以及美通无线的合作是 NBA 进入中国终端市场的第一步，虽然 NBA 没有奢望立刻从市场上得到回报，但过去 20 年的积累足以让他们信心十足。

NBA 正迎来他们在中国的第二个发展契机，能否把握住这个机遇将关系到他们能否将之前的努力转化为市场回报。马富生告诉记者，他们必须证明：“那些等待是值得的”。

尽管 NBA 在中国的消费时代还没有真正到来，但在手机游戏领域，中国球迷却可以“为天下先”。

NBA 与中国移动、美通无线以及诺基亚的合作所带来的最大变化是距离的拉近。在美通无线首先推出的“梦幻 NBA05”之“竞猜劲奖”游戏中，球迷可以通过手机参与赛事竞猜。在看球之前作出自己的预测，并幻想着得到带有 NBA 纯正血统的奖品，这会使看球乐趣大大增加。

2005—2006 赛季，NBA 与美通无线还会联手推出“冠军经理”游戏，这是一个具有角色扮演成分的游戏，可以为那些疯狂迷恋 PC 平台 NBA Live 系列游戏的球迷提供一个随身的游戏平台。

作为一支球队的总经理，邓肯、奥尼尔、科比、艾弗森、麦格雷迪等所有大牌明星任你挑选，你可以按照个人喜好组成专属于你的“梦之队”，唯一的规则是球队的能力分值总和不能超过 100。根据队员在比赛中的实际表现，球队会得到一个相应的分值，赛季结束后，总分排名领先的玩家将被邀请至现场观看总决赛。对于任何一个 NBA 球迷来说，这都是一个难以抵挡的诱惑。

事实上，类似的游戏“虚拟经理”已经在 NBA 官方网站 NBA.COM 上盛行多年，欧美球迷也早已乐在其中，遗憾的是，语言障碍使这个游戏难以在国内流行起来。也正是由于这个原因，NBA 在中国的发展跃过了 PC 平台直接进入手机阶段。

直接切入终端的操作手法，是 NBA 在中国第一次使用，众多“NBA 动物”的消费方式，有可能因此彻底改变。

D1

—Office & Commercial space

北京東易日盛公裝公司

办公·商业空间设计专家

为成功企业打造决胜未来的办公及商业空间

热线垂询：010-58637700

010-58637695



经济观察报  
The Economic Observer



让中国真正优秀的地产企业为人瞩目



# 机变之中 洞见蓝筹

## 2005中国蓝筹地产年度评选

集结中国最优秀、最具发展潜质的地产企业参与评选，合力推广蓝筹地产标准，提出建设性的蓝筹地产概念，确定企业价值大于产品价值的未来方向，加快市场规范步伐，为消费者、投资人提供衡量优秀地产企业的参考标尺。

中国蓝筹地产评选活动现已进入问卷填写、回收阶段。企业如有疑问，请将疑问发送至“蓝筹邮箱”；答疑请登陆“新浪房产2005蓝筹”网址查询。

主 办：经济观察报 联合主办：sina 新浪网 长江商学院 技术支持：新华信管理咨询 SINOTRUST 北京新华信管理顾问有限公司 承 办：北京商拓广告有限责任公司  
蓝筹地产评选组委会：010-65530638 / 65530639 E-mail: lcdc@vip.sina.com 详情请登陆：bj.house.sina.com.cn/2005lanchou