



经济富矿区的魅力

——2005 诺贝尔奖获得者北京论坛的思想盛宴

■本报特约记者 言扬 见习记者 巫楠 北京报道

中国已经成为全球经济学家研究的富矿区,因此他们不远万里来到这里。

2005年5月30日至6月1日,7位诺贝尔经济学奖获得者以及有力冲击未来诺贝尔经济学奖的5位年轻的经济学家齐聚北京,在“2005 诺贝尔奖获得者北京论坛”发言,如此大的规模在亚洲乃属首次。

竞争的货币 引导大众期望

罗伯特·蒙代尔拥有诸多头衔:1999年诺贝尔经济学奖获得者、美国哥伦比亚大学教授,“最优货币区理论”的奠基人。他还是取得北京永久居留权的第一个诺贝尔奖获得者。也许因为“是北京人”,他有力地提出对人民币汇率的捍卫。面对来势汹汹的要求人民币升值的声浪,他表示:“人民币要维持固定的汇率机制。”

然人民币现行的盯住美元的汇率机制是最好的,为何美国、日本、欧盟要逼迫人民币升值呢?蒙代尔的解释是中国经济的崛起对世界竞争带来一种冲击。

间接讲到人民币的问题,还有普林斯顿大学的约翰·纳什教授。他是博弈论大师,他在多年顽强地和严重的精神分裂症斗争后,终于捧得了1994年诺贝尔经济学奖。奥斯卡获奖影片《美丽心灵》就是以他为原型。纳什教授的理想货币理论意味深远。运用于人民币可以看到,人民币同亚洲其它货币的竞争优势,除了经济增长速度和效率外,独立的央行货币管理政策是最重要的。在非金本位下,如果一种货币要成为区域货币,就要看货币的质量,其最终要比的是信用。其实,各国货币之间也像其他产品一样是一种竞争关系。显然,中国经济的持续增长为人民币的质量打下了坚实的基础。

与经济的持续增长对立的声音是经济过热,因此要求调控宏观经济。对此,英属脱欧的迈克尔·伍德福德教授说:“利用这个机会告诉中国的政策制定者和学者其他国家所使用的政策和方法。”他在谈到中央银行在保持宏观稳定上可以发挥的作用时指出,中央银行在制定政策时要多和大众沟通,不仅告诉大众制定的决策,还要告诉他们未来的政策方向。宏观调控的现代思路,就是要引导人们的期望值,使这些期望值向决策者所希望的方向发展,使它有助

于实现经济上的目标。

中国股市的发展时间还不长,但意外事件对股市造成的重大后果,许多人可能会感同身受。罗伯特·巴洛教授认为,“任何时候总是有一种爆发灾难的可能性,它们总是对资产的定向有很大的影响,包括股票、债券和房地产等等。”“有些事件的概率可能很低,比如每年1%的可能性,但是如果发生,它的影响是非常非常巨大的。由于有这样的事情,所以要对标准的模型做出一些修订。”

“如果商品不跨越国境,士兵们就会跨越国境”

2002年诺贝尔经济学奖得主弗农·史密斯今年78岁,仍不改他一贯的爵士气质,金色的长发梳成马尾披在脑后,俨然老牌的甲壳虫摇滚歌手。在弗农·史密斯眼中,全球化是一个描述人类通过交换、通过资源的全球化分工来追求更美好生活的词语,它是一个和平的字眼。事实上,“通过外包给国外的市场,本国可以节省时间,而且在市场竞争中保持竞争力。中国和美国的经济有高度的互补性,因此我们应该继续鼓励中美进行经贸的交流。”

对正在发生的中美和中欧纺织品摩擦,当今政治经济学的领军人物艾尔波托·艾莱斯那的理论也许能有所启示。这位热情洋溢的意大利人,现任哈佛大学政治经济学教授、经济学系主任。他在论证贸易和规模之间的关系时表示,在国内之间进行交易,成本比较低;贸易是跨越国界的,成本就开始升高,存在着贸易壁垒或者非政策成本的制约。他说:“国家越开

放,人均稳定国家产出的水平越高,而国家大小的影响在这方面越来越小,随着国家开放的程度越来越高,即使一个小的国家也能够繁荣,也能够从贸易中受益。”这一理论正好给今天全球化的贸易带来了理论支持,任何国家都有繁荣的机会。

对于是不是所有的小国家都能富裕,我们听到这样一个声音,“并不是我们生活的世界完美无缺,只是说我们世界的状况在不断改善,还是有成千上万的人没有赶上经济发展的快车。”夏威尔·萨拉-伊-马丁现任哥伦比亚大学经济学教授,作为本次诺奖论坛最年轻的讲演者,他带着西班牙式的热情和奔放,在举出大量理性的近30年世界贫困率变化的图表数据后,发现一个事实:工业革命之后,伴随经济增长大多数国家富起来。但在1978年有一个奇迹发生,13亿人口的中国、10亿人口的印度和3亿人口的印尼,贫困率都达一半以上,却慢慢地攀登财富的顶端。这

25-30亿的人不断创造财富,实现经济的增长,但同时生活在非洲的全世界70%的贫困人口,还在日生活费1美元以下挣扎,即使这个最低贫困标准还有争议性。

21 世纪遐想 眼前的中国

“中国人口老龄化的情况很快将会出现,工作人的数目越来越少。”爱德华·普雷斯科特教授说。他是2004年诺贝尔经济学奖的获得者,长期关注中国问题,目前正致力于中国经济史的研究。这样有分量的科学家说出来的话并不是危言耸听。其实大多数国家都采取了现收现付的养老金制度。随着人口老龄化的趋势在西欧和日本出现,这一制度已经不能维持下去。对于解决这一问题,他提出了自己的建议:实行强制的储蓄。而且用经济学论证了如果进行个人的强制储蓄,会节约很多税收方面的成本,政府的债务也会很少,甚至提高财政的产出率。最后他提出对中国人的建议,“一个好的体制,要进行一些有先进性的思考,而这种个人储蓄账户将是一种很好的办法。”

英国牛津大学教授詹姆斯·莫里斯爵士,1996年诺贝尔经济学奖的获得者。他的论题对中国颇具借鉴意义。由于发展中国家对家庭征税的困难,引入购买税、出口税是较佳的选择,因为监管的遗漏,也会存在偷税和腐败的现象。其次可以累进税收,提高税率。同时,要解决腐败和偷税现象,应建立起完整的审计体系。

我们即将迎来2008年的奥运会。对此,2003年诺贝尔经济学奖得主、被认为世界上最伟大的计量经济学家之一的克萊夫·格兰杰教授做了他的预测,“参加北京奥运会的运动员人数将达到11468人,这个数字将会在10500到12500之间的区域波动。”他觉得门票的设计方式将会很大程度上影响门票销售情况,而中国的签证方式不改变将会大大影响游客的数目。做出如此细致的建议,符合他计量经济学家的秉性。

像回归到原点,美国哥伦比亚大学教授、就业与增长理论的著名代表人物,埃德蒙·菲尔普斯教授落脚于对中国经济发展的思考。他认为:“经济中的问题不断涌现,参与解决问题的人越来越多,经济发展的水平也就越高。一般来说,经济机制应该不断地为经济注入活力,而中国经济体制一直在促进经济的发展。”菲尔普斯在模型中,假定中国经济由各种变量构成,这些变量在某种程度上是由市场决定的,反映了市场参与者在微观层面上的偏好,同时某些变量在某种程度上又由国家控制,整个中国经济是市场的,又是非市场的。它的投资中既包括了如何学习使用新的知识,也包括国家或者国有企业从国外购买技术。最后,他的结论是:“中国目前的发展模式,从经济学的角度来看是合理的,但也是复杂的。”

一周国际



人物

威廉·唐纳森

美国证交会主席本月底辞职

美国证券与交易委员会主席威廉·唐纳森6月1日宣布将于本月底辞职。

唐纳森上任后采取了系列监管措施,一度被指责“监管过度”。上个月,唐纳森倡导并在证券与交易委员会通过的一项股票交易新规则也引起不小争论。

经济趋势

欧元持续走低

受法国、荷兰全民公决否决《欧盟宪法条约》的影响,6月1日纽约汇市欧元汇率继续大幅走低,收市时欧元对美元比价过去8个月来首次跌破1比1.22。与此同时,美元对除欧元外的西方其他主要货币汇价也继续上涨。

自法国对欧盟宪法说“不”以来,欧元对美元汇率已下挫3.2%,而1日荷兰的公投结果更使欧元汇价跌破关键价位。同时,欧洲方面当天公布的5月份欧元区采购经理人指数从4月的49.2降到了48.7,也促使欧元走软。

过去6周来,欧元对美元汇率已下挫了6.5%。有分析人士指出,在欧元对美元比价跌破1比1.22之后,欧元跌势还将继续。

欧盟重新起诉美国补贴波音

欧盟5月31日表示,将重新启动已经停滞的世贸组织官司,起诉美国支持波音的行动,以报复美国的决定。美国5月29日宣布将开始第一阶段的诉讼,状告欧盟向空中客车提供贷款。

但美国和欧盟表示,这一系列争端不会使推动全球贸易自由化的努力趋于停滞。欧盟贸易专员彼得·曼德尔森对启动诉讼的决定表示惋惜。他说,空客-波音诉讼可能不会有结果,并暗示,即便日内瓦委员会明确对其中一方作出不利裁决,但由于此事攸关巨大商业和政治利益,裁决也不可能得到执行。

“ 大多数说不的人都支持欧洲一体化”

■本报记者 覃里雯 汉堡报道

“我投了‘不’。”22岁的巴黎女孩卡罗琳·维尔赫尔蒙森说,“对法国人来说,问题不再是‘赞同还是反对宪法’,而是‘赞同还是反对现任政府’。这让我很不安,我不希望宪法成为政治问题,把我牵扯进去。”

5月29日和6月2日,在法国和荷兰分别进行的全民公投中,欧盟新宪法遭到压倒性否决。自2004年6月18日欧盟新宪法正式诞生以来,它在25个欧盟成员国的轮流表决过程中第一次遭到否定。在此之前,西班牙、斯洛文尼亚、立陶宛、匈牙利、意大利、希腊、奥地利、斯洛伐克和德国等9个欧盟成员国已经通过了欧盟宪法。

欧盟宪法只是连带遭殃

由于民意调查的结果早已公布,法国和荷兰的“说不”在各国意料之中。和大多数法国人一样,22岁的卡罗琳并没有真正读过新的欧盟宪法。目前的欧洲联盟建立在1992年2月7日签署、1993年11月1日生效的《马斯特里赫特(Maastricht)欧洲联盟条约》之上。

条约规定,欧盟各国都要遵守欧盟法律,称为acquis communautaire。它包括欧盟机构制定的所有条约、规章和指令,以及欧洲法院作出的判决。欧盟法律内容共有8万页,没有多少人真正从头到尾读过。而目前的新欧盟宪法虽然只有200多页,但真正读过的人依然很少。

“我只是从那些废话连篇的政客那里听到一些内容,他们讨论来讨论去,只是为了让大家相信他们,对他们保持信心。”卡罗琳说。

对本国政府的反感是此次法荷两国国民反对欧盟宪法的主要原因之一。在法国,高达10%的失业率使得人们普遍对政府不满,因此当希拉克政府为欧盟宪法做宣传时,他带来的效果适得其反。

此外,高失业率也使许多人对欧盟一体化失去信心,他们担心扩大后的欧盟和开放的劳动力市场将给法国带来大量廉价

的“波兰水管工”,抢夺本已稀缺的工作机会。在荷兰,对外来移民、尤其是可能将从欧盟候选成员国土耳其涌入的穆斯林移民的担忧,也是人们“说不”的主要原因。

在2004年11月2日荷兰著名导演迪奥·凡·高被一个第二代穆斯林移民刺杀之后,反移民倾向日渐增长。更重要的原因,和法国一样,荷兰人对现任政府的表现非常不满。“我昨天告诉我的学生,选择是否吃三文鱼(比选择是否批准欧盟宪法)更重要。”36岁的阿姆斯特丹大学人文系教授德·科鲁特说。

德·科鲁特决定对欧盟宪法投反对票,因为他认为目前欧盟宪法的决定程序不够民主,而且政府试图推动公民批准宪法的做法“让我很恼火”。因为在宪法制定过程中,荷兰的审核机构——“第一议院”并没有真正权力否决荷兰内阁关于欧盟宪法的提议,而且制定宪法的过程没有给公众以参与的机会。

其次,“我们政府花了很多钱印了很多小册子,试图说服我批准宪法,他们好像在街上到处走——我一直觉得这很荒唐,浪费时间,他们应该工作,而不是和老百姓讲话。他们在电视节目里笨拙地辩论,有人说要是我们有一个约施卡·菲舍(德国外长),那么说服大家投票同票的可能性会大些……”

德·科鲁特也坚决赞同欧盟一体化:“最好连中国一起包括进来!”这些相互矛盾的观点表达的主要是一种对现存政治体制的不满,而欧盟宪法似乎只是连带遭殃。

欧盟宪法将严重削弱

事实上,一些对欧盟前景比较乐观的学者和观察家认为,如果在法国和荷兰举行第二次全民公决,大多数人将会说“是”。德国慕尼黑的应用政策研究中心专家雅尼斯·伊曼努伊利迪斯就是乐观者之一,他认为,如果法国进行第二轮公民表决,原先说“不”的那些投票者就会认真考虑,他们是

否真的想被排除在欧盟一体化进程之外。意气用事反对政府的决定是不会持久的,“大多数说‘不’的人都支持欧洲一体化”。

伊曼努伊利迪斯的观点似乎被卡罗琳·维尔赫尔蒙森所证实。卡罗琳说,如果再有第二次投票,“我会投票赞同,这取决于其它国家的决定(我不希望法国这个欧洲的先驱国家在欧洲地区的发展中落后)。……我是赞同欧洲一体化的。”她认为欧洲必须联合起来共同进步,以便与亚洲和美国竞争。

面对欧盟宪法遭遇的这个重大挫折,法荷两国首脑不得不立即做出反应。法国总统希拉克立即换掉了总理让-比埃尔·拉法兰。荷兰总理杨·彼得·伯克能德说:“欧洲的概念一直是为政客而存在,但不是为了荷兰人民。这必须得到改变。”

在6月16日到17日,25个政府首脑将聚会布鲁塞尔,商讨下一步该怎么办。英国将在明年就欧盟宪法投票表决,没有人对结果表示乐观。

一位欧盟内部持悲观态度的官员认为,法荷“说不”将严重削弱欧盟宪法。“修改一部已经经25国代表签字的宪法是不可能的,”他说,“但是,将法国排斥在外也是不可能的。”惟一的出路似乎是让法国人在宪法中挑选自己中意的部分实施,但这意味着宪法将被25个国家的不同意见弄得支离破碎。

“说是”的欧洲人对投票结果非常失望,他们大多数是支持欧洲变革的年轻人,值得注意的是,对来自亚洲国家、尤其是中国的竞争的担忧,是他们支持欧洲一体化进程的重要原因。

32岁的于连·勒克华赛在巴黎从事贸易工作,他是法国“说是”阵营的坚决成员。他对投票结果很愤怒:“人们根本不读宪法,也不考虑欧洲,只想着法国的情况……法国人很蠢!”他认为,如果法国人继续固步自封,拒绝挑战和变化,“总有一天我们会变成仅供中国游客参观的博物馆!”



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,每月集中授课四天(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

清華 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EBA楼 邮编: 100084 电话: 010-62788918/62788920/10 62771245 [英语] 传真: 010-62788164 电邮: emba@sem.tsinghua.edu.cn
深圳办公室 地址: 南山区海德技术中心 清华大学深圳研究生院EBA楼 邮编: 518057 电邮: 6350 4839/6342 传真: 6350 2871/6340 电邮: emba@sem.tsinghua.edu.cn

n 就是纳米技术。

N 代表的是比人类头发丝的千分之一还纤细的物质。它们不仅是构成自然界的基本要素，而且能够创造许多神奇的事物，譬如：一辆会思考的汽车、一台可以容纳全世界所有书籍的微型计算机，甚至其它我们未曾想到过的一切。N 就是先进的纳米技术，现在 HP 让您尽享它的无穷魅力！因为在这个蕴藏无尽可能的科学领域，HP 卓然出众，让不可能成为可能。

www.hp.com.cn/plus

hp
invent

纺织贸易:战争与和平



美国商务部部长 古铁雷斯



中国商务部部长 薄熙来



欧盟贸易委员会委员 曼德尔森

跛足的自由贸易主义者

■本报记者 黄继新 北京报道

“不要在裤子、袜子的问题上跟我们闹别扭。”5月30日,薄熙来微笑着说道,语气坚定。这是薄熙来就任商务部部长以来召开的第一次记者会,会议的惟一主题是纺织品。

这天下午,年轻、自信、充满力量的薄熙来,用词尖锐,态度强硬,却不失幽默。

当中国第一次享受到加入WTO(世界贸易组织)的好处时,放眼望去,满世界都成了自己的反对者,以及——中国更愿意表达的是——自由贸易的反对者。

开局

纺织服装业是中国加入WTO三年来第一个可以获益的行业。2005年1月1日起,实施配额制度40年的纺织品市场终于全球放开。

在旧配额制下,各国有权限制本国进口的纺织品数量。作为全球最大的两个市场,美国和欧盟的配额一旦取消,中国纺织业将迎来巨大机会。

开放后的头三个月,中国纺织业的确初尝胜果。以美国为例,根据美国政府的数字,2005年一季度从中国进口的服装中,编织裤子进口量增长15.2倍,棉针织衬衫/上衣增长13.5倍,梭织衬衫、内衣和化纤衬衫/上衣的增幅都在3倍左右。

然而,准备进一步在没有进口限制的纺织品全球市场上夺城拔寨的中国纺织业,被冷水浇头。

5月13日,美国宣布将根据特殊保障措施(简称特保)对三类中国纺织品的进口实行数量限制。18日,美国又追加了另外四类纺织品。在5月底之前,美政府将向中国正式提起磋商。

与此同时,因为担心美国的进口限制会让中国纺织品大量转向欧洲,欧盟委员会也于5月17日提出对中国两类纺织品实行数量限制。

根据《中国加入WTO工作组报告书》第242条,磋商一旦提出,特保程序就可以正式启动。同样根据这一条,特保程序启动后,中国输往该地的纺织品数量只能以2005年2月之前一年的出口量为基数按7.5%的速度增长。

毫无疑问,美国和欧盟的特保程序一旦启动,中国纺织业将受极大影响。这意味着你本来可以向美欧卖1500条裤子,现在只能卖107条。

5月20日,商务部和财政部宣布从6月1日起,提高39类纺织品出口关税,新税率从当时的0.2-0.3元/件,提高到0.8-4.0元/件。

显然,这是以牺牲中小企业的利益为代价的决定。大纺织企业可以通过大出口量和高档品来补回损失,而出口量小、以低价品为主的中小纺织企业则深受其苦。

同时,因为美欧采用原产地原则来限制中国的进口,换言之,即使中国纺织品经过日本或东南亚再取道美欧,同样会遭到美欧的强烈反弹。因此,中国政府自设的出口关税,不光限制了纺织企业向美欧的出口,也伤害了他们出口其他任何国家的能力。

可是,中国政府宣布提高纺织品出口关税的第三天,美国就提起了对三种商品的正式磋商请求。四天后,又提起了对另四种纺织品的正式磋商请求。

欧盟也不省事。欧盟委员会本来宣布推迟到月底才提出的磋商请求,突然在27日就提出了。

自此,美欧限制进口中国纺织品的特保程序全面启动。

5月30日,中国决定取消一周前决定提高的关税。

“近几个月,欧美的表现令人遗憾,对中国为代表的发展中国家的服装纺织业,劳动密集型的产业所形成的低值的产品,采取了极力抵制的态度,而且是迫不及待。”30日下午的记者会上,薄熙来批评道。

变局

实际上,早在2005年1月1日配额制终结前,美欧就已经开始了周密的计划和安排。

去年7月,美国政府就受理了袜子制造商提出限制进口中国袜子的申请,并于三个月后对自中国进口的袜子正式设限。10月和11月,美国纺织业厂商以“市场扰乱威胁”为由申请对更多中国纺织品启动特保。

进入2005年后,欧盟对中国纺织品设立监控制度,随时数着中国卖来的服装。3月,类似的监测系统也在美国建立。这就是为什么2005年头三个月的数字,美国和欧盟能够迅速在4月中旬就拿到,并据此展开调查,以及启动随后的特保程序。

这是中国没有预料到的。在以前,第一季度的数字至少要到5月中旬才能统计得出。根据程序,即使这时候再开始调查、评估、公议,真正开始设限可能也要到2005年秋季。就算这样,根据《中国加入WTO工作组报告书》,只要特保程序在9月30日前启动,那么在2005年结束时就会自动失效。

然而,一切都是那么快。

事实上,一旦今年开始实现纺织品贸易自由化,中国纺织品将有可能给各国市场带来什么样的冲击,以及会遭受何种制约,中国纺织企业早有预备。“我们最忙的时候是去年下半年,忙着设想各种可能出现的情况和应对措施。到了今年反而没什么事了。”一位不愿透露名字的港资纺织企业员工对本报说,“现在就等着看中国政府如何应对。”

僵局

中国政府怎么应对?

中国纺织企业都预料到了配额取消后肯定会和美欧出口大增,美欧肯定会设置进口限制。在这个时候,他们惟一希望的是,这个限制能来得更晚一些。

中国政府认为,根据《中国加入WTO工作组报告书》第242条,提出对中国纺织品实行进口限制,WTO成员,必须提出该地纺织品市场受到扰乱的证据。薄熙来一再强调的,也是美欧拿不出足够有说服力的证据来。

然而,在242条里,对什么样的证据才算证据,并没有明确规定。

“谁都可以提出自己的解释。”中国社科院国际法研究中心的黄东黎教授对本报说,“这是一个定义非常松散的条款。”

更可怕的是,美国根据自己的解释,可以在每年提起一次特保申请。每次特保启动后,有效期可以持续到年底。这样反复使用,可以一直使用到2008年结束。

242条是中国的痛点。入世时的中国其实是知道自己将来会吃这个亏的。“当时是大局为重嘛。”一位商务部官员无奈道。

“不过,既然谁都可以解释,那我们也可以有自己的解释。”黄东黎说,“我们必须组织法律专业人士进行讨论,到WTO那里去打贏这场官司,而非总是依靠外交手段来解决。”

但是中国纺织业担心的是,官司一打,可能需要一年半才能解决问题,现在被堵在美国海关外的货物怎么办?在商务部外贸司司长鲁建华的在线解答网页上,若干企业提出了这个问题。

“就算官司打18个月也值啊!”黄东黎对本报说,“你以为他们的特保程序用到2008年就完了?在《议定书》里还有个第16条呢,根据那条他们可以一直再用3年。”

在《中国加入WTO议定书》的第16条“特定产品过渡性保障机制”中,其他成员国同样可以采取类似方法,一再提出磋商和启动特保。这一条,要到2012年才失效。

难局

即使中国苦苦支撑,捱到了2008年才能在全球大展拳脚。“那2008年之后谁来管我们?”泰国纺织生产协会会长Phongsak Assakul向本报说,“纺织业支持了泰国22%的工业人口和10%的GDP。”

Assakul的观点得到了越南贸易部进出口司副司长Thanh Nguyen Duc的赞

同。越南四分之一的出口是纺织品提供的,Thanh对本报说。

“如果没有纺织业,中国就没有贸易顺差。”6月1日在出席联合国亚太经社主办的亚洲纺织业前景论坛上,中国纺织工业协会发言人张淮滨说,“中国纺织业直接就业人口1900万,间接养活了1亿人口。”

“纺织业对我们谁不重要?”台下的Assakul向张淮滨发难。

一旦美欧对中国纺织品进口设限,直接获益的就是泰国和越南,很多美国进口商都表示会把订单转向这些地方。但是,泰国和越南都不是《伊斯坦布尔宣言》的签署方。2004年,土耳其和美国主导的这个宣言,主张全球对无往不利的中国纺织品进行进口限制,目前已经有56个国家的纺织业者签上了自己的名字。

这就是中国所要面对的现实。

商务部外贸司司长鲁建华在接受中央电视台采访时也坦承,中国几乎没有办法能够让其他WTO成员国解除特保程序,目前能做的,只有尽力让美欧不会扩大特保的范围,以及避免对方多次使用。

这样的远景,令中国纺织业无处诉苦。中国政府为了表示自己的诚意,主动在配额放开的同一天,开始向中国纺织品征收出口税,并采用自动许可证制度,以实施监控,便于预警。但都没有换来中国应该得到的利益。

中国纺织企业甚至没有好好享受过配额取消带来的好处。因为美欧的特保威胁从年初就开始了,导致美欧进口商都不敢放心进口中国纺织品。今年春天广州举行的出口商品交易会(即著名的广交会)的成交额就令人惊讶地以7.6%的速度增长,考虑到这是后配额时代的第一年,其低增幅令纺织业者忧心忡忡。

与此同时,出口关税的突然提高,令很多已经签了合同的纺织厂商叫苦不迭,因为他们无法要求客户提高购价。或者我们可以理解出口关税的突然取消,薄熙来词锋锐利:“你给我们的企业加上半斤的压力,我就要给它撤掉八两的负担。”

过去10年里,中国纺织业平均每年的投资达到50亿美元。而印度九家大纺织公司2004年的扩产投资数额不过是这一数字的十分之一。印度是仅次于中国的第二大纺织出口地。

但是,巨大的产能,在美欧的特保程序下,有可能变成纺织企业的负担,除非他们能够很快地将大量出口转移到既有的市场上去。

而他们即将面临的一个严峻事实是:由于大纺织企业纷纷改用空运取代海运,以抢先进入美国和欧洲海关。一方面,这令没有实力的中小企业无力负担,另一方面则有可能造成配额迅速用完的困境。

这已经有了先例,5月份,去年美国设限的袜子配额已经告罄。现在,纺织企业预计,美国和欧洲到今年年底前限制进口纺织品,可能到8月份就会用完。换言之,向美国出口的中国袜厂已经无事可做,接下来很快就要轮到他们的衬衣同行。

(本报记者漏丹、姬芳对本文亦有贡献)

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,由香港公司直接管理,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

■本报记者 覃里雯 汉堡报道

中国5月30日宣布将对81项纺织品取消征收出口关税后的第二天,欧盟委员会发言人史蒂文·埃当斯在新闻发布会上表示,欧盟贸易委员会委员曼德尔森先生说,委员们可能会考虑一下中国方面的行动,但是这并不会改变欧盟贸易委员会继续与中国谈判达成解决方案的愿望。

欧盟方面做出的明确回应是:希望和中国一起研究所有可能的方案,来降低中国纺织品向欧盟出口的增长率。目前正在调查的两种产品(亚麻T恤)是欧盟要求中国在一定时间内限制增长的,但是针对限制所有纺织品出口增长率的谈判没有特别的时限,谈判将一直继续。

一位欧盟贸易委员会官员谈到本

次贸易摩擦的背景时说,中国加入WTO俱乐部的时间比较晚,会费(指入世谈判中做出的让步)也自然比较高。而2004年欧盟对华贸易赤字达800亿欧元,但是我们从未就此抱怨。

欧盟在使用贸易保护性措施方面是很谨慎的,其使用次数居印度和美国之后。欧盟实施贸易保护性措施通常是“集中的,外科手术般谨慎的”。2003年欧盟仅对0.3%的中国进口货物实行了保护性措施。

他预测,中国若此次就欧美实施纺织品进口限额一案在WTO提起诉讼,“我不认为中国会有什么胜诉的机会。”

其实,中欧纺织品摩擦只是一个侧面,在全球商业竞争的格局下,每个经济体都希望获得更大的市场和利益空

间。据欧盟贸易委员会官员透露,他们对中国市场的开放还有更多的要求;

银行业——目前欧盟最希望在中国开拓的领域,目前外资银行仅占中国银行业的1.6%;

电信业——目前外资进入还需和中方公司合资;

交通运输的电脑预定系统;

民用服务业;

欧盟在这些方面一直发出中国市

场不够开放的抱怨。

由于目前谈判已经牵涉各国国内的重大利益,包括中欧双方都非常敏感的就业问题,因此很难处理。但曼德尔森的讲话说明,欧盟官员非常清楚保护主义对欧洲长期发展的危害性。漫长的谈判仍将继续。

叶榭故事

(上接 01 版)

徐来凤说,“我特别讨厌那些小厂子,一下子冒出来很多,还经常从我这里挖人。现在工人缺乏,所以只要有人就要。现在很多高中毕业考不上大学的,或者初中毕业考不上高中的人很多,但是他们不是很愿意学。”

用工:“都快成养老院了”

以前对工人的争夺在叶榭镇的每一个工厂展开,由于90%以上的雇工为女性,就业形势最为严峻的反倒是35-45岁之间的男性。在许多家庭里,女性是主要的收入来源,让人联想到久远的“母系氏族社会”。订单少了可以缓解用工紧张的局面,但稳定工人必须支付薪水,即使停工也是如此,因为谁也说不好什么时候再迎来生产高峰。

与徐来凤一样,腾月富也在为工人的稳定性发愁。他本人曾经是公务员,后来买下了上海众周制衣有限公司,大部分业务是给法国的“迪卡依”滑雪服做加工,从1995年到现在,已经有10年的历史。

“服装进入的门槛低,谁都能拉一批人做。这个厂工人一不稳定,劳动成本就更得上升,所以要保住工人,我们要先保证工人一年1200块钱。”他的法国合作方经常过来人检查工作,法国人对人性化很讲究,双方都是签了社会责任合同的。腾月富说,“我得给工人上保险,有些工人上镇保,有些工人上农保,镇保一个月就得390元,外来职工是外来人口综合保险,157.50元一个月。有时候订单少没活做也得给工人基本工资,上海市的最低工资是635元。在同样的报酬下,工人也是做老不做生的。”

“我还花了100万装修改造了房子。制作这一块工作是最苦最累的,但利润却是最薄的,真的是勉强维持,工人都跟我这么久,我可能不能让工厂倒闭。”

这样带来的结果是在同样的报酬下,腾月富保住一个工人要比那些小厂付出更多的成本,小厂可以支付工人略高的工资,但却没有完善的保障,但工人往往更认钱,“厂里最大的工人有50多岁,我这里都快成老年福利院了。工厂现在有很多老姑娘,一个家庭的经

济来源就是姑娘或者老婆的工资。所以说,如果我们工厂维持不下去的话,那么社会问题是非常严重的。”

腾月富的厂子现在有300多人,80%以上的都是叶榭本地人。而在叶榭也只有那些35到45岁的本地人还在服装厂打工,年轻人大部分都去上海市里或松江区工作去了。

“现在的人们都不想做服装加工,哪怕挣的钱多。”一位40多岁的服装店老板娘说,“我以前就是做服装加工的,那个工作太累太苦,我要是有个女儿肯定也不会让她再去干那个。现在叶榭本地的女工大多都跟我年纪差不多,年轻的谁受得了。大部分都是外来妹。”

利润:“挣扎的边缘上”

相比之下,高伯华的合作伙伴没有美国或是欧盟那么强硬,他掌管三家公司,主要向日本、韩国出口牛仔服和休闲装。2004年高伯华的净出口额是1200多万美元,但他说他是在“挣扎的边缘上”。

“配额放开以后,我们的利润反倒降低了。”高伯华说,“如果欧美对中国纺织品行业进行制裁的话,他们很多工厂都不是一定要关掉的,那么日本这方面的竞争就会更激烈。一方面是产品的价格没有上去,一方面国家的政策对我们企业的负担又越来越重。一个是关税150万-200万左右,从2005年开始,本来是17%的退税,现在又降到13%,从整体看这个数字不大,但对我们企业来说,是很大的经济损失,我们最起码得300万;镇保和综合保险估计得200万左右。我还要给每个人发一份工龄工资补贴,这一块今年又要拿出100万。还有国家规范劳动力市场,提高生活质量增加休闲时间,工厂的产量肯定要减少,最起码又损失100万。这里还不包括原材料涨价的因素、成本增加的因素。我们每年利润的减少不是说是以百分之几,而是百分之几十的速度减少。”

这已经比徐来凤面对的情形好很多了,因为不断冒出的小厂子经常把价压得很低,他们有时甚至是帮别人白打工,徐来凤说:“工厂死掉一批还是会有

一批冒出来,这个行业大家都觉得有钱赚,其实这种循环是恶性的。政府没有加以正确的引导,没有宏观上的调控,作坊式的企业太多,有个二三十平米就可以做起来。”

这些小厂在叶榭超过千家。

出路:“我们也都在想办法”

叶榭镇的企业家现在都意识到:如果企业大量接单的话,一旦欧美进一步设限,成本负担不起;不接单,企业生产又面临闲置。由于取消出口关税,更多的企业想争取海外业务,“内战”势必更激烈。

“美国对中国纺织品设限旨在保护美国纺织企业,事实上,中国纺织品制造商只能拿到10%的利润,90%的利润属于品牌拥有者、批发商和分销商,而其中的大部分是美国企业。如果这种状况继续下去的话,像我们这样的工厂也很难维持。”高伯华告诉记者,“到现在为止,我就是获取薄利,也能维持。到不能维持的时候,影响就是无法估计的,像我们镇,20%的人吃饭怎么办?”

徐来凤的计划就是先做着自己的品牌,找到自己的位置,然后美国的业务就慢慢放弃了,“中国人自己的品牌肯定会更加适合中国人。”但高伯华觉得自己做品牌还是有很大的风险:“外销的好处是订单来的话,我们就做,卖不卖的出去跟我们没有关系。做内销的话,直到被消费者买去,才会得到利润。而内销比外销的竞争还激烈。”

不过徐来凤还是对此抱着很大的信心,她自己的品牌在上海已经有了几家店和专柜,她准备下半年来北京几家商场开专柜。她解释品牌的名字“SEN.9”里面的9,是希望可以“长长久久”。

链接

百度一下(www.baidu.com)“叶榭镇”,相关网页3010篇。目前叶榭镇需要摆脱单一加工而形成品牌,因为品牌的附加值远远大于加工。在市场中一定要提高整个叶榭镇的品牌价值,只有提升品牌附加值才能吸引国际服装大牌来落户。

PLUS 晋乐士

57年DLP投影机领袖品牌

www.plus-cn.com

专业成就尊贵生活

和中医 更通

MASSAGE CLUB

足道·指压·推拿·油压·沐浴·茶食

金茂会所: 上海浦东新区陆家嘴花园石桥路166号 TEL: 021-58788839

国贸会所: 北京东三环南路2号大北物业中心三层 TEL: 010-65676755

出口预收货款蹊跷飙升 热钱再度挑战外汇政策

■本报记者 何谦 北京报道

“很多进出口企业假签订出口合约,将以投机为目的的外汇资金‘包装’成预收货款的形式引入国内。”在河北省包装进出口公司长期从事外贸工作的赵女士说,“随后合约被延长期限执行或成功结汇后干脆取消合约,这样已结汇成人民币的投机外汇,就能够‘静待’人民币升值的佳音。”

但是,现在这个通道已经被关闭。
5月27日,国家外汇管理局(以下简称外管局)发布的一个通知决定,将单笔等值20万美元以上的出口预收货款、转口贸易收汇等4类汇款纳入待结汇账户管理,该账户内的资金,需要证明真实交易背景才可办理结汇。

这个政策,是中国外汇管理政策从去年转向“宽出严进”之后的又一举措。不过,很多市场人士并不认同这个政策对打击热钱会有多大的实际效果,而认为其意义仅在于重申了政府维持人民币汇率稳定的决心。中国国际金融有限公司首席经济学家哈继铭甚至提出,“宽出严进”的外汇管理政策,实际上更进一步刺激了热钱的涌入。

给人民币升值减压

上述通知,即外管局的《关于现阶段完善出口预收货款和转口贸易收汇管理有关问题的通知》(以下简称《通知》)。《通知》发布之时,正值全球要求人民币升值的呼声迭起之时。此前的20天之内,5月8日和5月18日,出现了两波认为人民币要升值的强烈预期,虽然事后证明市场的预期出了差错,但显而易见,有关人民币升值的议题,已经到了极其关键的时刻。

“部分无实际贸易背景的外汇资金,凭借其便于隐藏的特性被用于变相融资、借用外债以及代收外汇赠人民币升值。”中国人民银行金融研究所赵庆明说。

目前还不知道无实际贸易背景的预收货款的具体数字,但是,我国(2004年国际收支平衡表)中,其他投资项下的短期贸易信贷的贷方金额(贷方表示我国进口商接受国外出口商提供的延期付款贸易信贷,以及我国出口商预收的货款)已达到将近186亿美元。这个数字,在2003年是47亿多美元;2002年为28亿多美元。

外管局的这个《通知》发布之后,热钱流入的这个通道已经宣告被关闭。但是,“除非将所有可以进行外汇结汇的通道全部卡死,否则某一方面政策的退出,效果都将只是短暂的。”中国国际金融有限公司首席经济学家哈继铭说,“因为人民币彻底无升值的压力时,热钱才能真正消失。”

这种俗称的“热钱”可以通过很多方式涌入。

“有时企业甚至虚报出口产品价格和数额,来换取更多的外汇进入。以期享受更多出口退税等政策优惠和将外汇结汇成人民币后,在国内市场上进行资本项目投资等。”赵女士继续介绍说。当然这种方式属于非法行为,海关在检验货品时一经查出,企业或个人将承担相应处罚。

同时资本项目项下的外商直接投资(FDI)和地下钱庄等途径也有热钱流入的现象。

所以“这一政策的出台并不能完全堵截热钱的涌入。”赵庆明说,“而是重在表明政府维持人民币汇率稳定的决心,同时给人民币升值减压。”

中国银行全球市场部谭雅玲也对此持相同态度:“没有政策可以一步到位,这项政策的推出将在表明政府态度的同时,对人民币汇率保持稳定起到积极作用。”

“宽出严进”

“外汇资金管理已经由以前的‘宽进严出’,逐渐形成‘宽出严进’的趋势。”哈继铭说。《通知》的发布,延续并强化了 this 趋势。

在规范外汇资金流出方面,2004年11月16日中国人民银行发布了《个人财产对外转移售付汇管理暂行办法》,放松移民将合法财富转移海外的限制。次日,中国人民银行又发布了《关于调整境内居民个人自费留学购汇指导性限额的通知》,放宽境内居民个人自费留学购汇。

进入到2005年,这种态势越加明显。2月26日到27日,2005年全国外汇工作会议指出:支持保险机构、社保基金进行境外证券投资;允许国内企业境外上市募集资金经批准后存放境外或进行保值运作;加大对境外投资企业后续融资支持力度。

5月19日,外管局又发布《关于扩大境外投资外汇管理改革试点有关问题的通知》,将境外投资外汇管理改革试点从以前的24个省区、直辖市扩展到全国,且各地区外管分局的境外投资外汇资金来源审查权限从300万美元提高到1000万美元,同时给予试点地区的境外投资用汇额度从33亿美元增加到50亿美元。

在限制外汇资本流入方面,最新政策是在5月10日,外管局宣布国内银行和外资银行境外借款的新限额:外资银行2005年的短期离岸借款上限为348亿美元;中国本土银行为245亿美元。这种限额政策从去年开始实施。

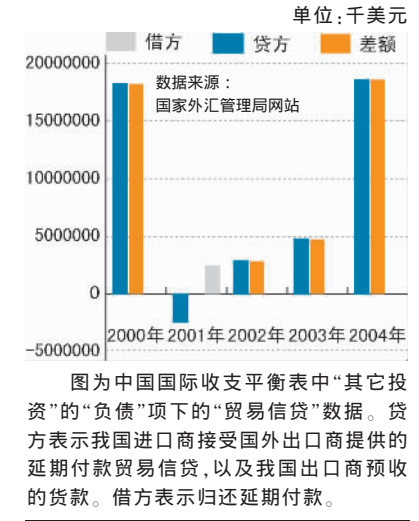
中国人民银行26日发布的一季度《中国货币政策执行报告》也提出,要进一步疏通资金合理有序流出渠道;加强外汇资金流入和结汇管理。

即使如此,我国货币当局也不得不面对来自外汇资金大量流入带来的严峻挑战。

为了冲消外汇占款上升对基础货币和通货膨胀的压力,央行不得不大量发行票据回收流动性。根据刚刚公布的中国人民银行《中国货币政策执行报告(2005年第一季度)》,一季度共发行36期央行票据,发行总量为7130亿元,其中1年期3010亿元,3年期1800亿元;截至3月底,央行票据余额为13452.5亿元。

中国国际金融有限公司做了一个计算:从2004年1月6日到2005年3月10日为止,央行共发行了20858.5亿元的央行票据,为此央行需付出590.64亿元利息支出(根据各期发行的数量、收益率、以及期限计算;包括已付与应付但未付的票据利息),而央行票据的利息支

我国出口商预收货款在飙升



图为中国国际收支平衡表中“其它投资”的“负债”项下的“贸易信贷”数据。贷方表示我国进口商接受国外出口商提供的延期付款贸易信贷,以及我国出口商预收的货款。借方表示归还延期付款。

出实际上是准财政赤字。

“只要能找到途径将外汇结汇成人民币,外汇资金流出的政策放宽,会使流入国内的外汇资金更加有待无恐。”哈继铭表示。哈的意思是,因为外汇投机资金的入口虽然有所收缩,但并没有全堵住,而出口在放开,这样只要资金进来,不用像以前那样害怕出不去。从最近的数据显示,如外汇还在激增,说明这些政策可能会有事与愿违的效果。

脱硫代价高昂 火电企业甘愿受罚

■本报记者 欧阳晓红 北京报道

“烟气脱硫是火电厂必经的环保‘坎’;正因为这道‘坎’的成本高,而脱硫产业发展还有待规范与完善,国家相继出台了有关扶持政策。”6月1日,国家发展与改革委员会(以下简称发改委)一位官员告诉记者。

5月19日,发改委发布《关于加快火电厂烟气脱硫产业化发展的若干意见》(以下简称《意见》),旨在提升我国烟气脱硫技术与设备本地化率,从而一如既往地支持一批烟气脱硫关键技术与设备本地化示范项目。

“就中国脱硫产业而言,首先市场不能就那样‘拱手相让’,再者是健康运行。”他说。专家预测,2005年至2010年全国脱硫市场将近千亿。

但在高昂的环保代价面前,众火电企业表现迥然:有的电厂即便上了脱硫装置也不运行,甘愿受罚;而本应受益匪浅的本土脱硫公司却无法从容——不得不在投资意义,更别谈获利了。

“拱手相让”

《意见》预计,未来10年,中国将有约3亿千瓦装机的烟气脱硫装置投运和建设。业内判断,按每千瓦300元的脱硫建设成本计,脱硫市场将近千亿。另有业内的看法是,到2010年我国电厂烟气脱硫的市场规模有望达到3300亿元以上。

但业内人士担心,到2008年市场可能就饱和了。专家预计爆发性的投资将导致2008年电力过剩。去年8月18日,国务院经济研究办公室曾递交了一份有关2003年以来电站项目的报告。报告预计2008年我国电力将出现阶段性过剩局面。若此成为现实,电厂生存不甚乐观,而依附于火电厂的脱硫项目也就失去了投资意义,更别谈获利了。

这可能也是我国几乎没有企业去做脱硫设备研发的主要原因之一。

早在二十年前,国际脱硫技术与设备已很成熟。国内这两年发展迅猛,但脱硫设备还来不及国产化;加上研发成本过高,况且脱硫设备是一次性投入,如果市场饱和,意味着届时无利可图。

因此,本意为提速脱硫产业自主知识产权及设备本地化的《意见》的现实遭遇是,本土脱硫企业无核心技术而受制于人;或即便脱硫企业穷尽所能拥有了核心技术,又恐时过境迁。

“火电企业一般希望使用非常成熟的脱硫技术,目前主流是60万千瓦机组,但国内不具备60万千瓦脱硫技术。”已承接数个脱硫项目订单的北京博奇电力科技有限公司(以下简称博奇)的桑海军告诉记者,“通常有几种技术使用方式,一是技术转给外方,但这样得受制于人;此外是与外方进行单项的技术合作;或者是一次性买断若干年的技术使用权。”

注册资本为2000万元人民币,于2003年6月24日成立的博奇,在国内60万千瓦级火电脱硫项目业绩做得最好,2004年营业收入达20亿元。博奇与日本千代田公司、日本川崎公司签订了为期15年的脱硫技术,包括关键设备的设计和制造专利、专有技术,并为此付出了巨额代价。

博奇的一位负责人告诉记者,“具体是多少不便

透露,但至今尚未付清。”

她说,对外设备采购这块占到项目总额的60%左右,而且主要设备被全球2-3个设备供应商所垄断,价格由对方说了算。

“这个行业的发展太快了,2003年还算稀缺的脱硫业一下子就有了上百家。去年势头最猛。”桑海军说,“现在我们几乎是以贴近成本的价格去‘博’,利润已经很薄了。”

成为摆设?

不过,真正让有关部门担心的还是,国家投巨资扶持的火电脱硫项目是否能投入运营。

《意见》明确,要通过三年努力,主流烟气脱硫设备的本地化率要达到95%以上,烟气脱硫设备的可用率要达到95%以上。

“之所以《意见》强调两个95%,其一是过去无论是设备还是技术,均从国外引进,而且重复现象极其严重;其二是有些火电厂上了脱硫装置也不运行。”上述发改委的官员表示,“如果环保部门不加强监督,脱硫装置便可能会成为一种摆设,而这种浪费难以想象。”

北京国华电力有限责任公司(称国华电力)旗下北京热电分公司是在环保方面做得比较好的企业之一。国华电力是神华集团全资子公司,管理资产总值近400亿元。如果不是置身于该电厂现场,很难想象与北京繁华商街一壁之隔的城市闹市区会有个火电厂。

为了这种和谐,北京热电的环保资金投入超过6亿元,占到总投资的20%。“电厂承受的资金压力非常大。”国华电力项目管理部高级主管文欣告诉记者。

“特别是最早的脱硫项目;当时费用非常高,因引进德国脱硫技术及进口设备,于2000年10月投产的第一期工程每千瓦造价达到1200-1300元,计3.143亿元。”该分公司企业文化部经理张永详说,“后来于2003年投产的第二期工程实现65%的国产化,每千瓦脱硫成本降为500元,计1.19亿元。”

业内人士估算,由此每度发电成本将增加约1.5分钱左右;虽然国家出台的现行电价机制将此计入电价,但只是针对新建电厂。

“我想,新建电厂上脱硫不难。难就难在老厂,国华有几个老厂子,也面临这种尴尬……”文欣说。

老厂能否上脱硫不仅涉及到没有安装场地、安全性是否得以保障,还包括如何摊销费用等现实问题。“这是老电厂的几大头痛之事,老电厂的电价在投运之时就已经核死,价格没有上调空间,享受不到优惠政策。”她认为。

“有的电厂干脆就停了下来,有的电厂即便上了脱硫装置也不运行。”中国投资协会专家达树海说。

“的确,脱硫运行成本非常高,1台30万千瓦机组一年的运行费在1000万左右,60万千瓦机组则需2000万元”,文欣说,“所以,有的电厂就算一笔账,一年罚款1000万,十年不过1个亿,而光装脱硫设备就得上亿,于是甘愿认罚。”

不过也有乐观者,“也许是因企制宜吧,我认为运行质量高的电厂,倘若成本控制得好,加上国家政策,二者还是可以抵消的。”河北西柏坡电厂生产部的高志刚告诉记者。

更近。更自由。和TOYOTA一起走。

VIOS威驰

中央数字仪表盘

双SRS安全气囊

电子防盗系统(TVSS)

COROLLA花冠

驻车测距与倒车雷达及显示屏

VVT-i发动机

电动折叠式后视镜

威驰 GL-i MT 五档手动

花冠 GLX-i MT 五档手动

比价值、论品质

COROLLA、VIOS皆有一“手”

VIOS威驰

COROLLA花冠

五档手动

魅力加速

VIOS威驰

8.9万元起

GL-i 10.77万元

11.97万元

DLX 8.9万元

COROLLA花冠

13.98万元起

GLX-i 15.78万元

16.98万元

GL-i 13.98万元

15.18万元

COROLLA花冠

在原有VIOS基础上

另有其它车型提供选择

车到山前必有路 有路必有丰田车

http://www.toyota.com.cn 丰田汽车顾客服务中心:800-8101210(免费)或010-64629300

CROWN皇冠

COROLLA花冠

VIOS威驰

DARIO TERIOS特锐

LAND CRUISER陆地巡洋舰

PRADO普拉多

COASTER柯斯达

五地主与重庆地荒

■本报记者 熊九蒙 重庆报道

重庆还有多少土地可供开发？在5月底召开的重庆市工业投资工作会上，重庆市常务副市长黄奇帆介绍说，重庆市工业用所需的土地供应已基本用完了。因为按照1997年的重庆市城镇建设总体规划，到2010年重庆市工业用地只有66万亩（约4.4万公顷），但现在已基本用完。

据重庆市国土资源房屋管理局披露的数字，重庆市区到2010年总的用地指标是5万公顷，但目前已用去了4.5万公顷。这也意味着，未来5年重庆用地量将不得不控制在5000公顷以内。但重庆市国土局规划处的一位官员透露，这个数据不尽准确，因为一些项目，比如国家审批项目用地，并没有统计进来。

这正是目前重庆工商界的一个热门话题：随着国家宏观调控后银行对房地产开发贷款的严控，中小房产商陷入了资金或土地储备的困境：一是花巨资购买的土地因为不能继续从银行获得贷款而无能力自行开发；二是由于国家对土地的调控政策趋紧，重庆市的商业开发用地愈益紧张。

重庆房地产界的人士分析说，在有2000多家房地产公司的重庆至少会有70%的公司陷入无地可用的困境。而借着千亿热钱猛炒重庆地产的高热态势，重庆市政建设和国资改革正从中获得巨大的资金支持。

五大“地主”

尽管重庆的地产开发商为土地所困，但获得土地的机会还在不断涌现。

在重庆市春季房地产交易会上，吸引了众多开发商眼球的是政府拍出了18块共约8642亩的黄金宝地——以商业、住宅开发为主，全部位于重庆市主城区核心地带，最大一块超过2700亩。

而这些地块的推出者正是重庆两家最早的土地储备运营商重庆市城市建设投资公司（以下简称城投公司）和重庆市地产集团（以下简称地产集团）。而在5月，重庆市政府分别以渝府(2005)66号文和70号文件，增加确认了重庆渝富资产管理公司（以下简称渝富）和重庆市水利投资有限公司（以下简称水投集团）的土地储备职能。

重庆市国有资产监督管理委员会副主任刘有恒证实，目前代表重庆市政府



重庆常务副市长黄奇帆 ■本报资料室

借着千亿热钱猛炒重庆地产的高热态势，重庆市政建设和国资改革正从中获得巨大的资金支持

行使土地运营职能的企业共4家：地产集团、城投公司、渝富和水投集团。

据刘有恒透露，目前，地产集团拥有权证的储备土地4万多亩，另外受委托管理的土地不下20万亩。而城投公司主要负责城市基础设施建设的土地储备，按政府的设想，今年土地储备将新增2万亩，而目标是要达到3万亩。

除了这四大公司外，同样属于重庆市政府的重庆高等级公路投资公司（以

下简称高投公司），还拥有3万亩土地储备。其中不乏重庆市主城区外、二环高速公路内被业界认为是黄金区域的土地。

资本“推手”

那么，这四家代表重庆市政府行使土地运营职能的企业究竟是怎样运作的呢？

事实上，按照重庆市常务副市长黄奇帆的介绍，正是三年前拯救重庆市城投公司的经历催生了重庆市政府通过资本手段营运土地资源模式。

当时，重庆市城投公司因为67亿债务而陷入困境，重庆市政府遂采取了四个措施对其进行了重组。其中，最主要的就是政府追加30亿的资产给城投公司，即把重庆城市中的各种路桥、存量资产统统划给城投，又划了当时市值为20亿的10000亩土地给城投，而该公司正是在拥有了这20亿的土地资产后，才在三年里终于赢利。

原来主要以处理重庆市国有不良资产为职的重庆渝富资产管理公司也在具体的操作中更多地运用了土地这个重要的资源。

其中，引人关注的重庆市商业银行12.5亿元不良资产处置，就是一次典型的重庆资产置换模式——即由重庆市政府划拨一块价值上10亿元的土地给渝富，再由渝富以这块地作为抵押品，向重庆市商业银行贷款12.5亿元，渝富公司再用这笔贷款直接购买重庆市商业银行账面价值12.5亿元的不良资产，然后再进行资产处理。

在这笔交易中，土地的增值是渝富公司最大的获利。

除了上述四大公司外，同样属于重庆市政府的重庆高投公司也是以此手段获得不菲的土地储备。

重庆高投公司的途径是“通过公路建设项目来取得地权”，即以路权换开发权的新的融资模式。

重庆高投公司的人士介绍说，方法是高投公司以市政府直属国有公司的信誉获得银行授信130多亿元，然后与路桥建设相关的地方政府达成协议，高投公司负责公路及桥梁的建设，所在政府不用直接出资，而是以路桥附近的土地作为对高投公司的投资回报。而高投公司在拿到土地后，储备一段时间再通

过招投标的形式拍卖地块，所得资金除路桥建设及银行本息后，获利也不菲。

重庆高投公司最近的一个成功案例是，该公司用投资2亿元的嘉陵江碛东大桥的所有权，与重庆市北碚区政府换回了大桥附近的4000亩土地储备权。当时单价每亩10万元的土地，在升至15万元后卖出，高投公司由此获得了近4个亿的利润。

获利坦途

重庆地产界一位资深人士分析说，重庆五大公司通过土地储备能够获取高额利润是与近期千亿热钱猛炒重庆地产分不开的。

重庆市国土资源和房屋管理局官员介绍说，重庆市土地收益每年都在成倍增长，去年上半年的增长幅度高达150%以上。2003年重庆市土地出让金就达到22亿元，而仅在2004年上半年，主城区征收土地出让金就高达37.8亿。

但这还不是这场资本游戏的高潮。一方面，据重庆当地媒体报道说，在今年4月结束的渝洽会上，共有126亿“热钱”涌入重庆的房地产，占已签约总金额的36.2%。报道说，当地地产界人士认为，目前有近千亿外地资金进入重庆涉足地产，吸引了包括和记黄埔、融侨集团、上海中华企业、山东鲁能、香港瑞安、香港香江地产等地产大鳄挺进重庆房地产业。

而这些外来资本，为了抢占市场先机，加之仗义雄厚的资本，遂不惜高价拍得土地以期开发。

重庆市国土房管局土地交易中心披露的数字表明，重庆市从2003年7月到今年5月，招拍挂交易的土地面积一共为24673亩，其中，有9252亩被外地或外地在渝注册的企业买走并全部被用作了房地产开发，而平均每宗的面积接近400亩。

但另一方面，重庆目前可以投入市场的土地已经所剩不多，土地主要集中在上述五大重庆国有公司手中。这样，借着千亿热钱猛炒重庆地产的高热态势，有着政府背景的五大重庆土地储备商便可以顺势赢得更高的利润了。

于是，便不难理解有着2000多家重庆的中小房地产商会陷入无地可用的困境了。

看！他们在避税

（上接01版）

“转让定价”的典型特征就是“采购和销售在国外进行”和“高进低出”。跨国公司在华子公司出现亏损，利润则被转移到海外低税率的关联公司。在以来料加工作为出口主要模式的沿海城市，跨国公司在华子公司以高价从海外关联公司购买原材料，经过产品加工制造后，再以低价出售给海外关联公司。

深圳国税局反避税工作领导小组成员胡炎峰说，根据深圳国税局开展汇算清缴工作的结果，深圳外商投资企业和跨国公司目前的亏损面接近50%。反避税调查是这个今年5月才成立的小组的一项重要职责。目前，它们已经锁定深圳几户具有重大嫌疑的外资企业，正在展开相关的转让定价问题调查。

深圳以OEM方式进行生产的企业占到很大的比重，在这些企业中，一类纯粹接受外单生产，企业集团则自己进行内部分工；另一类本身就是同一集团内部的母子公司或关联公司进行交易。

胡炎峰说，这样的生产结构方式为跨国公司通过关联交易等方式转移利润提供了得天独厚的环境和土壤。

苏州目前已经是吸引外资最多的城市，涉外税收占整个税收比重超过50%。苏州市国税局涉外分局的一位官员说，通过反避税，苏州最近几年补交的税款达1亿多元。最大的一个案子补交了3000多万元的税款。

根据中国商务部的数据，至今年5月，中国已有超过52万家外商投资企业，有超过50%处于亏损状态。去年国家税务总局的官员曾表示，因为外资企业避税，中国每年流失的税务为300亿元人民币。

但是，上海财经大学公共经济与管理学院方卫平教授对记者说，这个数字是根据各地报上来的数字加总而成，不是太科学。因为行业不同、地区不同，避税的情况也不相同。2005年3月，厦门市国税局完成的一项研究课题认为，这方面的税收流失可能高达1270亿元。

反避税与吸引外资

“税务局真正加大对转移定价的检查力度也就是这几年的事，并且基本是针对跨国公司的检查。”一位业内人士对记者说。

2004年，国税总局先后修订和出台了与反避税相关的两个文件，记者采访获知，近期国税总局还将出台一个配套文件，一位研究国际税收的专家表示，这样中国基本上有了一套反避税的法律法规体系。

普华永道会计师事务所上月末公布的一项调查报告显示，超过六成的跨国公司税务主管认为，转让定价是所有税务问题

中最大的一项考验。

也正是这两年，在中国税务代理机构的客户名单上，跨国公司的名字开始频繁的出现。

对税务机关来说，这意味着更大的考验。“要知道，中国税务部门中从事转让定价的人，还不如普华永道和德勤两家公司会计师事务所里从事转让定价业务的人多。”上述税务专家说。

不过上海财经大学公共经济与管理学院教授方卫平说，国家税务总局及税务系统每年都在办反国际避税培训班，全国各地税务部门里受过专门反国际避税培训的人员正在逐年增加。

苏州国税局涉外分局的官员说，根据和企业的谈判情况不同，反避税案件通常都要花一年左右的时间，经过多轮谈判，这个过程比较长。有的要做两年甚至更长的时间。

他说，反避税关键是要掌握国际市场上各种原料和产品的价格。现在产品这么多而且在不断更新，要了解所有产品的正常交易价格水平，对税务局来说很困难，而且，有没有那么多的信息渠道呢？

深圳国税局反避税工作小组的胡炎峰也说，现在面临的最大难题来自于可比性分析方面。

胡炎峰表示，现在深圳国税系统已经购买了国外的数据系统，正在进行试用，深圳每年平均有20至30户企业受到反避税查处，补缴税款4000多万元。

尤其是，反避税在地方政府中处于一种矛盾的地位。曾多次参与培训反避税人员的方卫平表示，很多地方官员在反避税上的认识存在偏差，认为吸引外资的主要因素就是税收优惠，不应该大张旗鼓的反避税，对反避税不太起劲，不太积极。

在记者的采访中，对于有多少跨国公司受到查处，以及牵涉到哪些公司，各地税务部门的官员均以“比较敏感”为由，不愿意告知。而近几年来，只有广州市曾经没有点名地公布过一例跨国公司因避税而补交8000多万元税款的案例。

普华永道税务合伙人庄子男说，在中国，即使地方税务局在检查发现问题一般也就是调整利润，补缴税款，没有听到过罚款的案例。

他说：“即使是和日本和韩国等周边国家相比，中国的税务环境也算是相当温和了。”

但是为了吸引外资而在反避税方面作出妥协的做法遭到了越来越多的批评。

方卫平对记者说，外商更看重人力资源、法制的健全和透明等综合因素，地方政府应该把法制的健全和透明放在第一位。

去年中国的外商直接投资超过了600亿美元，中国仍然是世界第一大外资流入国。庄子男说，中国需要在吸引外资和税收收入上找到一个最佳平衡点。

三地发展机遇之丰

汇丰“工商金融服务”，紧密联系三地，助您处处把握商机！

一直以来，汇丰凭借环球网络和地方智慧，致力协助客户掌握机遇，发展业务。连续四年被《亚洲金融》杂志评为“中国杰出外资银行”，更激励我们不断为您提供更全面的服务。现在，对于两岸三地商贸运作及投资，汇丰在累积丰富经验的基础上，提供连通三地的工商金融服务，包括商业融资及贷款、贸易服务、现金管理等，成为您拓展两岸商机的纽带，助您处处把握商机！

▶ ☎800 820 8878 ▶ www.hsbc.com.cn

▶▶▶▶ 工商金融服务 ◀◀◀◀

HSBC
汇丰
环球金融 地方智慧

江西国有煤矿苦解安全难题

■本报记者 房煜 南昌、九江报道

江西煤炭集团总公司总经理、党委书记易光景天不怕、地不怕,“就怕夜里来电话”,他说。

因为电话一响,就很可能意味着矿上出事了。而江西煤炭行业的生产安全压力又很大,省内煤矿多为高瓦斯煤矿。众所周知,瓦斯是煤炭安全生产的主要威胁之一。

如何破解煤矿安全生产这一难题,是国家生产安全监督管理局一直思考的。5月21日,由该局牵头组织的“2005年安全生产新闻调查采访团”赶赴江西,开始了为期十余天的调查。

江西省煤炭煤矿安全监察局局长贺爱民介绍,江西在我国中南部缺煤省区中煤储量较为丰富,采煤历史悠久,著名的安源煤矿就在江西。但是,江西也同时是高瓦斯矿井密集的地区,由于地质条件复杂,江西煤炭集团总公司丰城矿务局的矿井更被俗称为“五毒俱全”:水、火、瓦斯、煤尘、顶板五引发矿难的灾害全部具备,今年被列为全国45户重点监测对象。

有谁在挖煤

“煤矿安全是煤矿干部的政治生命。”这句话在干部中流传甚广。2004年,每一起国有大型矿难发生后,都必然伴随着处分,一次比一次严厉,但是,煤炭安全生产形势依然严峻。

“干煤炭工作,有受不完的惊吓,流不完的眼泪,写不完的检查,受不完的处分。”易光景说,这四样他都经历过。2003年11月14日,丰城矿务局下属建新矿发生了死亡51人的重特大事故,易光景发生了死亡现场落泪不止。“矿难发生了,矿工是我们的阶级兄弟,人都没了,我们受点处分无怨无悔。但是,处分干不了不能解决问题。”作为建国初期的大学毕业生,易光景仍习惯称矿工为“阶级兄弟”。

有干部坦率地告诉记者,别的地方发生事故后,省领导检查工作时会问底下人对搞好安全生产有没有决心。“我们会说决心很大,但是实际上信心不足。”

“信心不足”有很多因素。丰城矿务局副局长工程师张慎勇把煤矿安全归结为三个因素:管理、设备、地质条件。管理首先是人的问题。也有人私下认为,相关人员经验不足是事故的主要原因。

“煤炭事故与其他生产事故的不同之处在于,一个人的不当操作可能造成重大的群死群伤。”张慎勇说。因此,虽然煤炭行业不是高科技行业,但仍需要专业化的技术工人和经验丰富的管理者。“现在说的明白的人多,干的明白的人少了。”他感叹道。

但是,让张慎勇乃至整个煤炭集团总公司头疼的是,无论是从事一线采掘作业的矿工工人,还是掌控安全工作全局的管理人员,都面临人才匮乏的处境。

进入行业艰苦、待遇低而且是高危行业的煤矿对于很多人来说也是“下下策”。城里人根本不考虑,有地种的当地农民也总不愿冒着生命危险去挣这份不多的钱。近两年来,江西省煤炭集团总公司下属矿务局招工的目标地主要是湖南、贵州的偏远山区的农民。有的工人刚来时不会写自己的名字,因此,安全生产培训最初更多的要靠有经验的老员工的“言传身教”,但有经验的老员工也在减少。在江西省煤炭集团总公司下属矿务局,各类专业技术人员占职工总数的比例是8.5%,大学生占1%。而在美国和澳大利亚,煤炭职工专业技术人员占比比例为50%以上。

易光景也说到,在上世纪五、六十年代,煤矿行业的待遇地位在全国都数一数二。如今,煤炭行业的职工的收入排在全国四十几行业大类的倒数第三,仅排在农业和林业之前。收入下降使人员流失严重。近十年来,江西省煤炭集

团总公司管理层再没有补充过一个普通高等院校的本科毕业生。

张慎勇本人是1982年的大学毕业生,毕业后和几名同学一起被分配到煤炭系统,如今,当初一起来的同学都改行了,原因是煤炭行业艰苦、待遇低。

易光景举例说,自己原先就读的矿业学院现已更名并入山东科技大学,因为大学的名字都忌讳“矿”这个字,全国范围内还带着“矿”字的只剩中国矿业大学了。“国家应对煤矿院校招生进行政策倾斜,不然再过20年,不仅学生跑光了,连教课的老师也没了!”做过教育招生工作的江西省煤炭集团总公司政工部部长舒裕臻提高声音说。

煤炭行业近十年的不景气,带来的另一问题是安全欠账多,安全投入不够。丰城矿务局的万局长说,自己上学时教科书是前苏联的,设备也多是前苏联的。如果更新设备就要加大投入。治理瓦斯关键是能把瓦斯抽出来多少,这和设备的先进程度有关。易光明介绍,这些年,安全设备的欠账约为8个亿,现在开始一年投2个亿,还要4年。

好在还有国家的支持,丰城矿务局自2001年起,受惠于国家政策倾斜,已利用国债6300多万元,又自筹了5000多万元,用于完善采区生产系统和安全设备。

江西国有煤炭系统为了保证安全投入的充足,现在每销售一吨煤,要提取10-12元不等的安全基金。去年的年产量为800多万吨,共计提安全基金8000多万元。

不仅是钱的问题

如果说,以前煤和挖煤的人都不值钱,安全投入不足是煤炭行业事故发生频发的深层原因之一,现在煤值钱了,一线采掘工人月工资最高的也超过2000元,问题会好些吗?

事实上,旧的问题并没有完全解决,新的问题又出现了。

近年国有煤矿特别重大事故一览

- 2004年2月23日,黑龙江鸡西市煤业集团下属百兴煤矿发生特大瓦斯爆炸事故,37人遇难。
- 2004年4月30日,山西临汾市梁家河煤矿发生特大瓦斯爆炸事故,36人遇难,9人重伤。
- 2004年10月20日,河南郑州煤炭工业集团大平煤矿发生岩巷特大瓦斯事故,148人遇难,32人受伤。
- 2004年11月28日,陕西省铜川矿务局陈家山煤矿发生特大瓦斯爆炸事故,166人遇难。
- 2005年2月14日,辽宁省阜新矿业(集团)公司孙家湾煤矿海州立井发生特别重大瓦斯爆炸事故,造成214人死亡。
- 5月19日3时左右,河北省承德市暖儿河矿业公司发生瓦斯爆炸事故,45人遇难。

由于90年代国家对煤炭实行限产政策,导致了全国煤炭产量不足,为此有关决策部门又采取了“有水快流”的政策导向,鼓励煤炭行业投资多元化,小煤窑、地方煤矿开始遍地开花,中小煤窑的出现,在一定程度上缓解了国家的“煤荒”。在江西,2004年的全年产煤1947万吨,国有矿井产量不到一半。资金雄厚的私人投资者带来了让国有煤矿技术与管理人员眼红的高薪职位。

“今年的通风处处长跑了两个,全

去小煤窑了。”张慎勇说,而通风正是治理瓦斯突出的关键环节。还有传言说,江西国有系统内矿务局的总工程师如果愿意抛弃公职服务私人煤矿,可以有百万年薪。

小煤矿数目越来越多,但矿山就那么小,小煤矿都在哪里?按照萍乡矿业集团公司董事长徐绍芳的说法,“它们就在我们的矿区里。”江西国有煤炭系统的人士普遍认为,小煤矿实际是在和国有煤矿抢夺资源。不仅如此,小煤矿东挖一点、西挖一点,破坏了地质结构,使原本复杂的地质条件更加危险。

但是,当被问及如果亲眼看到有危及国有矿井生产安全的私人采矿业,应怎样处理时,董事长徐绍芳对记者的提问很惊讶,他笑说:“当然不能怎么样!”记者了解到,国有矿业公司和矿务局一是苦于没有执法权,二是忌惮地方势力,因为地方矿井是地方上重要的税收来源。国有矿业公司和地方的关系如何理顺,也是各老总心照不宣的头疼事。

对于如何处理国有煤矿与地方煤矿、私人煤矿的关系,易光景建议,应对小矿引导,适时与国有的一大矿并购,合理规划开发。

徐绍芳自己是全国人大代表,他说自己曾在人大会上呼吁,至少应有一位副总理直接管理煤炭行业。一是煤炭行业事关国家能源安全,二是煤炭行业中的利益牵涉甚广,在煤炭工业部及煤炭总公司被撤销后,需要更高层面的掌控与协调。

在采访的最后时刻,乐平矿务局的年轻局长蒋云龙语出惊人:“不要说煤炭行业的形势已经好转了,当企业不再要国家扶持,煤炭市场供求关系真正稳定时,才是真正的好转。一二十年的低迷,不是一两年可以扭转的。”江西省煤炭煤矿安全监察局局长贺爱民则强调:“安全工作只有起点,没有终点。”

区划调整化解发展瓶颈 广州构建华南第一大都市

■本报记者 杨兴云 广州报道

历时3年、建国以来广州市最大的区划调整终于尘埃落定:5月20日,国务院批准的调整方案正式实施,东山并入越秀,芳村并入荔湾,新设南沙和萝岗两区。新的广州行政区划下辖10区,代管2个县级市。

决策者希望,此次整合能化解诸如老城发展空间不足、行政成本过高、新区行政体制扭曲、缺乏有效管理等长期以来束缚广州发展的众多羁绊。

纾解老城空间

事实上,调整广州行政区划以适应经济发展战略的呼声由来已久。

2002年,在广东省政协八届五次会议上,俞忠良委员就提交了名为《重新调整广州市城市区划》的提案,引起社会的广泛关注。

由于历史原因,广州辖区有的区面积过大,有的区面积过小,而且布局犬牙交错,制约了城市建设的统一规划和管理,随着经济的进一步发展和经济社会事务管理任务的进一步加重,矛盾和问题越来越突出。

俞忠良提出,对现有行政区划适时进行调整、归并,重新布局,可以寻求广州更合理的城市资源配置和发展潜力,是广州解决新一轮经济发展所需的外部条件。

老城区“发展空间狭小、资源分散、产业雷同、效益难以发挥”是广州必须面对的现实。由于商贸、旅游、金融等第三产业基本集中在老城区内,“产业结构和管理模式基本相近”,却分为多个行政区域,城市公共设施重置、人口密度过高、土地供应不足、交通设施不足等都成为老城区内第三产业发展的瓶颈。

比如此次撤并的越秀区与东山区,面积分别为8.9平方公里和16平方公里,是广州传统的行政、商务中心。单一行政区在规划改造上存在很大困难,管理职能也无法得到充分发挥。经过区划调整后的越秀区总面积增加到32.82平方公里,GDP超过700亿,定位为广州市政治、文化中心。东山、越秀强强联合,寄望打造广州,乃至国内第一强区。又如荔湾区与芳村区。重商业的荔湾区拥挤得喘不过气来,而重农业的芳村又地广人稀,经济相对落后。并区有利于特色产业互补,也有利于广州经济、社会的发展,提升中心城市的辐射功能,真正将“西联”的发展效应体现出来。新的荔湾区面积也将达到62.40平方公里,是广州市最具岭南特色的中心城区。

理顺新区体制

除此之外,随着泛珠三角区域合作与发展战略的实施的和广州经济社会的持续快速发展,位于广州东部、南部的广州经济技术开发区和广州南沙经济技术开发区自然成为珠三角产业集群



萝岗区和南沙区为新建区

■姜源/制图

和广州未来城市中心区。

目前,这两个开发区发展势头强劲,但也面临着许多困难和矛盾,最突出的是行政管理体制不顺。

行政区划调整之前,两个开发区的领导机构广州经济技术开发区管委会和广州南沙经济技术开发区指挥部均是政府的派出机构,不具备完全的政府管理职能,难以实施全面有效的管理,影响了开建设和协调发展。

广州市副市长、南沙开发区建设指挥部总指挥陈明德在接受记者采访时认为,“南沙区设立以后,在建立统一的一区一级管理体制的同时,南沙经济技术开发区的牌子还继续保留,可保持国家级开发区所享受的各项优惠政策,有利于招商引资和促进地区的经济发展。”

根据国务院批准的调整方案,新建的南沙区总面积达544.12平方公里,总人口14.14万人,是广州市最南端的城区。萝岗区总面积389.06平方公里,总人口14.12万人,将成为广州市东部城区未来的核心地区;两个新区将成为广

州市南拓东进的两大推进器。

中山大学岭南学院关智生教授认为,新萝岗区成立后,管理和发展都相对独立,将更能一门心思担负起广州东部经济带起重任。同样,现划入南沙区的地域,原来是后来围海造地形成的地方,对比旧区,人口和经济活动都显得不十分活跃,但单独成立新区后,这一区域可以重新规划经济发展蓝图,发展港口经济、重化工业和机械工业等,其作为广州南部新经济带的作用随着新区成立将日益凸显。

对这次调整,俞忠良评价是“大快人心”,他认为,通过区划重组,已经解决了荔湾、芳村、越秀、东山行政区划过小的弊端,通过行政资源的重组,能大大减少行政管理资源的浪费。同时,俞忠良也指出,考虑到历史积淀、品牌、信誉度、人们的认同认知感等因素,归并对城市的影响极大,应该慎重考虑。

广佛都市圈

此次区划调整完成后,打造广佛都市圈似乎被认为是下一步顺理成章的事情了。

GOLF 高球資訊

★SGA球杆专业测试服务

为了能够充分发挥和完善球手的技术,更准确和稳定地打出好球,我们必须具备适合自己的球具,因为选择自己的球具就如同挑选自己的蒜子一样。

选择一套适合自己的球杆必须考虑以下11个“测试参数”:1) 杆头底角 2) 杆面角度 3) 杆身长度 4) 球杆重量 5) 球杆配重 6) 握把尺寸 7) 握把类型 8) 杆身弯曲度 9) 杆身弯曲点 10) 杆头类型 11) 杆头所用的材料。

如果选择球杆时,没有考虑以上因素,很有可能您正在使用不适合自己的球杆。

SGA的球杆测试服务将由SGA职业教练负责并执行。SGA的专家教练团队是由来自澳大利亚的拥有超过十年专业培训经验的专家教练们组成。

资讯提供: SGA 北京环李升华国际文化传播有限公司
SGA网站: www.SGA-China.com
咨询热线: 010 — 6507 7389 (0) 130 2118 3191 (24小时)

★山海怀抱, 写意人生

位于深圳东部黄金海岸的世纪海景高尔夫俱乐部作为一座集打球、休闲、度假、餐饮、住宿、宴会于一体大型高尚社区,是深圳市唯一一家海滨山地球场。

俱乐部为打造高档精品球会,决定从下月起将不再接受访客。同时,为回馈广大高尔夫爱好者,俱乐部将正式推出世纪卡和钻石卡。作为一种带有储值功能的会员卡,打球者仅需交纳人民币1万元或5万元就能享受众多的会员权益。同时,在俱乐部所有范围内的消费(包括打球、别墅住房、餐饮、专卖店等),都能从此会员卡内支付。

资讯提供: 深圳世纪海景高尔夫俱乐部
网 站: www.centuryseaviewgolf.com
咨询热线: (86 755) 8440 4438 84400888

★海南岛:一幅美丽的诗篇画卷

柔软的沙滩、清澈的海水、温暖的阳光、翠绿的椰林,交织着海南岛“高尔夫度假天堂”的绚丽夺目。放下城市的喧嚣,带上心爱的球具,伴着期盼的心情,参加海南文化国旅为您精心准备的海南高尔夫之旅。

行程: (1980元/人)

第一天: 海口美兰机场,入住贵族游艇会(位于海口西海岸海边酒店,拥有私家海滩)。

第二天: 早餐后西海岸球场挥杆,下午美兰球场挥杆,入住贵族游艇会。

第三天: 早餐后,东山球场挥杆,下午月湾湾球场挥杆,晚上送机,结束愉快的高尔夫之旅。

费用包含: (1) 四星酒店入住2晚(双人房) (2) 四场高尔夫果岭 (3) 机场接送,酒店球场用车

(4) 房费含双早

费用不包含: 酒店政府基金9元/晚/人

备 注: 2人起预订,1人成行需补: 500元; 单人住补房差280元/人

资讯提供: 海南文化国际旅行社有限公司
网 站: www.hainangolf.com
咨询热线: 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 陈许

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: esogolf@vip.sina.com

取消重点校关键靠政府

邵颖波

“坚持义务教育阶段公办学校免试就近入学,不得举办或变相举办重点学校。”上周,这样掷地有声的话语出现在教育部的文件之中,令关心教育大计的有识之士十分欣喜。多年来,有无数关心义务教育的有识之士们,从未停止过他们的呼吁,恨不能尽早结束教育领域出现的诸多复杂问题。

而由教育行政部门主导在义务教育阶段举办重点学校,一向被看成是制造教育不均衡的突出表现之一,不仅是有识之士,几乎所有为父母者也都对此表示出不满。现在,解决这种现象的决心在教育部那里已经下定,他们在新近下发的文件——《进一步推进义务教育均衡发展的指导意见》中特别强调,采取一切有效措施实现义务教育的均衡发展。

然而笔者发现,无论是附在这则消息之后的网友评论,还是网上调查统计,相信这个措施能够解决义务教育阶段教育不均衡的人只是少数,即使加上真正落实好这样的先决条件,也还有相当多的人对此持观望态度。甚至在比较自由的评论空间里,竟然有不少人反对这样做。

由此,人们可以看到,尽管在义务教育阶段举办重点学校本身从道理上说不通,且危害不浅,但不要清除这种做法以及如何能做到却还是个问题。

仔细分析一下,大体有两个原因造成了这种结果:其一,人们对于教育公平的认识还远未统一;其二,在教育之下存在不同的人群,因为不同的利益而发出各自不同的声音。

我们为什么赞成在义务教育阶段取消重点学校的做法,原因是义务教育多由政府举办,既然是政府举办,理应提供均衡的教育供给,而且义务教育阶段是基础教育,更不应人为制造教育水平的高下。

必须提高反避税能力

在普通中国人眼中,避税并不是一个光彩的字眼。当这个字眼跟跨国公司联系到一起时,我们中的很多人把更多的质疑投向跨国公司,它们在中国经济中所扮演的角色也让更多人感到困惑。

根据国家税务总局最近发往各地税务机关的通知,那些账面上持续亏损,但实际的生产经营规模却在不断扩大,以及关联交易频繁的跨国公司成为反避税的重点。从国税总局近几年发布的相关文件可以发现,对跨国公司的避税行为,税务机关的态度更趋严厉,也更加主动了。这表明中国人现在对于跨国公司的认识有了变化,更全面也更深刻了。

人们已经注意到,一些跨国公司在药品和食品问题上对中国采取双重标准,有些跨国公司通过竞争策略在中国市场取得了垄断地位,并以此为条件攫取超额利润,这让我们的感受起了变化,一方面,大多数人固然承认它们存在的重要性,另一方面,对它们可能带来的伤害怀有了更多的戒备。

在这种背景下,反避税很容易被解读为含有某种特殊的政策指向。而跨国公司正好借此表达他们

的不满,其实,这是利用了大多数中国人对反避税缺乏了解的缺点。

每一个国家的税制安排都不一样,加之有诸多避税港的存在,跨国公司利用合法的方式,降低公司税负,实现集团整体利益最大化,是一种本能反应。但是对于跨国公司投资地的税务机关来说,这意味着税收的大量流失,所以反避税是所有开放国家的政府必然要做的一件事。

也正因为如此,要以合法或者非法界定跨国公司的行为,大多数时候是相当困难的事情。对于避税是否违法,在国际上也存在诸多争议。而且,也很简单单地以商业道德去评价避税行为。我们倾向于认可这样的说法,虽然避税表面上看来没有违法,但因为它利用了现有法律的缺陷和漏洞,也可以看作是对法律的一种滥用。

对于中国来说,这种滥用意味着每年300亿元的税收损失。因为很难有准确的测度,这个数字只是官方的不完全估算。实际上,依据中国一些地方税务官员的测算,这个数字可能达1270亿元之巨。

本报记者所做的采访调查显示,即使在经济最具活力的深圳等地,外资企业的亏损面也在50%左右。根据2004年中国商务部的统计,外资企业在中国的亏损面超过50%。这里面固然有正常经营亏损的成分,但是毫无疑问,其中有很多外资企业是假亏损真赚钱,他们依靠“两头在外”——成本从国外进口中,产品向国外出口的便利条件,刻意夸大成本,减少赢利,借此避税。

跨国公司本来在中国就享受了高于中国企业的税收优惠,在采用了种种避税手段之后,其可能支付的税收成本就更小得多,这也使跨国公司仅在税收方面就跟中国本土企业站在了不同的竞争平台上。这就是一些跨国公司亏损每年都在增加,但圈占的市场份额每年都在扩大的真相。

因此,中国税务机关在反避税的问题上采取着越来越主动的姿态就是一种必然。根据本报掌握的信息,最近税务机关还将出台与关联交易有关的一个配套规则,这样中国将形成一套基本的反避税法律和法规体系。

不过,同发达市场国家相比,中

供。这就好比是良好的社会治安,也是公共物品,尽管各地治安情况确有差异,但政府的目标不会因此而有差异,不能说这个地方治安要管好,那个地方治安可以松一些。政府在提供公共物品方面一定是朝着均衡的目标去努力。

在义务教育这个问题上,关键要看政府的决心,因为今天义务教育阶段的巨大差异,既有历史原因,也有各级教育行政部门的推动。要使义务教育实现均衡,政府必须动用行政力量来调配教育资源,其中最主要的是师资和设备。一旦教育资源实现了基本均衡,学校之间都差不多,家长才能从“择校”的痛苦中解脱出来。

我们相信,大多数人希望改变不公平不合理的现实,但同时又被现实所困扰。“既然社会教育资源的不均衡已经成了很难改变的事实,我为什么要在这个改革过程中受到损害呢?”这种想法很自然,也很容易理解。的确,国家教育投入不足不是一时可以改变的现状,城市与乡村、东部与西部、学校与学校之间的差别,大家有目共睹,要想改变确实不可能是一两年的事情。

可是,难道我们要沿着这样的道路一直走下去吗?

现在,国家已经认识到教育改革本身的重要性与特殊性,在前些年讨论教育产业化理论的时候,政府就已经认识到所谓市场公平竞争的理論是不能拿到这个领域里来的。那些似是而非的理由不能成立。因为受教育的权利,尤其受义务教育的权利,是国家法律赋予每一位公民的最基本的权利之一,在最基本的权利上,国家有义务保障全民平等。而在此之前,当教育资源还不足够时,它必须保证将它均衡地用于所有公民。这个主张应该是所有讨论教育改革的人士必须坚持的基础。

文钊

纺织品贸易争端并不可怕

张帆

关于中国出口纺织品所起的争端,上周有了趋于激化的态势。中国政府先以征收出口关税释放善意,后在协调未果的情况下以取消关税表明态度。商务部部长薄熙来在随后召开的记者招待会上表明了中国人民的强硬态度。

几乎从来没有哪一次贸易争端像这一回令人感到紧张刺激。不过,从此之后,或许我们会习惯于这种态势的经常出现。

由发展中国家在历时7年的“乌拉圭回合”谈判中争取到的取消纺织品配额,在今年年初如期而至,而在其生效前后至今,中国这个最大的纺织品出口国,遭受了来自美国、欧盟、土耳其、阿根廷等地的“特保”、限制进口令、反倾销调查等非关税贸易壁垒的阻挡。5月24日欧盟和中国在布鲁塞尔的会谈也没有取得建设性的成果。

2005年全面取消纺织品配额,这给了中国扩大出口份额的机会,似乎是这轮争端的缘起,而实际上,纺织品贸易在此前一直是困扰发达国家与发展中国家的主要矛盾之一。即使发展中国家在“乌拉圭回合”中争取到了这样重要成果,但保护主义依然发挥着威力。

如果你不是身处中国纺织品出口企业,你很难理解这些企业对欧盟和美国对纺织品实施“特保”的无奈,也很难理解他们对中国政府取消税收的期待,而即使在这个出口部门内的不同规模企业,面对同样的波折,也会表现出复杂的心态。

但是法国、意大利等国的纺织品和服装制造企业也能提出自己的理由。法国在其公布的一项公告中称,纺织品及服装制造业为欧盟提供了约250万个就业岗位,给法国提供了20万个就业机会。就业问题在这些国家是顶天的大事,连欧盟宪法都会因为可能妨碍本国就业而被否决,所以,限制进口,保障本国人就业在他们那理由就显得相当充分。

在一个全球化的时代,火的灼热总会通过铁棒传到你的手心。参与到

这游戏当中,每一方都会做出非常自然的反应。拒绝接受损害,或者把损害转嫁给别人。

事实上,自有国际贸易以来,自由贸易与贸易保护从来都没有完全分离过。他们是一个铜币的两面,互为对照,而又互为因果。

自由与保护的主张在每一个国家都是相互并行,而又此消彼涨的,这全看他们的实力和地位。

其实追溯自马克思所说的“资本原始积累时代”,保护主义源于德、法等国抵制英国货物大规模进入。而自19世纪20年代开始,英国工业革命促成了大规模自由贸易运动,这种趋势一直延续至19世纪80年代。此后至20世纪30年代,两场世界大战以及波及西方社会的经济危机,打击了国际贸易并促使保护主义盛行。20世纪50年代至70年代的新一轮自由贸易倾向高涨,动力源于战后各国急于恢复经济的努力。而在1974年主要发达国家出现的经济困难和滞胀困境,再次大范围引发保护主义的兴起,这种浪潮一直未能真正消退。而各种国际协调——GATT(WTO)、APEC等——都在艰难地推进。

从这个背景下看待中国与其他国家正在发生的贸易冲突,你会发现它的逻辑并没有实质性改变。与以前我们见过的所有贸易争端一样,当纺织品配额这个贸易保护主义的措施被取消之后,那些持贸易保护主义政策的人仍然发出声音——当贸易自由化侵犯到经济体内部利益部门时,反弹总会出现,有时还相当强烈,甚至左右国家政策而影响国际协调。国际协调与国内经济社会的变动,有着深刻的内在联系。

现在的情况是,西方发达国家的谈判者认为,他们有更多实力迫使中国放弃应该得到的权利。但是,作为世界工厂的中国并不想一味地对人俯首贴耳,中国也同样有权利为自己的利益采取措施。如果你在国际贸易中并不处于支配地位,那么,奋力对抗一些

无理的甚至是压梯性的行为就是必然的,否则固有的局势永远不会改变。

保护主义从未实质性地衰落,自由贸易的步伐也从未停止。亚当·斯密、大卫·李嘉图、约翰·穆勒等西方古典经济学家及其拥护者形成了自由贸易的理念,他们赋予自由贸易这样的荣耀:从总体上来看,自由贸易增加了国民财富,形成国际分工,传播技术,节约社会劳动,使人民享受本国所不能生产的商品。

而即使是“德意志关税同盟的思想鼻祖”弗·李斯特提出的贸易保护理论也认为,贸易保护仅仅在一个国家处于农工业时期时应该采用,在此之前或者在此之后的阶段,都应该实行自由贸易。并且,当一个国家受保护的产业在保护期内无法自立,不具备与国外产品竞争的条件,也应该放弃保护。这个期限是30年。

按照国际分工的理念,欧洲发达国家不具备中国所拥有的廉价劳动力,他们的资源优势应该集中在高技术的产业,因此,理想的状态是,发达国家具有高科技优势,应该生产出口高科技产品,中国这样的具有人力优势的国家,生产纺织品这样的劳动密集型产品,相互贸易,各取所得。

但这种理想的状态难以全部得以实现,大多数国家都想永远保有自己的优势,但同时也放弃他们的弱势产业。尤其是在它看来它有办法来制约其它国家的时候。目前的这场纺织品争端,其实质正是如此。

国际贸易本身就是对抗和妥协的游戏,要么不参与,要参与就要用积极态度来参与,否则就只能得到更多伤害。

当美国商务部部长古铁雷斯来到中国与我们展开更进一步的谈判时,我们所发出的明确信号已被正确接收和理解。如果新的谈判取得进展,中国的“强硬”态度也不会持续。想想“乌拉圭回合”在纺织品配额谈判中走出的一大步,或许我们可以对今天纺织品贸易摩擦的解决充满期盼。

来论

MTV 版权诉讼的法源思考

在苦等一年之后,身陷“MTV 版权事件”的钱柜、统领等终于在5月30日拿到了法院的判决。上海两家公司都按一首歌1000元的标准对涉案的KTV开出罚单,而在此前北京、深圳的判例中,赔偿数额高达8000到10000元/首。

去年3月,华纳、环球等国内外49家唱片公司联名在全国范围内对KTV歌厅展开了拉网式的索赔活动,1.2万家卡拉OK厅经营者分别被要求支付赔偿金,掀起了全国MTV维权风暴。

实际上,我国《著作权法》“电影作品和以类似摄制电影的方法创作的作品受到法律保护”规定中“类似”一词是极其混沌的,随着现代娱乐业的发展和数字技术的应用,能归属于“类似”一栏中的事物仿佛很多,可是真到了法庭,很多时候是辩不明白

的。而且,我们现在看到的行业协会,几乎都是从保护本地歌厅利益的角度出发的,而对MTV侵权本身“不以为然”,这显然是轻重不分的。

一个行业健康与良性的发展,固然需要各利益主体养成依法办事的习惯,然而,如果法规盲点成了这一行业的累赘,那么法规也许值得“缝补”一下了。(山东 张华)

选律师任法官利于司法公正

日前,北京市律师协会会长李大进在向全国人大常委会律师法执法检查时汇报建议,在修改律师法时,建立律师与法官、检察官之间正常的工作联系机制,选拔优秀律师担任法官、检察官。据了解,最高法肖扬院长在公开讲话中曾表示,提倡优秀律师来当法官,以改进法官队伍的构成。而最高检贾春旺检察长也曾表示,希

望遴选优秀律师进入检察官队伍。

如果说法院是社会正义的最后一道防线,那么法官就是这道防线的守门人。因此应由富有实务经验且道德学问优秀的人才担任这一重要职位,而律师队伍是一支法律专业水平比较高的队伍,选任优秀的资深律师充实法官队伍是非常必要的,从律师队伍中选任德才兼备的人员从事法官工作也是法官精英化的必然要求,是实现司法公正的重要保障,也是法律职业转化中的一种“正态流动”。一般情况下,资深律师从事律师工作多年,拥有相应的职业能力和声望,而且在长期律师生涯中,积累了丰富的社会阅历,具备了娴熟的办案技巧和精湛的诉讼经验,以及对法治精神的敬仰,由他们担任法官可以保证法官的专业素质,从而有利于案件的正确处理。(辽宁 李坚)

(以上来论均不代表本报观点)

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：北京大学震旦古代文明研究中心

授课地点：北京大学校内

报名热线：010—85044559 65044560

手机：13801037727 万老师

电子邮件：bjzytd@bjzytd.com ZYTD@hotmail.com

本报北京记者站地址：
北京市东城区兴化东里甲7号楼
邮编:100013
电话:(010)64209024
传真:(010)64208996
派驻地方记者联系电话：
华东: (021) 64810312、13564134747
华南: (0755) 82968869
西南 :1303666759
湖北 :13037116461
东北 :13066518365
广告部各营销中心联系电话：
北京记者站: (010) 64209022
转 151、152、156
华东经营中心: (021) 64810310
华南经营中心: (020) 83312438、
(0755) 82968869、33357911
本报网址：
http://www.eobserver.com.cn
欢迎赐稿并提供新闻线索
E-mail ze_observer@vip.sina.com
本报常年法律顾问
北京市观韬律师事务所
崔利国 董建瑾 李刚
员工最新招聘信息请浏览本报网站
http://www.eobserver.com.cn



别了,王宪章

■本报特约记者 张宏/文

王宪章在瑞士销售精英峰会后正式卸任中国人寿集团公司总经理职务,并相应辞去在股份公司中的总经理之职,引退职场。在公司网站上仅有寥寥数语——“因年龄原因”。

这位年届63岁,身材并不高、慈眉善目的老人早已超期服役。有关他引退的消息数年前即已纷纷扰扰,直至目前公布,早在业内预期之中。深谙韬光养晦精髓的王宪章一年前就为自己的离去埋下伏笔——“还能干几年,就要看董事会的决定了”。

人们习惯于从业绩上看成败。2000年王宪章接手中国人寿时,几乎就是一个烂摊子。亏损累累,积弊重生,利益交错复杂,市场份额急剧下滑。王宪章自陈在听取分公司老总哭着汇报时也落泪了。此后数年,中国人寿的业绩开始直线上升,市场份额重新回到60%左右的高点。

在评估中国人寿这段时期的发展时,王宪章的努力自然功不可没。有媒体描述他把在香港工作时的干练作风带入了国企色彩浓郁的中国人寿,“急件两小时批复”。

当然,王宪章为中国人寿,乃至中国寿险业做出的最大贡献当属海外上市获得的成功,时势造英雄。在内,保险业国企改革到了攻坚阶段;在外,国际投资者对拥有13亿人口的中国寿险市场极度看好。无疑,王宪章多年的海外工作经历和熟练的英语使中国人寿在国际投资者心中得分。“做成这件事很不容易”,王宪章在适当的时间成为挑起这个重任的最佳人选。

中国人寿成功海外上市对中国寿险业的重大意义已经在体现。随着中国人寿这个业界巨头的转型,更加注重业务质量、企业利润率以及中长期偿付能力,中国寿险市场也在其影响下逐渐摒弃短期行为,向更加健康的方向发展。这一深远意义今后仍将更充分地体现,也会成为王宪章职业生涯中最值得书墨重彩的一笔。

但是,接踵而来的“审计风波”却似乎成了王宪章的一个败笔。这位老人曾经用“在腰间插一下”的手势来表达自己的沮丧心情。媒体用过的“原罪”一词形象地比喻了王宪章当时面临的无奈、尴尬境地。时至今日,多数分析人士仍不认同中国人寿股份公司事先并不知情的辩辞。但在一年多之后回头看尚未完全了结的中国人寿集体诉讼事件,王宪章可以获得更多同情的是他夹在中国企业体制间的两难心态。对外,家丑不可外扬;对内,历史“原罪”难消。在审计长季金华秉公执法的侧面,折射出更多的还是中国内部政府、企业之间相互沟通的不充分。原本此事是可以关起门来自己解决,原本不必让作为外人的美国律师有可乘之机,因此,王宪章心中块垒难消也是可以理解的。

如耻而后勇,令人钦佩的是王宪章领导的团队在集体诉讼事件后的迅速应对。在随后的2004年中报公布会上,中国人寿股份公司全体高管与香港媒体、投资者坦诚会面,极力打消市场的负面看法。王宪章力图用一种高姿态的诚意向海外投资者证明,这家中国最大寿险公司的可信度不减。其后,中国人寿开始组建内部审计队伍,完善管理制度,希望以这次失败影响为契机,提升公司的内控水平。王宪章甚至还高调邀请了一位美国高级精算师加盟,此举无意中实现了寿险国企内人事聘用制度的重大突破。还有一个鲜为人知的细节是,中国人寿品牌宣传部此后承担了一个新的职责,每日将全球所有有关中国人寿的报道第一时间送到王宪章的案前。去年9月以来,中国人寿的股价一直稳定在5港元以上的区间,这也反映了市场投资者对这家企业的信任度并未因集体诉讼事件而出现恶化。

王宪章、马明哲、王国良可谓为中国寿险业三巨头,各有各的风格。王国良在业界以豪气著称,敢作敢为;马明哲凡事低调,思想超前且常有先人一步的棋招;王宪章因其所处中国人寿的特殊地位,更多地兼具商人、商两种特质,沉稳、坚毅、忍耐、随和,但谈到精彩处却双眸锐气逼人。

三大巨头的三种风格与其所处企业、环境不无关联。孰难孰易,观者各有己见。可能,需要在不短的时间之后,人们才能真正认识王宪章。

Market

经济观察报
The Economic Observer
09
市场

责编:阿晓鹤 E-mail:hexiaoh@eeo.com.cn 美编:姜坤瑛

2005年6月6日

信托业迎来兑付高峰

■本报记者 程志云 北京报道

550个集合信托计划到期,应归还的到期财产仅本金就高达254亿元。如果再加上非集合类资金信托和委托理财,可能兑付的资金总量预计在800亿-1000亿之间。

这是2005年中国信托业面临的一个前所未有的情况,这个在2001年经过清理整顿开始新生的行业截止到2004年底的全行业总资产仅为2784亿元。

对于信托业来说,这是一个必须高度关注的时刻。

一位接近银监会的人士告诉记者,对于为数众多的信托公司而言,2005年将成为改革生死攸关的一年。今年如果不能解决旧账,或者在信托计划兑付中出现问题的公司很可能在年底就要被停掉。

兑付高峰

事实上,从去年底信托计划兑付问题已经开始迅速凸现,其兑付总量增长速度之快令人瞠目结舌。

从2004年第四季度开始,信托计划兑付资金量开始进入一个不断上涨的时期。2004年全年,信托公司兑付的信托本金约近百亿元。仅第四季度集合类信托产品到期兑付信托本金规模就在36亿元-45亿元之间,这个数字比上一季度骤增143%。

2005年的情况将更加让人吃惊。2005年1月31日,银监会非银部负责人在媒介招待会上公开表达了监管层的忧虑:整个2005年将有550个集合信托计划到期,应归还的到期财产仅本金就达254亿元。这其中涉及到几百个机构,上万个自然人投资者。而根据记者的了解,实际问题还远不止于此。如果再加上非集合类资金信托和委托理财,2005年可能兑付的资金总量竟然高达800亿-1000亿之间。

与此相对照的是,截至2004年底,信托业全行业总资产仅2784亿元。如果除去增量不算,信托行业今年将兑付其总资产的1/3-1/4。

一位业内专家指出,到目前为止,今年的兑付高峰还没有到来。从近两年的趋势来看,每一年内信托公司发行信托计划的规律基本呈现为先紧后松。下半年信托计划发行数量明显高于前半年。也就是说,2005年真正的信托计划的集中兑付高峰将在下半年到来。

2005年信托计划兑付金额如此迅速增长,主要源于2003年、2004年两年信托行业的大发展。这两年间信托公司开发了大量资金信托计划。

根据银监会资料显示,到2003年底,整体信托行业,信托财产1635亿,资金信托1366亿,其中集合类343亿,共828个集合资金信托计划。

而这个数字到了2004年底有了明显的增长。信托财产余额达到2042亿元,比2003年末增长了632亿元,增幅45%。新设立集合信托计划726个,集合信托计划存续数量增加到1245个,金额674亿元。

“2003年发行的两年期信托计划,和2004年发行的一年期信托计划都将在2005年集中

兑付,造成了2005年兑付量猛增。”北方信托一位人士告诉记者。

巨额资金的兑付不仅给信托公司带来头寸问题,同样也给监管层带来了压力。银监会非银部主任高伟捷今年以来曾经在多个场合强调,“2005年管理好各类风险,维持信托业稳定经营的任务仍然十分艰巨。”

收益与风险

伴随着信托计划兑付量的猛增,不少投资者开始担心信托计划出现兑付风险的几率是否也会相应提高。社科院的孟辉博士认为,目前引发信托公司兑付问题主要是道德风险。“由于信托公司自身或者信托计划的合作方出现道德问题,例如挪用信托资金、关联交易等等引发的信托到期资金无法偿付。”他说。

“按照收益与风险相对应的原则,信托客户的一般性收益平均仅在3%-5%之间,无力承担信托公司的道德风险。”孟辉分析认为。然而,这样的收益与银行存款收益相比仍然是有吸引力的。2004年,中原信托一份普通的两年期基础设施贷款信托年预期收益率为3.9%;2004年,上海国投发行的一份一年期的广东发展银行股份有限公司上海分行信贷资产转让信托计划预期年收益率为3.5%;2004年北京一份普通的两年期房地产信托年预期收益率在5%-6%之间。而2004年6月,一年期的银行存款税后收益是1.584%。

一位业内人士向记者表示,实际上投资者被市场上过分夸大的道德风险弄昏了头脑。以往被人们忽略的市场风险,在今年可能成为影响到今年信托计划到期兑付的一个真正的问题。所谓市场风险就是由于宏观调控或者其他因素引发市场行情波动造成信托资金本息萎缩甚至是本金损失。

目前业界分析人士普遍认为,前途堪忧的主要是房地产信托和证券信托。而这两类业内公认风险较高的信托品种已经占据了信托行业的不小份额。

截至去年9月,资金信托余额约1750亿元。其中,投向房地产的234亿元,投向有价证券的129亿元,占到了五分之一强。

北京一家信托公司人士告诉记者,投资者投资这两类信托其实主要为了获取更高额的收益。2003年6月,一份名为“突出成长型证券组合投资集合资金信托”中报亮相,信托资金管理人金信信托在半年时间中,为投资者创造了9.29%的理财收益。而同样是2003年由重庆国投在北京推出的景龙国际公寓项目也打出了6%的年收益率。

但依据目前房地产业的需求从狂热投机改向冷静投资以及证券市场的持续低迷,信托公司的这两类信托产品是否还能独善其身正在成为一个问号。

缓冲机制

问题的实质还远不在于此。事实上,信托公司最缺乏的是规范的缓冲风险兑现的机制,也就是传说中的减压阀系统。

一方面,信托公司发行信托计划从制度上要求投资者自己承担市场风险,账户之间必须相互隔离。这就造成其兑付形式呈现刚性。产品到期时信托公司必须拿出真金白银来偿付受益人信托投资本金和信托收益。一旦出现市场风险甚至道德风险,在兑付期将马上呈现出来并放大,信托公司在理论上无法利用其他项目的赢利资金来弥补有风险的项目。

而另一方面,与基金相比,信托公司的一个最大问题在于信托凭证缺乏流动性。投资者即使看到整个市场行情不好,也难以将手中的信托凭证很快变现,保值抽逃。投资者投资信托公司计划在存续期内就必须依赖信托投资公司的投资能力。

信托投资公司面临的诸多责任令他们的代人的理财和投资变成一场不能失败的战争。

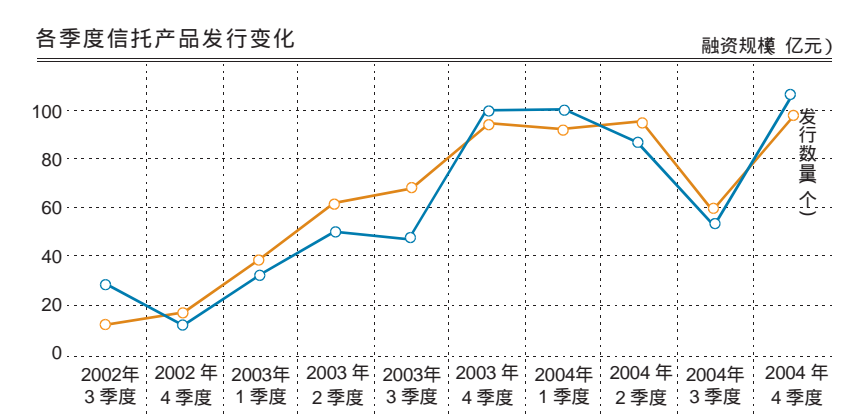
以证券类信托产品为例,从已公布清算报告的信托产品来看,不仅没有损失本金的情况出现,而且证券投资类信托的年平均收益率高达4.3%,这与去年证券市场上券商、基金等其他机构投资者投资收益严重缩水形成巨大反差。

中原信托一位人士透露,不可否认不少公司的理财水平高超,但实际上这也有不少公司为了保障公司良好的品牌形象而“略施小计”的情形。“做法是将大部分资金就趴在银行或者风险很低的项目上,等到兑付期仅仅拿少量的资金填充上预期收益率上的差额了事。”该人士称。

影响行业发展

记者了解到,银监会已经联合刚刚成立的信托协会共同研究建立信托业务的缓冲机制。但实际上留给信托行业及其监管者的时间并不多。

实际上,信托公司这两年的发展是进二退



基金开始出逃

■本报记者 郭宏超 孙健芳 北京报道

“这简直太疯狂了!”6月2日上午,一家证券公司的人士指着盘面上汹涌下跌的基金重仓股连连惊叹。“可怕的不是大盘下跌,可怕的是作为市场基石的机构重仓股的疯狂下跌。”

当日,上证指数直抵1008点。6月3日,最低点为1000.52,千点关口近于咫尺,这个点位已经逼近1997年2月的指数。

“虽然市场不断下跌,但是从来没有哪一天如今天这样出现基金重仓股全线下跌的情况。”一位市场人士表示,“基金重仓股的下跌在继续扩散,而且只是刚刚开始。”

基金重仓股

6月2日,整个市场中一片恐慌,基金重仓股纷纷杀跌,地位显要的两只基金重仓股上海机场跌5%,苏宁电器跌停。在这种氛围的带动下,市场中的基金重仓股集体陷入了杀跌的境地。万科A下跌6.11%,贵州茅台下跌8.05%,同仁堂2日下跌6.18%,上海机场下跌5.07%,盐田港A下跌5.12%,中集集团更是两天跌去10%。

“前一段时间基金重仓股也有下跌,但当时大家只是认为那不过是在市场整体下跌过程中的一个补跌,现在这种玩命似的抛售只能解释为基金公司在逃命。”一家证券公司的策略分析师直言,“每只基金在买入股票时都会设一个止损位,很有可能跌的底线已经到了,抛售不可避免,但如果这种情绪继续蔓延,现在这种其他投资者都已经不闻,基金独舞的格局下,崩盘不是不可能。”

由于基金公司上的都是同一条船,大家抱团取暖,所以当一只基金开始大量买股票的时候,其他基金公司就会产生连锁

前期抗跌且6月2日跌幅较大的基金重仓股列表

| 代码 | 名称 | 涨跌幅(%) | 成交量较前日增幅(%) | 区间涨跌幅(%) | 相对大盘区间涨跌幅(%) | 市盈率(04年报) |
|--------|------|--------|-------------|----------|--------------|-----------|
| 600418 | 江淮汽车 | -4.14 | 123.8 | 7.13 | 10.08 | 22.46 |
| 600258 | 首旅股份 | -1.18 | 44.4 | 5.13 | 8.09 | 28.49 |
| 000538 | 云南白药 | -10.02 | 319.3 | 4.56 | 7.52 | 23.73 |
| 600004 | 白云机场 | -2.75 | -37.1 | 4.22 | 7.17 | 19.28 |
| 600900 | 长江电力 | -2.86 | 8.4 | 2.39 | 5.35 | 20.85 |
| 600323 | 南海发展 | -3.77 | 150.4 | 1.5 | 4.46 | 8.07 |
| 600005 | 武钢股份 | -2.37 | -10.7 | 1.2 | 4.15 | 8.64 |
| 600166 | 福田汽车 | -3.52 | 228.7 | 0.71 | 3.67 | 8.69 |
| 600019 | 宝钢股份 | -2.1 | 46.4 | 0.42 | 3.38 | 15.69 |
| 000068 | 赛格三星 | -1.44 | 6.2 | 0.36 | 3.32 | 6.52 |
| 000898 | 鞍钢新轧 | -1.01 | -53.8 | 0.25 | 3.21 | 38.81 |
| 000001 | 深发展A | -2.86 | 104.1 | -0.17 | 2.79 | 26.95 |
| 600012 | 皖通高速 | -3.1 | -1.4 | -0.29 | 2.66 | 21.1 |
| 600050 | 中国联通 | -1.2 | 81 | -0.4 | 2.56 | 37.29 |

一,一波三折。1999年信托公司第五次清理整顿结束以后,2001年9月中诚信托(当时中煤信托)经过人民银行核准率先完成重新登记。直到2002年7月,上海爱建信托才开始发售行业内第一个集合资金信托项目——上海外环隧道资金信托计划,爱建信托邓举功认为,这标志着信托公司开始回归本业重新起步。然而好景不长,仅仅一年半以后,2004初庆泰信托、金新信托、伊斯兰信托接连出事,犹如一石激起了满池风波。“信托业回归本业不到两年就出事!”这几个事件触动了银监会高层的神经,引起了监管层的震撼,整个信托行业再次进入了紧张期。

北京一家信托公司资深人士曾认为,就因为个别公司的个别行为,令整个行业在整个2004年经历了监管层最为严苛的检查和监管。业务放开的大门被紧紧关闭了,信托业为此付出了太过沉重的代价。也正因为如此,对于信托业而言,今年应该是稳定发展的一年,也是赢得监管层信任至关重要的一年。一旦发生兑付危机和道德风险,对整个行业而言,其打击或许是致命的。

对于上述基金经理们的政策建议,北京一位信托公司人士表示,“这些都是必要的,但根本问题是应该着手解决证券市场的诚信问题,不要有点规定了,大家都不按照规定办事。”在解决股权分置方面,他也认为应该明确上市公司股权分置解决的确定时间表和大致的原则。

宏观环境

北京一家基金公司基金经理认为目前已经不是基金经理是否有水平的问题了,“如果在目前情况下,再谈一些基金重仓股的诚信问题,就有点欺负人了。在市场对投资股票中,有1000多只股票属于垃圾股,它们出现价值回归是正常的,但是市场中总有100-200多只股票属于绩优股,对于这些股票,即使不考虑股权分置的问题,它们也不应该继续往下跌。”

但上述那位信托公司人士的意愿代表不了市场的实际。他指出:“政府不应该逃避,如果继续选择博弈市场,将是自欺欺人,市场将会选择继续下跌。”他同时指出,如果没有好的办法化解股权分置改革带来的危机,“非流通股流通之后,上市公司股价注定是往下走的,最终可能会跌到净资产之下,场外资金看到价值才会进场。”

而在一些证券公司和基金公司的研究人员看来,目前最为关键的问题来自宏观环境。“去年宏观紧缩后,几个指标还好,但是今年4-5月份几个宏观数据都不是很好,一方面,投资方面的压力十分大;另一方面来自人民币升值10%,对整个宏观经济打击也是十分大,这些都将影响到上市公司,就拿中兴通讯来说,如果人民币升值10%,虽然进口成本在降低,但是由于出口报价的提高,反映在公司竞争力上的优势在下降,对整个公司负面影响将增大。”一位基金公司人士直言。

他还认为,中国本身对出口贸易有依赖性,这些负面因素都不容忽视。所以,以前市场下跌可以说是价值回归,但如果是宏观紧缩问题,按照国外经验,那将是真正的熊市,其对股票市场的负面影响大家都没有经历过,所以大家心里面都没有底。

“不过,现在都看不清楚。”一位基金经理告诉记者,但他指出,“如果单单是股权分置问题,政府可以出一些政策进行解决,但是如果宏观经济环境出了问题,那不仅仅政府所能救市的问题。”



姜建清内部阐释“工行股改 自选动作”

■本报记者 李利明 北京报道

注入资本金、处置不良资产、发行次级债、成立股份公司、引进战略投资者和上市……这些看似繁琐而冗长的规定动作被赋予到正在进行的国有银行股改中。

规定动作更像是前提，而自选动作即改制具体思路往往决定着股改的成效。对于有着沉重历史和包袱的中国工商银行来说，显然，现在来如何确定和完成自选动作更为迫切和关键。

刚刚经历了注资的工行，一系列的疑问出现了——不良资产剥离之后，日子好过了？改制上市之后，股改就成功了？改制之后，员工工资待遇大幅增加？人事改革启动之后，现有的管理人员“集体下课”？改制后，将大规模裁员？

在不久前工行的一次内部会议上，尽管行长姜建清对这五个疑问只用了“五个不等于”给出了并不清晰的回答，但工行股改的具体思路其实已经显现。正如在跳水比赛中，规定动作之后，自选动作的难度和完成好坏往往决定了最后的成绩。

经营压力和上市

资本金不足、不良资产包袱过去一直是制约工行发展的主要障碍。在这次内部会议上，姜建清明确表示剥离不良资产、卸下历史包袱，只是工行健康发展的必要条件，但不等于说工行今后的日子就好过了，经营管理的担子就轻了。

在不良资产剥离之后，工行各分支之间人均有效资产的相差幅度依然很大，一些二级分行(地市分行)人均资产仅几百万元。财务重组之后，这些分行均盈利水平低、经营结构不合理等问题不仅不会得到解决，而且还会更加凸显。工行总行曾按《金融企业会计准则》(2001年版)进行过测算，财务重组后，部分二级分行仍面临较大生存压力，这还是未来利率市场化的影响排除在外。

姜建清称：“股份制改造是一个全面走向市场的过程，今后全行将面临更加严格的市场监管，面临成本、风险控制和资本回报的刚性约束。因此，全行必须清醒地认识到，改制后经营管理的要求更高、责任更大、担子更重。”

目前，工行并无一个清晰的上市时间表。但有知情人士透露，今年6月底前，工行将完成财务重组，年底前将完成股份公司的组建。

“改制之后，工行会创造条件尽快上

市。”这是迄今为止，姜建清能有的正式说法。但他强调，成功上市决不等于改制上市就彻底成功了。关键是要看工行上市后的股票市值能不能保持稳定增长，这又取决于工行能否创造出投资者认可的资本回报率和资产回报率。

人事制度和裁员

国有银行原有体制的一大弊端是缺乏激励机制，“改制后我们一定要进一步完善激励机制，加快解决激励机制不到位、不合理的问题，使激励制度更科学，激励作用更充分。”但姜建清明确称，“这不等改制上市后我们就很快有能力大幅度提高员工的工资收入。”

他认为，工行激励机制改革的重点在于，逐步推行基于岗位价值评估和业绩驱动的薪酬制度，实行按岗位价值和个人贡献度综合取酬，使每个员工的收入与业绩紧密挂钩，更加充分体现其劳动价值。

近年来，工行在人事制度改革方面已经先行了一步，绝大部分管理职位实行了聘任聘用制。而在股改之后，按工行自己的说法，人事制度改革的主要任务在于深化和完善，进一步形成岗位靠竞争、进退看业绩，人人有淘汰压力、晋升动力和发展空间的充满活力的选人用人新机制。

而对裁员问题，作为规模最大的国有银行，工行一直存在机构设置不合理、“冗员过多”的问题。在此次内部会议上，姜建清明确表示，工行不会大规模撤并机构和裁员，“股改将严格按照国家的统一部署，兼顾各方面利益，统筹考虑改革的力度和可承受的程度，积极稳妥地向前推进。”

据了解，工行将通过组织架构调整、业务创新以及劳动用工制度改革来提高人均效益。具体思路包括：推进扁平化管理、整合业务流程、构建高效的组织架构，减少低效无效劳动，提升管理效率和经营效益；通过加快业务创新发展，特别是中间业务发展，创造更多的岗位需求；通过加强业务培训，拓展员工职业发展空间；通过建立现代企业劳动用工制度，形成员工有序流动、队伍结构动态优化机制。

要做到不大规模撤并机构和裁员，姜建清希望，工行各分支机构要认清形势，自我加压，迅速扭转低效率甚至亏损的局面，通过自身的努力来改变面貌。

央行的“智慧”以及股市的持续低迷……

债市成为资本市场主角

■本报记者 马宜 北京报道

像初夏的天气一样，债市在火热的6月被继续推高。

从今年年初就开始一路上扬的上证国债指数，6月2日，最终报收于103.50点，涨幅为0.10%，再次创下2003年8月22日以来的历史新高。

债市交易员对于这波已持续半年之久的大牛市，不禁惊叹：“走到现在这样，当初没人能够预料。”

但最高点在哪儿，仍是未知数，只能继续“将牛市进行到底”，一位交易员如此表达他的心情。

除了市场参与者在持续上涨的行情赚了或多或少的收益，央行也极其“聪明”地在利用这个时机，力图将多年来一直在资本市场充当配角的债市迅速推向舞台中央，以接替岌岌可危的股市，承担起直接融资的重任。

面对千招尽施仍不见一点起色的股市和那些视资本充足率为首要任务的商业银行，债市的壮大，也许是目前融资市场惟一还能抓得住的稻草。

巧借行情

同属直接融资市场的左膀右臂，相比近些年股市的风起云涌，债市一直默默无闻地充当着陪衬角色。对两个市场发展的极度不平衡，尽管监管机构一直心知肚明，但实际的政策却迟迟不见出台，债市始终是一个利好消息极少光顾的角落。

而被上市公司当作免费圈钱的股市让投资者彻底丧失了信心，当任何救市方案已经丝毫不能将病人膏肓的股市拉上水时，股市作为直接融资的造血机制已经名存实亡。

“外”不立重庆民营银行暂缓

■本报记者 熊九蒙 重庆报道

2005年5月底，重庆民营银行研究小组收到来自中国银监会的《不同意建立重庆就业银行》的通知，这份通知给重庆16位民营企业家做了3年的银行梦划上了休止符。

此时，距重庆“就业银行”的组建计划正式上报到中国银监会已经过去了10个月。

尽管如此，重庆依然还在为组建全国第二家民营银行作最后的努力。

搁浅

2002年底，重庆宣布成立了民营银行研究领导小组，随即，由16家当地民营企业共同出资10亿元组建民营银行的计划被正式披露。

而拟出资组建民营银行的企业包括力帆、宗申、隆鑫、美心、民生燃气、南方集团、龙湖置业等重庆知名企业。该银行拟定命名为“就业银行”，并于2004年9月正式向中国银监会提交了成立申请。

谈起当时筹建“就业银行”的原委，重庆市工商联的人士说，改变重庆民营企业融资渠道不畅的现状是16家民营企业家发起筹建银行的重要因素。

重庆市工商联披露的一份抽样调查显示，一些实力相对弱小的中小企业因企业不考虑长期发展，“小富即安”的思

银监会否定重庆组建就业银行的理由，是因为在重庆就业银行的组建计划中，发起人股东中没有合格的境外战略投资者

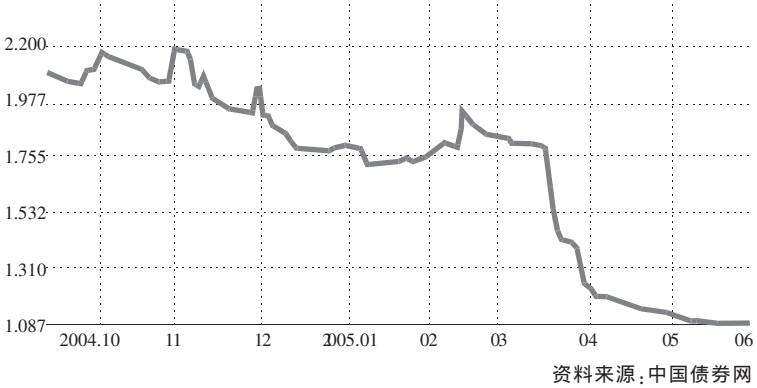
想比较严重。调查显示，民企中有上市公司打算的19户，占30.65%，但没有一家进入上市运作期；不想上市 的43户，占69.35%。打算将企业交子女接班的有17户，占27.42%，打算将企业交由职业经理管理的22户，占35.48%，打算交其他亲属的有1户，占1.61%。

重庆市工商联有关人士分析认为，在融资问题上的老大难，在行业准入方面的限制，都极大地挫伤了民营企业发展的积极性。尤其在民企上市融资问题上，许多企业对此根本不抱任何希望。

在此背景下，由力帆、宗申、隆鑫等重庆知名企业动议，重庆市工商联牵头的银行筹建迅速得到了重庆市政府和其他民营企业家的响应。

而当时重庆市政府也认为，建立民营银行，启动民间资本是解决西部发展资金不足的有效途径，更是适应重庆民营资本发展现状的需要。因为重庆民营

质押式回购平均利率走势图



资料来源：中国债券网

已经将大部分金融风险集中于银行的中国金融市场，不仅不能失去直接融资渠道，还应大力推进间接向直接的转变。监管机构想到了债市。

于是债券一级市场对新发品种出现了哄抢现象，收益率也是频频让投标人瞠目。

“现在无论发什么债都受欢迎。”一位债券交易员说，“大家都在一级市场拼命地买，拿到后就在手里攥着，很少在二级市场卖掉。”

当时，央行在公开市场的“无所作为”曾让市场摸不清央行的货币政策思路，现在看来，没有比这个需求远远大于供给的市场可以以政策出台提供更好的实施环境了。

这一次，央行没有错过机会。在短短两个月时间里，为推出债市新产品，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。

五月的最后一周，短期融资券闪电般复出。这个曾经在债券市场消失许久的产品，再一次重新亮相，也许将成为中国金融市场一个富有转折意义的标志性事件。此外，新的债券品种也在加紧酝酿。

股市融资渠道的暂时缺口，包袱累累的银行已无力承担更多风险，但经济的正常运转不能没有输血机制。在这样一个关键时刻，短期融资券及其他产品的即将推出，不仅会缓解债市因资金过于充裕而潜在的风险，还可以改变直接融资与间接融资比例失调，推动利率市场化……也许正是这种种作用，央行将短期融资券的推出视为“我国融资方式的重大突破，是金融市场建设的重要举措”。

资金充裕的市场为各种新品种的推出创造了极佳的发行环境。相比银行贷款低两到三个点的融资成本促使更多企业对短期融资券跃跃欲试，除首批的5家外，据称已有20多家央企在等待发行。

许多交易员普遍认为这波行情应该可以再持续一段时间，但大约可以持续多久，没人可以判断。

“当供给品种不断增加，市场最后出现供求基本平衡时，市场也许才能透口气，技术调整一下。”一位交易员判断。

还能牛市多久

上涨行情起始于去年末。离去年10月29日央行加息还不到一个月，债市出现了意想不到的现象：央

■本报记者 刘兆琼 上海报道

交通银行正在向上市作最后冲刺。继5月23日顺利通过港交所聆讯后，交通银行又将启动众多国际投资者参与的路演程序，并有望6月成功在H股上市。

而在总部上海，交行还在进行一场持续已久的人事调整。

5月30日，交通银行董事长蒋超良在交行上海分行中层干部会议上宣布，由总行副行长、党委委员钱文挥兼任上海分行党委书记。此前，王滨被任命交行总行党委委员、副行长并兼任北京分行行长；原汇丰中国区总裁叶迪奇出任交行副行长；原交行国际部总经理寿梅生调任交行人力资源部总经理。

而交行内部一位知情人士透露，交行陆续还将有进一步的人事变动。

6月2日，交行总行办公室宋峰对此不愿发表评论。

“一般来说，IPO之前不应该进行很大的人事调整，在香港，核心管理层在3年内不应该发生变化，这是不成文的规定。”深

交行人事调整表

| 姓名 | 现任职务 | 前任职务 |
|-----|-----------------|------------|
| 王滨 | 交行总行副行长兼任北京分行行长 | 北京分行行长 |
| 钱文挥 | 交行总行副行长兼任上海分行行长 | 总行副行长 |
| 叶迪奇 | 交行总行副行长 | 原汇丰中国区总裁 |
| 寿梅生 | 人力资源部总经理 | 国际业务部总经理 |
| 刘昌明 | 广州分行行长 | 建行广东分行行长 |
| 王锋 | 太原分行行长 | 郑州分行副行长 |
| 孟庆宏 | 南京分行副行长 | 总行人力资源部总经理 |
| 赵宽 | 西安分行行长 | 总行办公室副主任 |
| 李杨勇 | 南昌分行行长 | 武汉分行副行长 |
| 赵虹 | 天津分行行长 | 其他行 |
| 吴春节 | 石家庄分行行长 | 天津分行行长 |
| 杨明 | 成都分行行长 | 其他行 |
| 郭莽 | 重庆分行行长 | 深圳分行副行长 |

票收益率直线下跌，7天回购利率接近全年最低点……新一轮上涨行情的苗头已经若隐若现。

1996年后的首次加息并未将债市引入下行通道。相反，由外汇占款引发的基础货币供应量增大，宏观调控导致的贷款投放量减少使得债市脱离了宏观基本面的制约，从此开始了上升之旅。

随着2006年底银监会对各银行资本充足率8%达标的日趋临近，宏观调控令商业银行又开始了自发的借贷行为。持续稳步上升的存款并没有转化为贷款，而是直接进了货币市场。

而3月央行下调超额准备金利率至0.99%，又给资金充斥的市场更添了一把旺火。不愿坐享1.62%的收益率，大量资金立刻涌入市场。

“同1996年不断降息开始的那一轮上涨行情截然不同。那次完全是由宏观基本面带动的，而这次，则是完全由资金推动的，宏观因素并不能构成上涨理由，何况最近的宏观基本面也对债市颇为友好，让上涨的债市更是吃了一颗定心丸。”一位交易员分析道。

尽管央行在5月26日发布的第一季度货币政策执行报告中提醒：“通胀压力仍需关注。”但最新的4月份CPI数据毕竟已经降到了近18个月以来的低点。

“目前的宏观基本面保证了债市起码不会跌，而资金的堆积推动了债市的上涨行情。”一位债券分析师说。

大机构买券，放钱；小机构回购，买券，再回购……尽管是不同的操作方式，但所有市场成员共同将债市越推越高。

火爆的市场却仍旧掩饰不住交易员忐忑不安的心情。这一次，不是担心宏观面的变化，而是前景的不可预期。

同去年下跌行情导致人们担心加息的心情一样，面对牛气冲天的债市行情，交易员并没有像人们想象的那样洋洋得意。相反，不断刷新纪录的行情让他们更加不知所措。

“年初的时候，我们觉得应该涨，所以试探性的小幅增仓，中间差不多的时候，曾经有过获利了结，退出来观望了一阵，发现市场还是涨个不停，抗拒不了诱惑，又进去……但市场能涨成这样，实在是所有人怎么也没想到的。”一位证券公司的交易员说。

“这样的行情太怪了，持续几个月的上涨行情居然没有技术回调，难道很多机构在这期间从没有过技术调整，一直在买进？”另一位交易员也表示了他的困惑。

交行高层人事调整

圳一位不愿透露姓名的投行分析师对记者表示。也许，人事更迭是交行为了完成这次完美的“上市之旅”而付出的代价。

上市前夜

交行的这场大规模人事变动始于去年下半年。

在2005年1月24日的交通银行2005年工作会议上，蒋超良透露，去年下半年，交行共调整了10个分行的主要领导，充实了11个分行的领导班子。其中包括，原郑州分行副行长王锋担任太原分行行长、原建行广东分行行长刘昌明为交通银行广州分行行长、原交行人力资源部总经理孟庆宏为南京分行副行长、原总行办公室副主任赵宽担任西安分行行长、调任原武汉分行副行长李杨勇为南昌分行行长。

一边是大范围的“具有中国特色”的人事更迭，一边在香港进入国际资本市场的激动和紧张。

最新的消息是，交行已经通过港交所

聆讯，并将于6月6日进行公开路演，募集资金为18亿美金，汇丰将增持股份，以保持其19.9%的参股比例，并在政策允许的前提下，增持到40%左右。

“如果一切顺利，交行将能够在本月底上市，成为中国内地在香港上市的第一家银行。”汇丰香港有关人士称。

“现在交行内部对此有不少议论。”交行内部知情人士对记者称，“大家认为，我们马上就要上市，现在调整可能未必合适，而且陆续还将有进一步的人事变动，可能都在分行行长一个层面。”

“在这个时候进行人事调整也非常有可能是尊重海外投资者的意思。因为交行的金融案件比较多，会影响到投资者的信心。”上述投行分析师认为。

2004年，交行出现了28起腐败案件，并惩处了相关涉案人员93名，涉及金额2.79亿，结合不良贷款集中处置工作进行责任追究和处理，共追究责任人员2443人。

“这次调整不少是处理这些金融案件的结果。防范金融案件，是交行的一个重点。突出效益为核心是这次调整的另一重点。尤其是加强了北京和上海两地的领导，直接由总行副行长来兼任。”

在这次上海分行中层干部会议上，蒋超良董事长表示，此次班子调整的目的是加大总分行协调，进一步发挥上海分行的综合优势，进一步提高上海分行对全行的贡献度。

调整背后

上市融资是最直接的补充资本金的方式，但无论是上市融资还是更换人事，最根本的还在于转换经营机制，实现战略转型。

在2005年工作会议上，蒋超良透露，截至2004年末，全行资产总额达11367亿元，比年初增长18.99%。各项存款余额为10137亿元，比年初增长18.8%。各项贷款余额为6337亿元，比年初增长14.1%，剔除财务重组因素，实际增长23.72%。不

良贷款余额为185.49亿元，占比为2.93%，拨备覆盖率为84.95%。实现拨备前利润123.42亿元，比上年增长29.91%。

同时，全行不良贷款余额增加34.39亿元，有56家分支行呈上升状态；不良贷款集中处置后，仍有13家分支行出现逆向上行；关注类贷款比年初增加484亿元。去年，交行集中处置的不良贷款高达530亿元。

高盛的投资报告显示，由于交行关注类的不良贷款上升较快，将不得不将关注类贷款当中的25%额外提取71亿元作为坏账准备金。

“交行的最后招股价格肯定将会受到大面积提取拨备的影响，但是最关键的在于如何解决交行存账的机制。”有分析师认为。

其实，交行已经意识到风险管理形势依然十分严峻。蒋超良年初提到，不良贷款“前清后冒”的压力仍然沉重；个贷类业务的潜在风险尚未全面揭示；非信贷类不良资产损失很大，且未能计提拨备；案件高发的状况未能得到有效遏止；市场风险因素仍然很多，风险突发事件不断发生，更令人担忧的是，风险管理责任不清，在出现风险后找不出问题的根源，更难以实施严格的问责制。

而始于2004年下半年的大范围人事调整，更换核心领导在交行看来，将可以使这样的状况有所改观。

“对于一些行领导的任命也充分考虑了其专业化、年轻化的特点，并能够积极的为交行的转型做出贡献。李杨勇可能没到40岁，王锋也只有40岁左右。”上述交行内部知情人士称。

上市并非最终目标。银行要长足发展，“都有赖于人去执行，尤其是银行的中层干部。抓住人事这样的关口，对于加强内控至关重要。如果人事调整得当，并能够建立恰当的人事制度，对于正在上市冲刺的交行来说，是一个福音。”上述不愿透露姓名的分析师认为。

■本报记者 郭宏超 北京报道

在第二批试点企业将要推出的时候,在监管层让市场推到进退两难的时候,国资委开始正式采取实际行动予以支持。5月31日,证监会、国资委联合提出做好股权分置改革试点十条意见,指出大中型上市公司要积极进行股权分置改革。

但消息传出后,股市依然猛烈地冲击着千点大关,上周五盘中一度探低至1000.52点。

态度一致

上市公司国有股权的转让受到证监会和国资委的双重监管,而在现实中两个监管机构的关系至关重要。国资委管理国有资产的保值增值,而证监会要解决证券市场的股权分置问题,二者的出发点并不一样。

“其实,说明白点就是国资委代表了非流通股股东的利益,而证监会的改革却要流通股股东争取到更公平点的权利,二者代表了相对立的利益,因此形成了两个部门博弈的局面。”

因此,在4月30日证监会正式祭出股权分置改革大旗之后,市场看到在这项改革中的另一个举足轻重的角色国资委并无太多实际的表示,当时国资委主任李荣融表态,“认可时机成熟”。

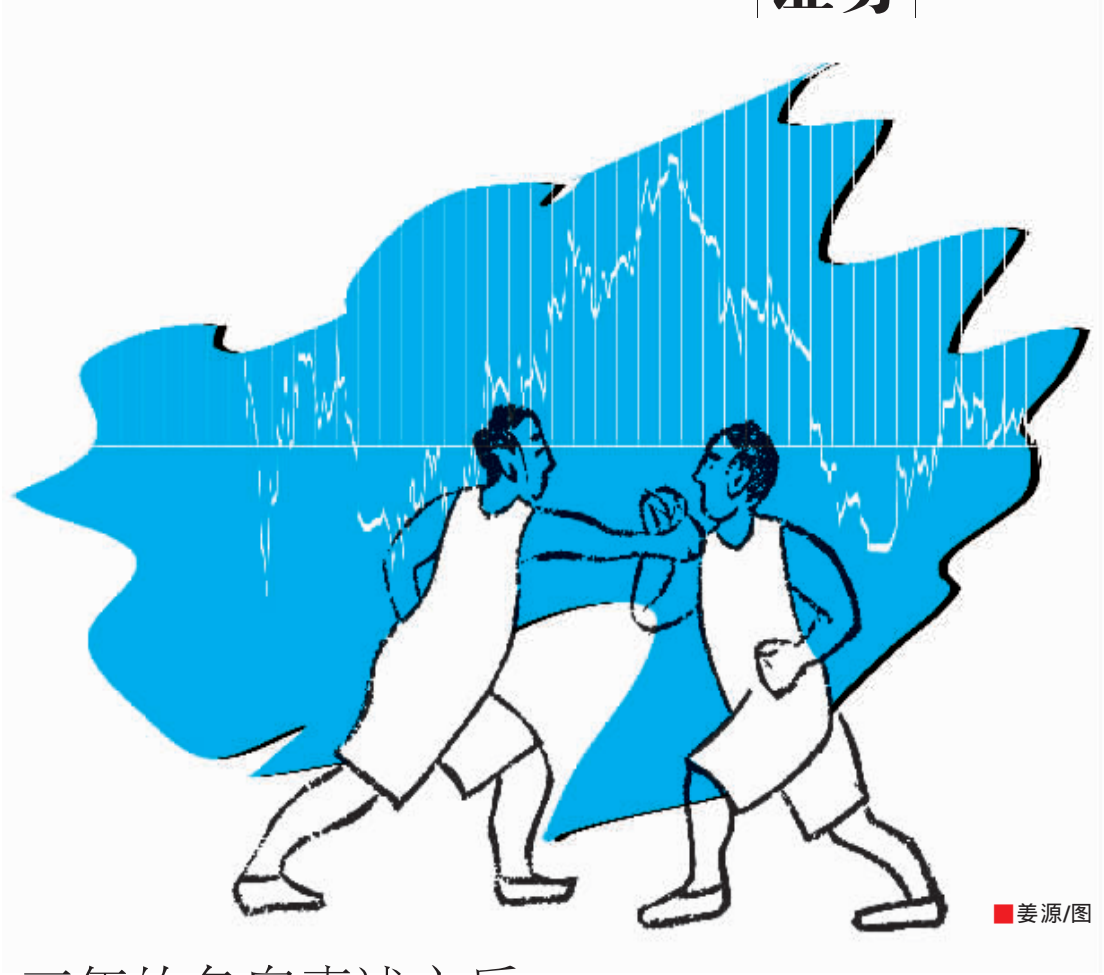
当第二批试点企业即将推出的时候,国资委站在了证监会的身边,同意大中型国有控股企业进入试点。由于股市中国有控股占绝对垄断地位,国资委在股权分置改革中有着很大的话语权,因此国资委的正式表态,将促使股权分置工作下一步的推行更顺利。

“其实证监会希望试点中有国有大中型企业,这样国资委就自然而然要和证监会一道推动股权分置改革。但国资委本身要考虑规避风险,它更希望从非国有股的上市公司开始。”接近证监会的一位人士指出。

4月份,证监会紧急宣布股权分置时机已成熟。之后,李荣融表示,证监会已经说了时机成熟了,我们也认为成熟了,总之我们支持他们的工作。“很显然,国资委此时有些被动了。”一位市场人士分析道,“直到第二批试点即将出来,国资委发现可能不会造成想象的那种损失,而且股权分置改革也是高层决定的事情。”

今年两会期间,证监会主席尚福林在接受记者采访时说,“只要大家达成共识,那今年就是证券市场的转折年”,其实已经在暗示股权分置将要进行,而得到国资委的首肯却是这个共识中的重要一环。

“在解决股权分置的问题上,尽管



■姜源/图

三年的各自表述之后——

证监会、国资委合推股权分置

国资委与证监会在态度上已经一致,但在试点工作的推进上肯定还会各有各的见解。”接近国资委的一位人士提醒,事情并不会就此一帆风顺。

合而不同

作为监管者,证监会当然希望股市早点活跃起来。而作为中国股市“最大股东”即2/3非流通股的最终所有者的国资委,正如李荣融所言,“国资委要做的就是管好国有资产”。

2003年11月,在国资委的一次新闻发布会上,李荣融指出:我们不会放弃寻找好的办法,但能为大家所接受的好办法还没找到。国有股流通中大家都想占点便宜,都不愿意吃亏,都想得点好处。

此言一出,股市当即跌去2%。市场人士评价,这是国资委对证监会的公开“叫板”,“你搞你的全流通、我搞我的减持。你有你的方案、我有我的意见”。

当时有人称,李荣融的强硬表态说明国有股减持方案的决定权其实掌握在国资委的手中。无论是国有股减持还是全流通都绕不过国资委,其态度直接决定国有股减持方案能在多大程度上体现证监会“保护公众投资者合法利益”的原则。

“从自身来说,国资委要解决的就是国有资产的保值增值,股市的流通问题根本就不在它的考虑范围之内。”中国人民大学金融与证券研究所的一位教授指出。

而到了2004年5月22日,李荣融肯定了国有股的减持和流通方向是正确的,“也肯定会找到一个很好的办法,不要着急”,但他同时指出,“在相当长时间内,难以制定出系统性的、市场广泛接受的国有股减持的实施方案”。

同年7月,国资委有关人士透露,《上市公司国有股权转让暂行办法》目

前已形成初稿。同时国资委研究中心完成了一份报告,主撰写者杨文介绍说,将设立以现存法人股市场为基础的C股市场 and 场外交易市场(OTC)用于减持国有股。市场顿时大惊,多空激烈对撞,股指上蹿下跳。

但随后的2005年1月,C股市场正式诞生,伴随着股市的大跌最终被迫暂停。

“当证监会正式宣布股权分置改革之后,高层领导也发话‘开弓没有回头箭’,此时国资委的支持态度就非常明显,而且这项改革未必损害国有股的利益,所以国资委高调表态也是情理之中的。但是在试点方案的制定上,大股东还是有着绝对的主动权,国资委在每家公司愿意补偿给流通股股东多少上,还是掌握着主动权。”深圳一家券商的高层人士指出,“所以此时国资委与证监会虽然在这个问题上的角度不同,但角力的成分已经大大减少。”

评论

试点是危险的单边游戏？

■君泽君律师事务所 周代春

股权分置改革从一开始就成为中国资本市场的热点。但是,热点未必就是亮点。在主管部门声称“开弓没有回头箭”,强力推动股权分置改革的同时,大盘却连连下跌;而在主管部门宣布将进行第二批试点后,市场更出现了加速下跌。

现行的股权分置改革是典型的单边游戏,对流通股股东利益缺少有效保护。

股权分置改革是上市公司非流通股股东和流通股股东两类股东间的利益博弈。博弈双方理应受到公平对待;处于弱势地位的流通股股东,尤应加以特别保护。然而,种种现象表明,股权分置改革从一开始就是一边倒的单边游戏,难有公平可言。

具体表现为:首先,在股权分置改革的有关规章的制定过程中,流通股股东缺少相应的代言人,但非流通股股东的最大代表国资委在其中的分量却不言而喻。非流通股股东在和流通股股东沟通时一不小心就端出自己的靠山,说其方案已经“听取”了证监会、国资委的意见。看来,天平从一开始就不平。

其次,董事会全面倒向非流通股股东。董事们忘了自己应该恪守“公平对待所有股东”的原则,担任起非流通股股东的代理人,发布非流通股股东提出的改革方案。对于非流通股股东提出的改革方案,董事们、特别是独立董事们,无一例外地投票赞成。对于那些不同意改革方案的流通股股东,董事们认为,对于股东大会通过的方案,所有股东必须“无条件服从”。天平倾斜得越来越严重了。

最后,有关股权分置改革的规章对于流通股股东利益的最低保障没有任何规定。确立非流通股股东给予流通股股东补偿的标准的最基本规则没有规定,补偿的最低数额也没有规定,连参与改革方案投票表决的流通股股东最低比率也没有规定。

流通股股东只有用脚投票。

迄今为止,仅有的四家试点公司的方案提出了各不相同的“对价”理论和补偿办法,却没有一家对流通股股东的利益——即他们在全流通前后所持股票的总价值——做出有效保障。然而,四家公司均表示,一旦股东大会通过改革方案,所有股东必须“无条件服从”。这样一来,对于那些对补偿条件不满意甚至担心全流通会导致其股票减值的流通股股东来说,就别无选择,只有以出售股票的方式进行财产保值。其他公司的流通股股东也就难免跟着用脚投票了。

其结果,股市只有节节下滑了。股价持续下跌导致股权分置改革陷入双输甚至全输的境地。

本来,上市公司非流通股股东和流通股

股东围绕股权分置改革进行的博弈可能有一个双赢的结局。客观而言,取消原非流通股的流通限制必然增加非流通股和流通股的价值总和。既然总量增加了,要想各部分也有所增加,本也不难。各部分都增加一点,双赢也就实现了。

但是,实现双赢的前提条件是流通股价格跌幅不大。具体而言,股价必须满足以下条件:非流通股股东在全流通后的股票总市值大于其原有非流通股的总价值;流通股股东在全流通后所持股票的总市值大于其原有流通股的原市值。

但是,由于股权分置改革的单边性导致股价持续下跌,慢慢地走到了双赢的股价临界点以下,最终一步步将一个本来可以双赢的游戏变成双输甚至全输。

股价下跌导致流通股股东的利益受损,是一输。

股价下跌导致非流通股股东的利益受损,是二输。股价走低必然降低非流通股流通后的市场价值,非流通股股东的利益自然受损。

股价下跌导致股权分置改革方案通过的难度提高,改革整体进展变缓,是三输。股价降低越多,越快,流通股股东对股票减值的担心也就越多,其必然结果,就是要求非流通股股东给予的补偿越多;但越是此时,非流通股股东愿意给予的补偿也就越少,两类股东之间也就越难达成共识。

股价下跌导致证券公司等机构的经营风险加大,甚至可能是国家整体金融风险加大,是四输。试想,已经在生死线上挣扎的证券公司们还能禁得起股价的多少下跌?证券公司都垮了,金融风险有多大?

于是乎,本来可以双赢的博弈变成了双输甚至全输的结局。

改变更张势在必行。

没有流通股股东支持的股权分置改革是不可能成功的,而不能有效保障流通股股东利益的改革是不可能得到流通股股东支持的。囿于这样或那样的利益局限,试图推行单边主义的股权分置改革方案,看来是行不通的。因为惮于承担责任,该管的不管,放任非流通股股东与流通股股东进行不公平的博弈,看来也是行不通的。

单边主义的股权分置改革已经把中国的股市推到一个非常危险的境地,股价继续下跌可能造成的损失将无法估量。严峻的形势要求有关部门拿出大智慧、大勇气,改变单边主义的做法,从保护流通股股东利益做起,提升股市信心,在保障国家整体金融安全的前提下完成股权分置改革的浩大工程。

(本文观点不代表本报立场)

SONATA

有“声”有“色”

DVD影音系统(SONATA 2.5V6 标配)

ELANTRA

赏“新”悦目

ELANTRA全新高雅内饰

激情超越，续写传奇！05款索纳塔、伊兰特联袂亮相，领“秀”车市。

SONATA 索纳塔
驾驭自由风

完美安全、优雅古典，价值典范

伊兰特 ELANTRA

动力强劲、空间舒广、配置齐全、安全有备



北京现代汽车有限公司 销售本部 北京市朝阳区霄云路38号现代汽车大厦6层 电话(010)89498100 服务电话800-810-1100 邮编100027 http://www.beijing-hyundai.com.cn

券业前景看淡？里昂、湘财两度联手的启示

■本报记者 邹光祥 何晓鹤 北京报道

“一旦中国证监会政策放开,里昂将收购内地券商或者金融控股公司,以尽早介入经纪、资产管理、金融衍生品等业务。而收购的业务将与现有的合资投资银行华欧国际进行紧密整合。”里昂证券行政主席顾家利近来心情特别爽,不仅等待近一年的QFII资格获批,而且其与湘财证券的谈判也基本结束,里昂将因此获得全面进军中国资本市场的机会。

6月2日,湘财证券证实,接连几周,里昂与湘财高层均在香港进行有关合资的谈判。至于谈判及交易金额,双方都以“涉及商业机密”为由拒绝透露任何细节。

湘财国际化

消息人士透露,里昂初期的参股比例不会太高,同时还有一家未确定的中资机构参股。交易已得到里昂证券总部的批准,双方正在准备向中国证监会报送材料,湘财证券也将借此增资扩股。

“不过,在最终的协议签署前,一切都还存在变数”,上述人士表示,“里昂还将对湘财进行尽职调查,基于双方已有过合作和信任,调查不会持续太久。根据目前相关部门的监管规定,此举应不存在政策上的障碍。”

知情人士透露,在与里昂谈判之前,湘财也曾与荷兰银行有过深入的接触。不过,较之荷银,里昂对参股湘财的兴趣更大。双方更宏大的目标是以湘财证券为基础,全

面打造新兴的投资银行。

5月17日,在第10届中国投资论坛上,顾家利透露,有550家机构携带3万亿美元到中国来寻找投资机会,里昂证券将考虑收购中国的一些证券经纪公司,开展经纪业务。他还首次透露了收购标准:中等规模的券商,“门当户对”,在运营理念上大体相近。

“我们想在中国收购一家资本规模超过10亿元的证券公司,现在正在洽谈具体的对象。在证券公司的选择上,我们有自己的标准,在我们的标准中,券商是分为四类的:第一类是良好的;第二类是问题不严重的;第三类是问题比较严重但还可以挽救的;第四类是无可挽救的。我们的收购对象选择会在二类和三类之间。中国会允许外资进入经纪行业的,允许我们进入后进行重组。”顾家利表示,“在这方面,我们是有明确的战略规划,我们希望通过提高华欧国际的股权,使华欧国际变成一家综合的证券公司,同时,我们再收购一家证券公司。”

随后,市场盛传里昂将收购湘财。“里昂方面是有意放风,其实在论坛之前,双方也已就合资达成原则意向。”消息人士表示,里昂是在试探监管部门的态度,以此推进合资进程。

“湘财证券一直致力于国际化”,湘财证券董事长陈学荣在回复本报邮件中表示,“国际化是湘财证券公司的长远发展战

略。我们有过与里昂证券合资,成功地经营华欧国际证券公司的经验;也有成功地与荷兰银行合资经营湘财荷银基金公司的经验。基于共同的经营理念、一致的市场目标定位和共赢的商业利益,无论是在过去、现在和未来,我们都一直在探寻与国际资本各种形式的广泛合作。”

有券商人士表示,在国内券商中,湘财的国际化道路走得比较早,积累了相当的经验,与里昂的再次牵手对双方来说是个双赢的选择。

另外,与国内大多数券商一样,4年的熊市令湘财的资金链也并不舒缓,尤其是去年10月湘财大量持有的鲁能泰山(000720)突然暴跌。

在鲁能泰山暴跌之前,湘财持有2700多万股流通股,目前仍持有450万股,而鲁能泰山的股价已从当时的高点10元跌至目前的2.25元。湘财为此蒙受的损失保守估计过亿元,对此,湘财方面没有否认。

不过在顾家利看来,实际上,中国资本市场发展很快,这为券商的资产管理业务提供了很大的发展空间。目前,只是在发展的过程中出现了一些微调,投资者不太有信心。这是个可以解决的问题,券商的问题需要重新再注资。

或许正因为如此,里昂、湘财才再度牵手。

华欧业绩不俗

2003年5月,里昂证券与湘财证券合资组建华欧国际,两者所持股权比例分别是1/3和2/3。但受政策的制约,合资的投资银行只能从事股票承销业务,但IPO的两次暂停给其持续发展带来障碍。而里昂证券的另一项业务——担任“三一重工”保荐人,并没有带来更多的经济利益,因为“中国公司还不习惯给顾问付费”。

目前,湘财自身并不从事投行业务。湘财证券办公室负责人王俊表示,为了避免同业竞争,湘财将投行业务全部注入了华

较之荷银,里昂对参股湘财的兴趣更大。双方更宏大的目标是以湘财证券为基础,全面打造新兴的投资银行

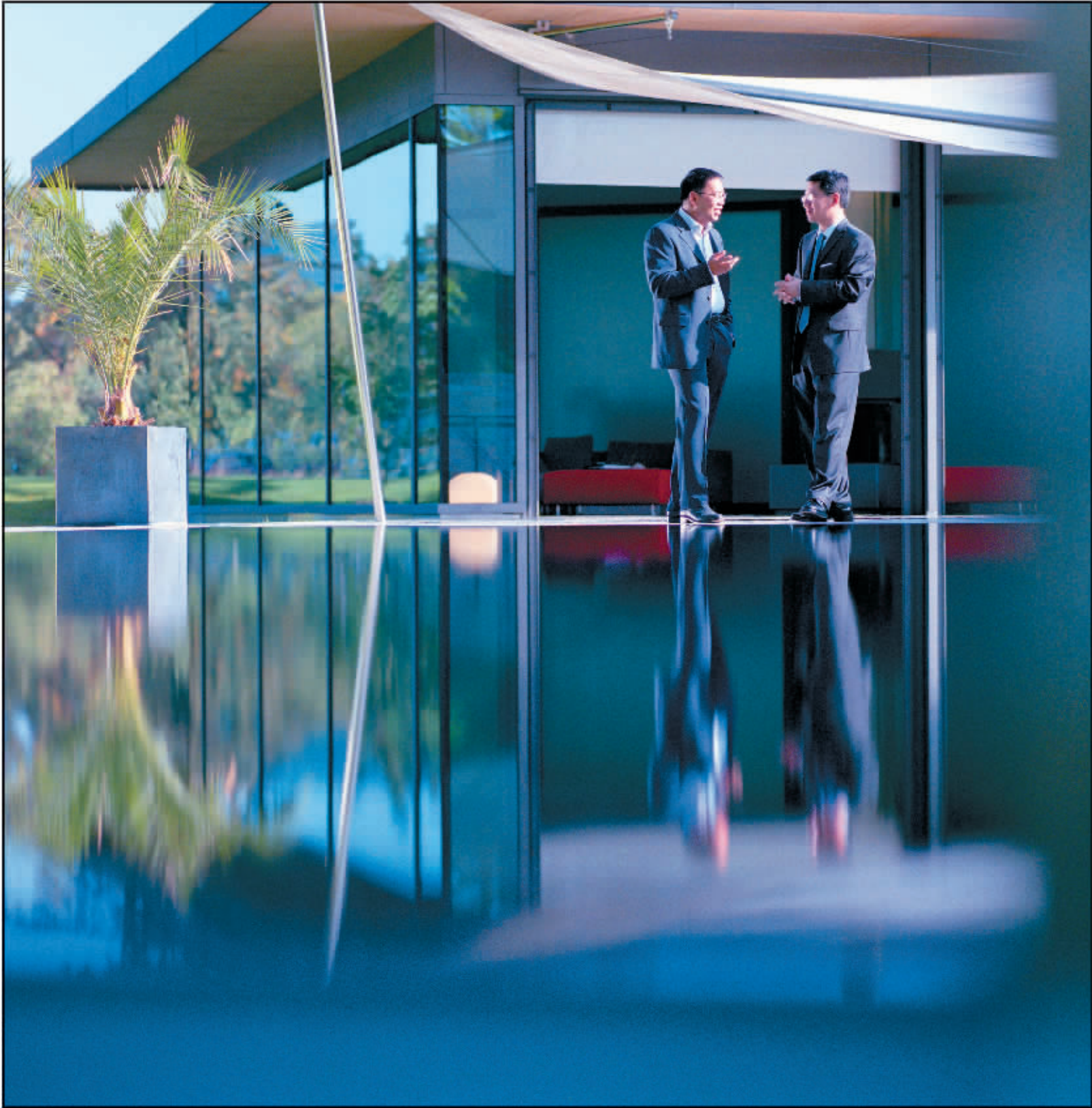
欧国际。湘财目前是54家IPO的询价机构之一,华欧则是45家参与股权分置方案设计的保荐机构之一,旗下有8名保荐人。

华欧国际去年创造出了不俗的业绩。顾家利表示,“去年华欧进行了7笔交易,

业务规模为20亿元人民币。从承销的公司数量来说是第一的。今年上半年我们没有太多的交易,是因为监管层出现了一些变化,但我们很高兴地看到,市场正在出现一些积极方面的变化。华欧国际将成为里昂信贷在中国最好的一块资产。”

“华欧国际经营非常优秀,成立当年7个月内即实现赢利,创造了合资金融企业的一个奇迹。去年是华欧国际成立后的第一个完整业务年度,全年主承销7家,业界排名第一,收入过亿元。而且作为保荐机构做了中国股权分置改革试点第一单——三一重工的保荐机构,初步创立了‘中国投资银行的创新力量’的业务定位和企业愿景。”陈学荣如此表述。

券业人士认为,里昂与湘财的合作将直接对中金公司的业务构成一定程度的竞争,这是中国加入世贸后,进一步开放证券市场的必然结果,相信还会有更多中外合资投资证券公司出现。



全心聆听，用心沟通，瑞银与您共创长久财富。

瑞银财富管理，始终贯彻以客为本之道。我们特有专业理财顾问，与您一对一倾听相谈，真正了解您的切身需求，以此提供合适的理财计划。作为一家世界领先，积聚140年专业实力的财富管理金融机构，瑞银凭借广泛的全球资源，提供定期资产评估，助您达成理想的财务目标。我们致力于与您不断沟通，为您聚焦今日，前瞻未来，让您的理财决策胸有成竹，共同创建长远伙伴关系。瑞银与您，环球伙伴，同步一心。

www.ubs.com

欲查询有关瑞银集团中国业务，
请联络郑大纲(Andrew Cheng)
+8610 6505 0088。

财富管理 | 环球资产管理 | 投资银行

You & Us



UBS

瑞银集团

国海收购案“非正常”搁浅

■本报记者 李骥 深圳报道

1年多时间里,桂东电力(600310)五次斥资2.64亿元收购国海证券股权,最终也只停留在想法层面。

近日,桂东电力发布公告称,公司收到证监会机构部有关通知,由于收购四家公司持有的国海证券股权后,公司的对外投资将超过净资产的50%,不符合公司法有关规定,因此不同意该项收购继续进行。

这是继华西证券、蔚深证券等公司之后,证监会再度叫停证券公司的股权变更事宜。

审批更严

桂东电力此次收购国海证券19482万股,共涉及四家公司,分别是:收购广西桂盈实业公司持有的10.6%股权(合计8482万股)、中恒集团(600252)持有的7.5%股权(合计6000万股)、河池化工(000953)持有的5%股权(合计4000万股)、广西梧州冰泉实业公司持有的1.25%股权(合计1000万股)。如果收购成功,再加上其原本持有的14.84%的股权,桂东电力将持有国海证券39.19%的股权,超过广西投资集团35%的股权比例,从而一跃成为第一大股东。

可惜证监会的一纸公函让桂东电力的好梦暂时落空。

“我们对这个问题是有准备的,当时以为合并报表后就不存在对外投资超过公司净资产50%的问题了”,桂东电力董秘陆培军告诉记者,“没想到还是因为这个理由被驳回了,可能是有什么新规定不允许合并报表吧,有没有其他原因就不得而知了,也许证监会会有自己的考虑吧。”

桂东电力此前曾表示,受让国海证券股权将进一步增强对其的影响力,使其取得较好的经济效益,为公司带来良好的回报;同时公司可以在稳步发展传统产业的基础上进行多元化投资,拓展新的业务渠道和品种。

一位投行人士表示,“我们做项目的时候用的就是合并报表,证监会审核的也是合并报表,只要合并报表的对外投资不超过公司净资产的50%就可以了。我觉得真正原因可能是证监会觉得上市公司不好好经营主业,试图控股证券公司不太合适吧。”

“这正是证监会目前对券商股东变更态度日趋谨慎的原因”,国泰君安金融分析师梁静说,“控股券商后,大股东往往容易走上追求自身利益最大化的道路,这就是许多证券公司问题频出的原因所在,所以证监会对券商股权变更的审批比以前更加严格了。再加上目前正处于解决证券公司风险的关键时期,证监会可能不想节外生枝,要等到券商的问题解决了之后才会有所松动。”

而法律界人士则表示,对外投资不得超过公司净资产的50%,这是现行公司法的规定。而公司法目前正在修订之中,此前的征求意见稿已经取消了这一限制。而最近出台的公司法修改草案由于考虑到保护交易相对人的利益,适当放宽对公司对外投资的限制,规定公司向其他有限责任公司、股份有限公司投资的,除公司章程另有规定外,所累计投资额不得超过本公司净资产的70%。

从桂东电力2004年年报来看,公司净资产66945万元,长期投资35090万元,占净资产的52.42%,如果再加上还没有支付给桂盈实业的8482万元和中恒集团的3220万元的款项,桂东电力的长期投资依然不到净资产的70%。

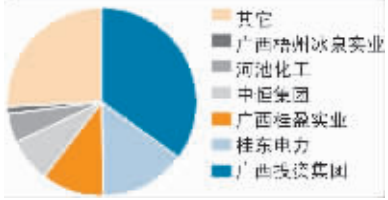
连续五次收购

2003年4月,桂东电力与贺州市电业公司签署《股权转让协议》,受让电业公司持有的国海证券6.09%的股份,交易金额为5409.03万元。该次转让得到了证监会的批准。

同年12月,桂东电力与广西桂盈实业公司及河池化工达成初步意向,受让广西桂盈与河池化工分别持有的10.6%和5%的股权,最终确定的受让价格分别为8482万元(每股1元)和4680万元(每股1.17元)。其中河池化工持有的4000万股原来是准备转让给深圳市瑞银投资有限公司,桂东电力“横刀夺爱”,预付河池化工4680万元。

2004年4月,桂东电力与广西梧州冰泉实业公司签订股权转让协议书,受让冰泉实业持有的1.25%股份,作价1170万元(每股1.17元)。当年9月,双方又签署补充

国海证券股权结构



协议,将转让价格由1170万元调整为1100万元,预付1100万元。

一个月之后,桂东电力又拟受让中恒集团持有的7.5%股权,受让金额为6720万元,预付3500万元。

“本来应该是每次收购都要得到证监会批准的,但桂东电力担心连续四次报批太麻烦,所以就合在一起报了,没想到是这个结果。”知情人士透露。

“只有收购了四家公司的股权才能成为第一大股东,单独收一两家公司的股权有什么意思呢?”陆培军解释说。

业内人士分析认为,对国海证券知根知底是桂东电力不断增持的基础。国海证券的前身是1988年成立的广西证券,2001年10月,公司增资扩股并更名为国海证券,注册资本金增加到8亿元。当时,桂东电力即以自有资金7000万元出资参股,占注册资本的8.75%。国海证券是目前广西区内注册的惟一经证监会批准的可从事综合业务的全国性证券公司,经纪业务占到广西市场份额的半壁江山,此外在全国拥有24家营业部,自营和资产管理业务领域也基本上没有包袱,资产质量较好。

还有一个重要原因就是,国海证券已经同全球著名的美国富兰克林坦伯顿基金集团进行合作。2004年9月,经证监会批准,国海证券和坦伯顿国际有限公司合资成立的国海富兰克林基金管理有限公司正式开业,国海证券占67%的股份,是广西第一家中外合资基金公司。消息公布当天,桂东电力股价就以涨停报收。

由于股权转让无法进行,桂东电力公告称,公司将按照协议的规定及时要求相关公司退还已经支付的股权转让预付款。“有一定难度”,陆培军承认,“目前还都在协商。”

“因为这个事情刚刚发生,大家都在进一步协商,视协商结果而定。”河池化工相关人士表示,“实在不行才会考虑别的处理方式。”

“收购是否继续,目前还没有最后讨论。”陆培军表示。

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 | |

中国最受尊敬企业评选颁奖典礼——光荣的荆棘路 凤凰卫视著名节目主持人：曾子墨／董嘉耀 典礼地点：北京大学百年讲堂 时间：2005年6月10日 13：30—17：00

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 ····· 常务副总经理 孙建一 | 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COO 张跃 | 新浪公司 ····· COO兼总裁 汪延 | 万科企业股份有限公司 ····· 总经理 郁亮 | ICG集团股份有限公司 ····· 董事长 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 ····· 副总裁 李哲禧 | 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 萧浩云 | 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 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 | 春兰集团(公司) ····· 董事局主席兼COO 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

ETF 套利者折戟

■本报记者 张勇 申兴 上海、深圳报道

发现机会,但未必能把握住机会。
运行刚满一百天的上证 50ETF 存在套利机会,据了解,在宝钢股份(600019)的增发和清华同方(600100)、紫江企业(600210)等公司的股权分置试点中,都出现了上证 50ETF 套利者的身影,并且获利不小。
但同时,不少职业套利者却出现了不同程度的亏损,平均亏损可能超过 20%,有些则达到 50%。

职业套利者

柳先生从 2004 年 6 月份就开始研究并跟踪 ETF,而在今年 2 月 23 日上证 50ETF 正式挂牌交易后,就一直参与其中的套利交易。“基金是不可能做 ETF 套利的,因为基金不能买基金,因此,如果从资金量的角度来讲,主力机构主要是以北京证券为代表的券商。”他告诉记者,“北京证券是 ETF 的一级交易商,本身也大量持仓,所以做 ETF 套利有优势。而国泰君安证券、申银万国证券等券商也参与,但研究成分多一点,操作很少。”
据业内人士介绍,在 50ETF 上市的第一天,全国真正参与套利的职业套利者共有 15 家,之后陆续增加,但只有北京证券一家券商在做套利,其他的券商都仅仅是进行单向操作,即抛出手中基金份额,“由于 50ETF 从设立到正式挂牌出现了大幅上涨,因此其上市之初就存在 5%的获利空间,持有基金份额的机构自然会立即抛出兑现收益。”

“虽然券商在资金量上是 ETF 套利的主力,但频繁操作的却是民间的一些企业投资部和个人大户。”浙江的一位套利者表示,“其中一半来自山东、云南、四川、浙江、贵州等地,另一半来自上海本地,据我所知,套利者如果是企业,就打着投资部的抬头,如果是个人,一般都是些大老板,绝大多数集中在上海,因为 ETF 是上交所的指数基金,在上海交易的跑得快。”

这些民间套利者的资金量比券商要小得多。据了解,其平均资金量在 200 万元-500 万元之间,最多的也不超过 1000 万元。

“不用很多钱,主要就是跑得快”,一位上海的套利者说,“由于套利的人主要是靠 ETF 和股票之间的频繁转换来获利,而每一次只要买足一个篮子(按华夏基金规定配方比例的 50 成份股的组合)的股票,或者 1 万手 ETF 基金份额,就可以来回转换做套利了。并且目前 50ETF 的二级市场价格在 0.72 元附近,来回一次也就 150 万元不到,所以套利者不需要很大的资金量。”

同时,在股票和 ETF 之间转换是没有时间限制的,也就是说将股票转换成 ETF 再抛出后的资金可以立即再用来购买一揽子股票,或者相反,将 ETF 转换成股票再抛出,因此只要在可以提供 ETF 转换功能的 16 家 ETF 一级交易券商或 3 家临时一级交易商的任意一家营业部开户,套利者就可以在一个交易日里多次操作。

业内人士告诉记者,ETF 套利的最好机会就存在于市场的大幅波动中,而如果出现 50 成份股停牌或者涨跌停,机会就更明显了。

据柳先生介绍,上证 50ETF 正式挂牌以来最大的两次套利机会就是宝钢股份的增发和第一批股权分置试点公司的推出,“仅仅就在这两次机会里,个别套利者的获利就达到了几百万之多。”其中关键就在于 ETF 出现有 50 成份股停牌。

按照规定,当投资者在成份股出现停牌时,可以依据华夏基金管理公司的规定用现金替代股票。不过,现金替代的价格是前两个交易日的价格,这样一来,在能够预料到停牌股票复牌后波动方向的情况下,套利者就能从容操作,而且,复牌后股票的上漲或下跌的幅度越大,套利者的获利空间就越大。深圳一家大型券商经纪事业部负责基金业务的人士介绍说,少数对交易规则研究比较透彻的套利者可以达到百分之几十的收益。

不过,只有少数人能够在 ETF 套利上取得重大的收获。据介绍,目前参与 ETF 套利的人半数亏损严重,平均的亏损率可能已超过 20%。

国泰君安的一位交易人员指出,在进行 ETF 套利时必须考虑到交易成本,一般只有当 ETF 相对基金净值的折溢价程度超过 0.35%时,套利空间才会出现,而如果没有达到这个套利空间,操作越频繁,亏损会越多。

柳先生表示,“现在 ETF 套利者一般有三种操作方式,一种是全手工;一种是半自动化,自己琢磨一些小程序帮助买卖;还有就是全自动(全电脑)。现在第三种的亏损最为严重,因为目前市场平时出现的套利空间不多,一旦套利者判断错误,全自动套利反而会导致套利者来不及更改操作,以至于频繁损失交易成本。”

“要改变亏损的状态,套利者一定要改变操作手法,多做研究,同时也要等待市场成熟,等待更多的投资者关注 ETF,让这个市场做大。”业内人士认为,“8 月份上交所可能将会推出上证 180ETF,随后还会有更多的 ETF 品种出现,品种的丰富提供了更多的机会,有利于套利者发现套利空间。”

值得关注的是,虽然目前 ETF 二级市场价格表现低迷,但投资 ETF 的投资者却在不断增加。根据华夏基金公司统计,截至 5 月 12 日,上证 50ETF 基金份额已从上市当日的 59.4 亿份增长至 81.5 亿份,增幅近 40%。

在 6 月 1 日股市大跌 21.55 点、成交仅 48.5 亿元的情况下,50ETF 却以 1.13 亿元的成交量赫然成为上交所当日成交金额排名榜的第四位,“在大盘不断走低的情况下,基金已经成为场内资金暂时规避风险的品种。尤其是不少机构认为 50ETF 的价格已经进入了相对安全的空间。”

要求规模、要求成立时间——

保监会设限基金投资

■本报记者 孙健芳 申兴 北京、深圳报道

保险资金不得投资管理规模 50 亿份以下或一年以内成立的基金公司设立的基金,这是目前保监会正在制定的一份关于保险资金投资证券投资基金讨论稿中的要求。

此举的目的是为了控制保险资金的投资风险。但有观点认为,保监会此举介入了保险公司的具体运作。

投资新规

“目前保监会正在征求保险公司的意见,但还没有定论。”一家保险公司资产管理公司投资总监告诉记者。

“可能跟之前保险公司托管债券,在大鹏和汉唐证券上形成亏损有关系。”一家合资基金公司营销管理部副总监分析,“保监会将基金公司规模作为限制条件,主要是考虑基金公司的生存能力,能否持续经营。”

据了解,目前管理规模 50 亿份以下或者成立一年以内的基金公司大多都处于经营亏损的状态。而且,如果未来股市行情继续恶化,小基金公司可能面临着破产或者被兼并,导致保险公司投资基金的浮动亏损变成实际亏损,由此,基金业的投资风险就会被转嫁给保险业。

基于上述分析,部分市场人士认为保监会建议保险公司“抓大放小”是明智之举。因为目前已经运作了数年的老牌基金公司管理资产规模较大,收取管理费用较多,抗风险能力也较强;另外,经过数年发展,老基金公司都积累了不少投资经验,投资这些公司的基金至少可以降低风险。

“但也不回避另外一种可能性,那就是保监会希望就此继续施压证监会在‘封转开’上做出让步”,新华保险一位人士猜测,“证监会不是要大力发展基金业吗?如果未来保险资金不对新基金公司进行投资,不仅仅对新基金公司是打击,而且对整个基金业甚至整个证券市场都是致命打击。”

为什么保监会和证监会在投资上产生分歧?一位基金公司人士认为肯定有保险公司在后面推动,其根本原因就是保险资金投资收益率逐年降低,据人保公司一位人士介绍,从 2001 年到 2004 年期间,保险资金年投资收益率分别为 4.3%、3.14%、2.68%和 2.4%。

其中来自证券投资基金的投资不断下拉着保险业的投资收益率,例如 2004 年中国人寿来自证券投资基金的未实现亏损达到 10.72 亿元,中国平安投资封闭式基金浮亏高达 7.89 亿元。

其实从 2001 年开始,保险公司在投资上就备受封闭式基金高折价之困,2002 年保险公司投资基金总额达到 307 亿元,由于封闭式基金折价率超过 10%,当年保险投资基金的账面亏损高达 66.7 亿元。2003 年底保险资金投资基金总额为 463.28 亿,其中封闭式基金约为 254.3 亿元,虽然当年基金业净值增长率超过 20%,但由于封闭式基金平均折价率迅速攀升,反映在保险公司账面上盈利很少。截至 2004 年 12 月末,保险投资基金总金额为 673 亿元,由于目前封闭式基金高达 36.7%的高折价率和开放式基金净值不断下跌,保险资金投资亏损仍不断增加。

所以,保险资金试图推动封转开来减少投资亏损,但由于证监会不松口而无果而终,“证监会要考虑基金业的生存压力和整个证券市场的压力,如果此时封转开,市场可能会崩溃。”中信证券一位人士表示。

险商、基金不认同

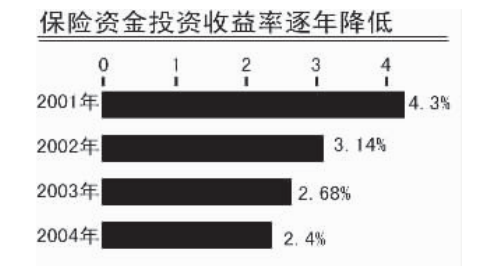
“保监会的意愿是善良的,主要是为了保护保险公司的利益,但这种标准会造成一管就死的现象。”北

京一家保险公司人士说。

“保险公司挑选基金公司的标准有很多,如果要强行划杠的话,肯定是划不齐的。”一家基金公司投资总监认为,“‘管理规模在 50 亿以下和成立时间不超过一年’的标准就值得商榷,规模在 49 亿份和 51 亿份的公司有哪些本质区别?规模小的公司并不一定风险就大,有的大公司与上市公司存在合谋则风险更大;亏损公司也不一定就是坏公司,市场上所有主体都是平等的。”

“而且目前基金业发展的时间太短,优劣还不好评定,保监会的规定属于歧视性条款。”另外一家合资基金公司人士认为,“除了规模之外,基金公司投资业绩等也是参照的标准。”

一家规模比较小的基金公司总经理助理提出自己的看法,“保险公司的体制并不比基金公司先进,他们在与其他机构投资者的博弈时,在市场化竞争中会



处于劣势。如果非要规定保险资金不买基金,保险资金自己投资会面对更大的市场风险。”

因此,不少人士表示,保监会这种头痛医头、脚痛医脚的做法并不合适,也解决不了问题,反而把自己置于一个十分被动的位置上。“因为保险公司是一个运营主体,保监会干涉保险公司投资,最终会让保险公司拿此规定为自己投资不理想卸责,将所有投资责任都推到保监会头上。”一些基金公司人士十分疑惑。一些境外投资者也认为,“保监会并不是董事会成员,为什么可以干预保险公司的投资行为?”

不过,保监会的规定还是在基金业引起了不少反响,一位基金经理听到这样的说法感到很好吃,“这个时候出来可能不太合适,现在市场这么差,可能会给基金公司带来很大压力。”

保险经理是基金最大投资者,来自保监会数据显示,截至 2005 年 4 月底,保险资金投资证券投资基金总额达到 890.29 亿元。如果保险公司减少对基金投资,会让本来陷入困境的新基金发行雪上加霜。

根据去年统计的资料,在已经成立的 36 家基金公司中,有 12 家基金公司管理资产规模在 50 亿份之下。今年已经注册基金公司达到 55 家,其中近一半基金公司管理资产规模没有达到 50 亿份。保监会歧视性规定会加速一些小基金公司破产。

但另外一些基金公司人士比较乐观,深圳一家基金公司总经理就表示,“以前保德信公司基金经理投资者,而现在渠道营销更发达,散户也不断增加。”

而且,保监会的规定对不同基金公司影响会有所差异,“对那些大的基金公司来说是好事情。另外,不同的基金公司资金结构不同,受到影响也会有所不同,基金公司规模越小,管理资产中保险资金占得比重越大,其受到的影响就会越大。”

光大保德信开始 本土化”

■本报记者 孙健芳 北京报道

“小改变,带来更多期待”,这是光大保德信对自己在中国市场的定位。

光大保德信基金公司由光大证券和美国保德信投资管理有限公司共同创建。合资过程中也有坎坷,由于光大证券外方中国光大控股有限公司(香港)被监管层看作是境外股东,如果美国保德信参股投资基金 33%的股权,则不符合当时“合资基金公司外方股东不得超过 33%”的规定,2003 年 8 月 4 日,中国证监会以特赦的方式正式受理光大保德信的筹建申请报告。

2004 年 4 月,光大保德信成立,并在 7 月 20 日开始发行第一只基金——光大保德信量化核心证券投资基金。这只基金主要以计算机数量分析模型为工具,进行大量动态统计研究和实证分析来进行投资。公司方面称,这样可以减少投资决策行为中的投资偏见和人为失误,捕捉对股票价格波动具有影响的关键性因素,从而提高投资决策的有效性,有效掌控投资风险。

但是运行不到半年的光大保德信量化核心证券投资基金没有给投资者创造额外的惊喜,由于国内股票市场不断下跌,光大保德信量化基金净值不断下滑,截至 6 月 2 日,基金净值已经降至 0.76 元。

Advertorial |

电子客票全面升级 商旅出行更加简便 游易联手海航全面推出航空商务月票

票、取票等一系列繁琐环节,真正实现“一票在手,想走就走”。而且,在有效期内三次的免费改期,更是极大的方便了商务旅客的需求。

对于经常出行的航空旅客来说,“航空月票”的上市以及“电子客票”形式在“航空月票”上的使用,一方面为其节约了时间和精力;另一方面也成为其节省出行成本的最佳选择途径。因此,为经常出行的商务人士量身设计的“航空商务月票”是当今航空客票发展的必然产物,是电子客

票服务模式完善化、多元化发展的市场表现形式之一,更是我国航空服务业细致化的必然产物。


为旅客提供更方便快捷的产品和全方位的服务是近几年来游易等大型机票销售机构市场推广的主要形式,从航空机票市场发展来看,随着中国航空客运改革的逐步实施和信息化路线的普及,航空票务市场和供给模式将会与消费者生活更加贴近,选择方式也会更加人性化。“航空商务月票”的推出,将会使更多的人体验到其带

来的周全服务与优惠价格。

游易网总经理助理王一力先生介绍说,“海航游易商务月票”,利用互联网技术,全程采用电子客票形式。因此,安全、快速、标准化和比较成熟的商务信息平台是我们当时把握航旅业最准确资讯的基础,为那些空中飞人量身提供真正符合他们需求的产品是我们推出此项业务的实质。省钱省力,方便快捷是‘航空商务月票’给旅客带来的最大好处。”

海南航空市场部北京营业部总经理徐飞也表示,“先期‘海航游易商务月票’开通京沪两城,每日保证三班支持,以后我们会根据需求,不断丰富我们的月票产品,为旅客提供更多时段、航班的選擇。”

用户可登录游易网(www.yoee.com),查询更多“航空商务月票”详细信息。



清华大学

国际品牌战略管理高级研修班 (第2期)

开班时间: 6月24日

引进国际战略管理精英,深入把握国际品牌战略管理前沿动态

培养21世纪公司精英品牌管理核心课程,创造突破传统商业模式,建立全新决策思维模式,掌握从观念到执行,从战略到营销战略的决策工具与方法

招生对象: 公司董事长、总经理,及其决策层精英

教学安排: 2005年4-9月,每月15日一个周末(周六、日)2天集中授课,8个模块,共计48学时

费用说明: 学费包含全部课程,午餐及翻译讲义,包括由清华大学统一颁发的“清华大学国际品牌战略管理高级研修班结业证书”,并建立学习档案,学习档案可在清华大学网站查询,可供人事组织部门查询参考。

主讲: 清华国际品牌管理研究中心
电话: 010-62792708 010-62791783 (传真) 010-62795211 陈老师、王老师 更多详情,欢迎垂询资料

特别报道

2003.12

2003.4

2003.9.30

2004.8

2004.12

新桥之后的外资控盘

27亿

3.48亿

6亿

17.47亿美元

12.53亿

兴业银行

民生银行

浦东发展银行

交通银行

深圳发展银行

■来源:制图

■本报记者 李利明 北京报道

发展和新桥、新桥和深发展,两者 2004 年年底在中国金融业的融合使得他们的关系少了些先后,多了些彼此。当然,还有一些没有改变的,那是一些可能导致深发展和新桥郁闷的细节。

“自从深发展的董事长和行长换成外籍人士之后,银监会几次召集股份制银行董事长和行长开会,并没有让深发展的董事长和行长出席”,一位业界人士称。

银监会召集的股份制银行董事长和行长会议,内容会涉及到中国银行业的一些敏感的话题。在这位业界人士看来,“这些内容并不便于让外界了解”。

开放和保护,对于中国银行业来说,正由于深发展和新桥的关系,并随着中国银行业引进国外战略投资者的推进而开始变成一个实际的两难命题。

在 12 家股份制银行中,深发展是境外机构控盘国内商业银行的首例,但注定不会是最后一例。从这 12 家股份制银行当前的股权结构、发展趋势、资本充足状况、融资计划以及银监会关于境外金融机构投资入股中资金金融机构的相关规定来看,未来几年内,新桥控盘深发展的情形很可能将在招商银行、民生银行、浦发行、华夏银行、兴业银行乃至交通银行等股权相对分散的几家股份制银行身上重演。

那时,银监会是否会把这些银行的董事长和行长全部排除在股份制银行董事长和行长会议之外?如果占中国银行业资产 10% 以上的几家股份制银行的大股东都是境外机构,是否存在所谓的“金融安全”问题?

资本饥渴

过去几年,在所有银行业金融机构中,发展最快的莫过于股份制银行。

但从去年 2 月起,他们的规模扩张势头却越来越受到资本的约束。

2004 年 2 月,银监会颁布的《商业银行资本充足率管理办法》第七条规定,商业银行资本充足率不得低于 8%,核心资本充足率不得低于 4%;今年年初银监会副主席唐双宁明确要求,上市银行在任何时点的资本充足率都不得低于 8%;央行副行长吴晓灵日前指出,完成今年贷款增加 25000 亿元的目标,银行至少需要增加 2000 亿元资本金。

事实上,对于银行来说,解决资本金压力不外乎两种途径:通过发行次级债补充附属资本;通过增资扩股补充资本金。

在过去两年,各家股份制银行纷纷制定了增资扩股、海内外上市、增发、发行可转债等多种补充资本金计划,这些计划已经或者即将实施;交行有可能在 6 月份登陆香港 H 股;上海浦东发展银行将发行 120 亿金融债券并有可能在 2006 年 5 月 31 日前实施增发 7 亿股 A 股的计划;华夏银行也通过了《关于公司增发不超过 8.4 亿股人民币普通股发行方案的议案》;民生银行的 H 股上市已经进入最关键阶段;

兴业银行也正式启动了上市的申报工作,中信实业银行、光大银行等也在积极研究补充资本计划。

外资的控盘机会

可以预见,未来几年,股份制银行纷纷增资扩股的结果之一,将是他们原有大股东的控制地位相对下降,或者出现大股东地位的变化。

股权分散是股份制银行的主要特点之一。除了中信实业银行目前是由中信集团 100% 持股、光大银行超过 40% 的股份是由中国光大集团持有之外,其他 10 家股份制银行的股权都相对分散。这 10 家银行中,目前只有交行、兴业银行和招行这三家银行第一大股东持股比例高于 20%。但是随着交行和兴业银行相继上市、招行去年发行的 65 亿可转债在未来几年逐步转股等补充资本金计划的相继实施,在未来几年内,这几家银行的大股东持股比例最终也很可能将低于 20%。

而 20% 正是单个外资金融机构投资人股国内银行的持股上限。

银监会 2003 年 12 月发布了《境外金融机构投资入股中资金融机构的管理办法》,将境外金融机构向中资银行入股的单个比例从 15% 提高到 20%,总体入股比例从 20% 提高到 25%。

从银监会这一规定以及股份制银行的股权分散状况、增资扩股的趋势来看,未来几年内,新桥控盘深发展的情形很可能在其他股份制银行身上重演。

股权分散,没有绝对控股的大股东,对于防止股份制银行的关联交易和发放政策性贷款作用巨大。但是,正是由于股权分散,对于那些规模较小的

制银行哪个更感兴趣?

据耶鲁大学金融学教授陈志武博士对美国一些法人机构投资者了解,他们比较喜欢去购买中行、建行的股票,就好像喜欢买中石油、中石化、中移动的 股票一样,因为中行和建行也具有非常强的垄断色彩,美国的法人机构投资者可以通过参股这些垄断的银行来间接分享垄断利润,他们希望非常强势的中国政府掌握这些大的银行,从而使得他们能够获得垄断利润。因此,国际上的大型金融机构和与中国概念有关的基金对于国有银行的股权更感兴趣。

中欧国际工商学院金融学教授张春博士也指出,像花旗那样的国际金融巨头往往是从全球战略的角度考虑而制定决策,出于对中国市场长期占有的考虑,他们担心如果自己不进入的话,会给竞争者提供机会,因此他们对中国的大银行更感兴趣。

但是像花旗或者汇丰这样真正对中国的国有银行感兴趣的外资金融机构并不多。

陈志武发现,像新桥这样的私人投资者对于国内的中小型企业银行更感兴趣,因为他们可以直接介入这些中小银行的经营,并且他们的经营管理能力非常好,

作用,最关键的要看中方怎么安排。银监会尽管对外资的参股比例做出规定,但是并没有限定在管理方面不让外方参与。在他看来,就补充资本金来说,外资有帮助,但不是惟一的帮助;从提升管理来说,外资则非常重要。如果管理权限与股权比例相匹配,那么外资的作用将非常小,只有边际作用而没有决定作用。从深发展的经验来看,可以让外资在管理方面施加更多的影响,不一定是董事会完全由外资控盘,但是一些关键的管理岗位可以让外方担任,这样才能让外资真正发挥作用。

新桥通过持有深发展 17.89% 的股份实现了对其控盘。深发展的董事长和行长都是新桥方面派来的人,董事会也被新桥完全控制,这是一种股权与控制权并不对等的情形。胡祖六认为,新桥控制深发展是最好的安排,因为深发展有着根深蒂固的问题,单单靠投入一点钱,外资没有取得控制权,影响将非常小。

“这样做并没有违背法律,并且与国内银行业引进外资的初衷相吻合。”胡祖六说。

进口

EXCHANGE RATES

| CURRENCY | BUYING | SELLING |
|----------|---------|---------|
| € EUR | 100.00 | 100.00 |
| \$ USD | 13.129 | 13.134 |
| £ GBP | 06864 | 06869 |
| \$ AUD | 16.781 | 16.789 |
| SS SGD | 2.1362 | 2.1382 |
| ₩ KRW | 132.154 | 132.234 |
| Rs. INR | 057.18 | 057.39 |
| ¥ CNY | 108662 | 108682 |
| \$ HKD | 102406 | 102436 |
| ¥ JPY | 137.68 | 137.78 |
| NTS TWD | 40504 | 40529 |
| RM MYR | 49891 | 49916 |

DHL 进口到付

LOCAL CURRENCY

¥ CNY

DHL 进口到付,以不变应万变

我们了解因意外成本和汇率波动给您的业务带来的影响。DHL 进口到付以固定费率使成本透明化,因此您就可以用人民币向一家公司支付运费。现在,您只需拨打一个电话,不论是从一个国家进口货物到另一个国家,还是从 200 多个国家进口货物,我们都可以助您轻松应对,让货物运输更便捷,更轻松。敬请放心,您享受的是门到门服务,不会有任何的隐含费用,而且您还可以随时随地跟踪货物,把握货物运输的全过程。请致电中外运敦豪客户服务热线 800-810-8000 或登陆 www.importexpress.dhl.com 网址了解更多。

Deutsche Post

World Net

MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE

DHL

中外运敦豪



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6月6日

万明坚去向未明

■本报记者 李隐锋 实习记者 王倩 深圳报道

延期召开的 TCL 集团股东大会将因万明坚的辞职变得引人注目,5月30日 TCL 通讯控股(02618.HK)发布公告称,万明坚将在6月22日的股东大会上辞去执行董事一职,这意味着除了若干股权外,万明坚与 TCL 通讯再没有任何关联,其集团董事长及副总裁一职是否会随之发生变化也成为悬念,而万明坚是否会如传闻所言在7月份加盟长虹,这取决于诸多因素。

去还是留?

TCL 通讯控股的公告显示,根据上市公司章程的相关规定,公司约有 1/3 的董事需要进行轮换聘任,原计划第一批轮换聘任的董事是万明坚、王道源和严勇,万明坚向公司董事会表示因私人理由将会在股东周年大会上辞去执行董事一职,且不会膺选连任,而王道源和严勇则表示愿意膺选连任。

万明坚此举是与 TCL 集团高层沟通后的决定,而非突然作出决定,在5月初 TCL 通讯控股 2004 年年报中已经有相关内容表述。万明坚虽然辞去 TCL 通讯执行董事,但是其仍然担任集团董事和副总裁,而且尚没有表示离开的意向。

TCL 集团品牌管理中心人士表示,此前曾有媒体表示万明坚将于7月份加盟长虹新成立的手机公司,万明坚随即打电话给 TCL 集团董事会,表示从来没有过这种意向,而且希望能够负责集团一些新的业务。

目前万明坚在集团内主掌战略发展部和技术创新委员会,但是这些与万明坚主持多年的手机业务没有关联,他十分看重的 TCL 移动研发业务由汪开龙负责。汪开龙直接向袁信成汇报工作,而不是万明坚。据一位现在长虹手机公司——国虹通讯的 TCL 移动原高层称,在 TCL 集团内部,所谓战略发展及技术研发业务都基本属于虚设的部门,要万明坚负责这两块业务与闲置无甚区别。

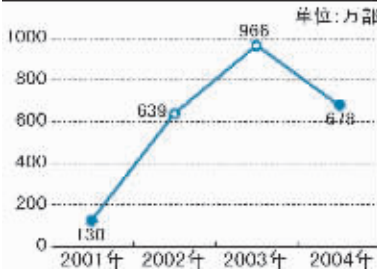
拥有博士学位的万明坚也拥有“狂人”



万明坚是多家通讯企业竞相追逐的 CEO 人选

■EMEPIC/供图

万明坚主政期间的TCL手机销量



的绰号,他带领 TCL 通讯以“手机+宝石”的策略创造了诸多销售奇迹,但 2004 年度遭遇惨痛失败,市场份额急跌,亏损达 2.24 亿元,随后传来万明坚与 TCL 集团董事长李东生不睦的消息,万明坚最终告别一手缔造的 TCL 通讯公司,随后成为许多通讯企业竞相追逐的 CEO 人选,新入手机行业的长虹最为急迫,但他们得到万明坚的愿望会受到许多法律条款的限制。TCL 集团品牌管理中心人士称,“任何一家公司都会与高管签订一些有关知识产权保护、商业机密、竞业限制方面的协议,何况是 TCL 集团这样的上市公司,万明坚与集团曾经签订过有关协议,虽然这个协议的具体条款不便公开,但是集团肯定会对高管离职后的去向有一些约束,只要当事一方违反协议内容,另一方都可以诉诸法律来保护自己。”

使用广泛的“竞业限制”条款一般规定在三年之内不得到对手公司任职,这是目前万明坚入主国虹通讯最大的限制。

谁主国虹?

国虹通讯由四川长虹、广东长虹与江苏长虹合资成立,在这个还没有拿到手机牌照的公司里原 TCL 移动的人员占了近一半,万明坚在 TCL 移动拥有巨大号召力,这种一呼百应的情况与万明坚平素的

豪爽为人有相当关系。万明坚一位旧部对记者意味深长的说:“万总来不来这里不重要,他在这里和不在这里一样。”

国虹通讯是由总公司和两家地方分公司合资成立的一个新公司,这种结构与众不同,一种解释是,在长虹这个新公司里,万明坚通过地方分公司持有一定的股份,遥控国虹通讯,而赵勇在国虹通讯的总裁一职可以随时让贤,记者就此向四川长虹和国虹通讯求证均未得到明确答复。

但无论如何,有“万明坚效应”预热的长虹手机现在要首先解决“入场券”的问题,这可能是所有人都始料未及的。

长虹与同属家电企业的创维一样,都参加了4月份国家发改委的牌照审核“补考”,不一样的是,创维幸运地拿到第二批手机牌照,而长虹却要等到7月份。国虹通讯总裁助理高斌在接受本报记者采访时表示,由于四川长虹在4月16日才出年报,国虹通讯到4月23日才向发改委递交申请,发改委在4月25日受理,“而第二轮申请牌照的企业在3月底4月初就已经提交了,我们错过了提交的时间,下一批估计要到6月中旬可以完成申请程序,7月初就可以拿到牌照。”

而受发改委委托具体负责牌照审批的中国国际工程咨询公司(下称中咨公司)负责人表示,在第二批审查中,发改委对企业的研发能力和企业财报要求特别严格,在研发方面要求有大篇文字作为说明,比如研发基地、研发实力、产品使用的研发技术、将来产品的研发规划等,而长虹在这次申报的材料中,关于研发部分存有一些问题,因此被关在门外,中咨公司对此也感到遗憾,“原来我们以为长虹、明基和创维等能够比较轻松地过关,没想到长虹意外落马,除了研发外,公司财报对长虹的影响较大,因为像金立、江苏高通等公司,在研发方面也没有过人之处,也发了牌照,另一个原因在于四川长虹在2004年净亏损达到36.81亿。”

差异性

不过,国虹通讯战略总监朱学锋坚信长虹不久会通过国家权威部门的审批,“在此准备期间,国虹正抓紧企业内部的各项建设,尤其是在产品开发方面投入了精兵强将。”朱学锋同样拥有 TCL“血统”——原 TCL 电脑副总,在 TCL 有过6年产品开发和高层管理工作经历。

如果7月里万明坚与手机牌照一起来到国虹通讯将是最理想的结果,但即便如此,没有手机经验的长虹手机也将面临一个全新的竞争环境:手机厂家多达67家、产能超过5亿部、近2000万的产能过剩,长虹手机一面世就会遇到强劲冲击。在国虹通讯成立之初,长虹手机就确定了战略重点和发展方向,即集中资源专注在智能电话、3G 手机和手提电脑等 IT 信息产业的研究开发,基本不涉入传统的手机行业,据说,这是赵勇征求万明坚意见之后的决定。国虹通讯的一位高管表示:“一方面,手机供大于求,但并不代表手机市场完全没有了,供大于求主要体现在中低端手机市场,而在智能手机市场上还有非常大的市场空间,长虹将与英特尔等合作推出 P3C(Personal Control Personal Communication Personal Computer)手机,致力于个人控制、个人通讯、个人计算的终端产品的开发;另一方面,现在的供大于求还有一个原因就是同质化的问题,国虹准备在时尚感和差异性上做文章。”这些无疑都是万明坚的长项,但在此之前,他首先需要明确自己的身份而且不能违反规则。

链接

百度一下 (www.baidu.com)“万明坚”,相关网页 64500 篇。五年间,在万明坚带领下,TCL 牌手机从无到有,到中国内地第二大手机制造商。2003 年,TCL 手机销售 980 万部。据消息人士透露,万明坚入盟长虹已经基本确定。

2005©思科系统有限公司版权所有。

7斤6两

因为 有思科

母子平安。大洋两岸的医生松了一口气。

调度最先进的救护设备,迎接新生命的到来。

所有诊断数据在网络同步共享,几分钟内急救方案就可敲定。

了解思科如何提升客户满意度,请访问 www.cisco.com/cn/powerdby

CISCO SYSTEMS

客户满意。powered by



■插图/李娜

联想国际化首战收兵

■本报记者 冯大刚 北京报道

6月2日，联想与戴尔的争吵还在继续，联想选择在这个时候高调宣布其获得了美国国家广播公司(NBC)的合同。细心的人会发现，NBC公司从属于刚刚与联想“分手”转投戴尔的美国通用电气集团。不同之处在于，由于NBC在美国独家拥有奥运会的转播权，可以自行招标采购设备。联想通过严格的竞标，最终击败包括戴尔在内的诸多对手胜出。

为了销售戴尔电脑，身处美国的销售人员Chris在4月28日与其目标客户联

系的邮件中写道：“大家都知道，联想是一家中国政府控制的企业。人们为IBM产品所花的每一块美元，都将直接支持或资助中国政府。”

一个月后，这句话在中国引起了轩然大波。

事实上，戴尔与联想双方进攻与防守所希望利用的武器归根结底都是所处市场的“民族主义”，然而，这种宣扬地方情绪的做法正好站在了经济全球化的反面。

公关混战与市场拉锯

从年初惠普在台湾的“连想，想都不要想”广告到两个月前戴尔讽刺渠道商

的“舔雪糕”广告，几个月来，联想已经接连成为竞争对手公关攻击的目标。尽管如此，直到被称为戴尔“邮件门”的事件爆发，这场公关战的混乱才算达到了顶峰。

5月29日，国内部分媒体收到并公开了一份材料，这份材料显示，上述名为Chris的戴尔美国销售人员以“避免支持中国政府”为由，试图劝说IBM的原客户采购戴尔的产品。5月30日，联想中国迅速表态，称类似的针对联想的营销手段并不是特例，该公司对戴尔公司的这种做法表示遗憾。5月31日，戴尔中国发布回应声明，称经查Chris确

有其人，但该言论绝不代表公司的立场。戴尔公司对该员工发表这样的言论深表遗憾，并称将对其进行严肃认真的处理。

6月1日，记者联系联想中国品牌沟通部宣传总监朱光时被告知，除了已经发布的声明，联想不方便做出任何表态。但余波显然尚未散尽。在群情激愤的联想内部，一位不愿透露姓名的人士这样表达着他对戴尔声明的质疑：戴尔的一个销售经理在其销售行为中不能代表戴尔公司，那么，谁能代表戴尔公司？迈克尔·戴尔本人能吗？

归根到底，企业竞争不能靠口水决

定胜负。问题的核心是，在戴尔的小动作背后，联想国际化的成效究竟如何？一种观点认为，联想在海外市场已经进入了拉锯战阶段，这场拉锯战可以经由“邮件门”事件宣告“一个平手相斗的时代开始了”，却还远远不到谈论结果的时候。

在5月1日完成与IBM的交易后，新联想以130亿美元的销售额和1400万台的PC销量跃居全球仅次于戴尔和惠普的第三大PC厂商。IBM笔记本电脑曾在美国政府和企业客户采购中占据最大的份额，但这种优势正在被戴尔和惠普争相分食。这方面的例子先是IBM的前大客户美国通用电气宣布转向戴尔订购电脑。随即，惠普高调宣称已从美国国防部和能源部获得了订单，其中空军订单为期长达五年。

在中国、印度和俄罗斯这些美国以外的市场，戴尔也已经向联想发起了总攻。戴尔公司2005财年第一财季财报披露，在亚太及日本地区，戴尔的总体出货量同比上扬了27%，为戴尔之外整个市场增长率的两倍。

在更早期的5月8日，联想宣布获得美国空军总部2400台ThinkPad笔记本电脑采购订单，涉及金额达300万美元。这是联想正式完成对IBM全球PC业务的并购后获得的首个美国政府采购订单，其象征意义在于，联想在突破美方所谓“安全障碍”方面，已迈出了重要的第一步。

民族主义与国际市场

截至6月2日11点23分，在新浪网上进行的在线调查中，已经有94172人次参加此次事件调查，其中认为戴尔行为严重违反公平竞争的比例达87.71%。46.58%的人认为联想在美发展业务最大的阻力将是文化差异，而非技术或其它。

在铺天盖地的对戴尔公司的指责中，“狭隘民族主义”、“泛政治化”是被提到最多的。评论认为：在中国企业努力将政治与经济加以区隔时，戴尔员工却试图动用传统的政治“冷兵器”，以意识形态、国家利益等借口给予其商业对手狠命一击。

但并不是所有人都持有这样的观点。戴尔声称，如果有意，也很容易找到其他厂商在争夺客户时攻击戴尔的言论，只是戴尔希望该事件能低调结束，不愿提供这方面的资料。

知名互联网评论家洪波认为，联想近期对竞争对手的针对之举特别敏感，至少说明联想目前还不具备把联想中国与联想国际区分开的能力。早在联想拆分时，柳传志对宣传策略的指示就是：联想未来要国际化，就不能只打民族牌。作为新上任的联想中国COO，刘军面临的业绩压力显然较大。

6月1日，杨元庆已向联想中国发出最终指示，不再就此事“追杀”戴尔，理由是“作为国际性企业，应该有风度”。

6月2日，在联想针对“邮件门”的第二次声明中，该公司表示：“新联想将凭借实力向全球客户证明我们是一家非常优秀的企业。”这种实力如何体现？事实上，随着全球化竞争更加残酷，一城一地的得失在拉锯战中已经显得不那么重要，利润将比以往更加成为重要的衡量PC厂商在国际市场成功与否的指标。

根据摩根斯坦利报告，新联想2006财年可望取得2.21亿美元的净利润，这与戴尔2006财年40亿美元的预期利润仍然差距甚大。最近几年来，排名第二的惠普的市场份额正在不断下滑，而且几乎没有利润。相对的，排名第一的戴尔尽管占有全球PC市场份额不足20%，却攫取了全行业超过70%的利润。从这个意义上来说，挡在联想国际化城堡门前的巨人只有一个，名字叫戴尔。

A股资产拟注入H股 海尔白电欲整体上市

■本报记者 尹永铸 济南报道

日前，海尔电器的股价因其公司高层公布有关海尔集团后续注资意向（以下统称为“进一步注资”），而大幅走高。公司执行董事崔少华表示，在将相关白色家电业务注入A股公司青岛海尔(600690,SH)之后，继而将A股公司资产整体并入在香港上市的海尔电器(1169,HK)。

由此，海尔集团通过海尔电器实现将其白色家电业务整体上市的资本路径已经勾勒得十分清晰。

进一步注资

5月25日，海尔执行董事崔少华在一个股东会后会说出了这个消息，股市反应敏感，第二天，海尔电器以0.152港元开盘，最终报收于0.174港元，上升0.022港元，升幅高达14.474%。当日成交量高达17亿余股，成交额近3亿港元。

与海尔电器股价大幅上升相映成趣的是，青岛海尔的股价略有下跌。

青岛海尔董秘纪东告诉记者，进一步注资具体什么时间操作、如何估价都还没有定下来，这些相关的业务注入以后，集团对A股会有一个股份的增持，但至于增持到什么程度还不好说。

据香港媒体报道，海尔电器执行董事崔少华此前在香港参加中建电讯复牌仪式时表示，海尔集团目前持有青岛海尔42%的股权，可能会增持青岛海尔股份至50%，同时要考虑公司估值及集团整体注资的规模。目前，还没有通过市场增持青岛海尔股份的计划。

海尔集团为进一步注资而进行的对白色家电业务的整合正在加速推进。5月28日，青岛海尔公告称，公司目前主要从事冰箱、空调的生产与销售，海尔集团控股的企业贵州海尔电器有限公司、武汉海尔电器股份有限公司、青岛海尔空调电子有限公司、合肥海尔空调电器有限公司也从事冰箱或空调产品的生产与销售。为解决与大股东的

海尔集团总裁杨绵绵曾在公开场合表示，目前在内地A股上市青岛海尔融资渠道还显有限

同业竞争问题，青岛海尔正与海尔集团协商，拟将上述企业纳入到青岛海尔。但具体整合方式及时间尚未确定。

其实，进一步的注资行动是海尔集团早有的设想。早在2003年2月28日，青岛海尔已在相关媒体做了披露：“海尔集团正在考虑向海尔中建（即海尔电器前身）注入集团拥有部分或全部白色家电资产，其中包括海尔集团公司直接或间接持有的青岛海尔的全部股份。”

“进一步注资有一个很重要的目的，是通过发行大量的代价股份，摊薄公司目前第二大股东中建电讯（0138）的股份，直至将其挤进公众股东的行列。”周兴政对记者说。

当然，这并不是最重要的目的——进一步注资最重要的目的显然是为了使其白色家电业务整体纳入香港上市公司。

真正的国际资本平台

在洗衣机和余下35.5%手机业务的相关注资公告中，海尔电器（时为“海尔中建”）已对海尔集团的后续注资意向进行了明确说明：“海尔集团的意向是让海尔中建成为其研发、生产和销售白色家电业务的上市旗舰。”很明显，进一步注资完成后，海尔电器将名副其实地成为海尔集团白色家电业务的上市旗舰。

“将A股公司注入后，香港上市公司（海尔电器）在规模上将变得更大，在香港资本市场也更有影响力，股票的活跃程度也更好。”青岛海尔董秘纪东对记者表示。

海尔集团总裁杨绵绵曾在公开场合表示，由于历史因素的影响，目前在内地A股上市的海尔并不能完全反映海尔集团的现状，且融资渠道也比较有限，海尔要成为国际化企业，就必须寻找国际资本平台。

为了这一平台，海尔集团耗费了五年的时间：自2000年开始，海尔集团开始谋求在香港“借壳”，经历了一系列复杂的资本运作，2004年4月，海尔宣布注资海尔中建，但其间又几度延迟，直至2004年11月18日，海尔中建才向投资者发出长达几十页的通函，宣布海尔集团注入洗衣机和余下35.5%的手机业务的计划正式启动。今年1月31日起，“海尔中建集团有限公司”正式更名为“海尔电器集团有限公司”，简称“海尔电器”。而时至今日，海尔集团终于得到了梦寐以求的国际资本平台。

“将白电业务整体纳入海尔电器后，除了理顺集团内部错综复杂的产权关系，使管理层得到更多的股权激励以外，也能为其参与国际间家电重组活动，整合全球资源提供便利。”华夏证券一位分析师表示。

永乐再进京 重提价格战

■本报记者 常怡 北京报道

5月31日，北京罕见的一场冰雹打乱了许多人的出行计划，但是在北京标志性建筑德胜门古城楼上，一直以低调著称的家电连锁巨头上海永乐却大张旗鼓地为自己新的“进京”计划造势。有人说，5月31日的天气似乎就预示着上海永乐加入后的北京家电市场的局面：山雨欲来。

放下又提起的“价格屠刀”

北京市场对上海永乐意味着什么？永乐家电董事长陈晓在筹备北京分公司的时候已做了直接回答：“如果不拿下广东与北京市场，永乐就谈不上全国性连锁。”

然而在国美、苏宁、大中三大家电连锁巨头近百家门店的围攻下，“拿下”二字谈何容易。

选择在“五一”黄金周低调开业的永乐，为了避开其他巨头价格战的锋芒，试图一改其价格杀手的传统作风，转而主推“VIP团购”。理论是“北京地域的特殊性，部委机关、企事业单位众多，团体采购量巨大，永乐将在这一块下功夫”。然而，失去了价格优势的永乐，遭遇了黄金周的惨败：1000多万元的销售额，只相当于对手同等规模门店销售额的1/4。

在经历了整个5月试营业的业绩不理想后，5月31日，一直保持低调的永乐终于一改作风，在北京的德胜门城楼上高

调宣布将于6月18日“正式”进入北京，选择德胜门就是为了以“得胜”二字重振士气。永乐北京分公司总经理曾之宁笑称这只是“入乡随俗”，但了解内情的人都知道，永乐已经无法再“低调”下去。

“二进宫”的永乐重新选择了“价格屠刀”，据透露，为了立住脚跟，永乐会抛出相比更大规模的竞争对手更低的价格，甚至低于市场平均售价30%-40%。而依照计划，到2005年底，永乐将在北京拥有6至7家超大型家电卖场，销售规模达到10亿元。

大中老将挑大梁

在永乐的扩张史上，中国首个家电连锁联盟“中永通泰”（“中永通泰”成立于2002年，是由北京大中、上海永乐、河南通利、青岛雅泰等家电连锁企业发起组建的企业联盟，后来成员单位一度达到近20家。其初衷是联合起来对抗国美、苏宁等家电巨头在全国的扩张。）的名字与其紧密相连。作为“中永通泰”的创始者之一，永乐在“中永通泰”扮演了一个特殊的角色。

2003年6月，永乐与“中永通泰”另一创始成员河南通利量贩合作，成功进入河南市场。通利、永乐作为一种模式开创了中永通泰内成员之间的资本合作先河。同年，永乐正式并购“中永通泰”成员广州最

大家电零售企业东泽电器，全面进入广东市场。2004年，永乐又与“中永通泰”成员四川成都百货大楼合作，成立“成百永乐”公司，进军西南市场。可以说，就是通过“中永通泰”的平台永乐实现了其在全国扩张的计划。

此次，永乐似乎“孤身”进入北京，但实际上身上依然没有脱离“中永通泰”的影子。永乐北京分公司成立之初，原大中电器副总经理史明便跳槽至永乐担任北京分公司总经理，此事使业内震惊。就在人们还在纷纷猜测大中未来对永乐的态度时，风云突变。史明在没有解释原因的情况下，离开永乐到国美任职，目前担任国美青岛分公司总经理。由于史明离职比较突然，上海永乐总部将董事长陈晓的“嫡系”胡勇派至北京接替史明，作为过渡。4月，仅到任3个多月的胡勇被调往永乐浙江分公司任副总经理。而大中电器的另一位“元老”曾之宁又接过了永乐北京分公司的指挥棒。

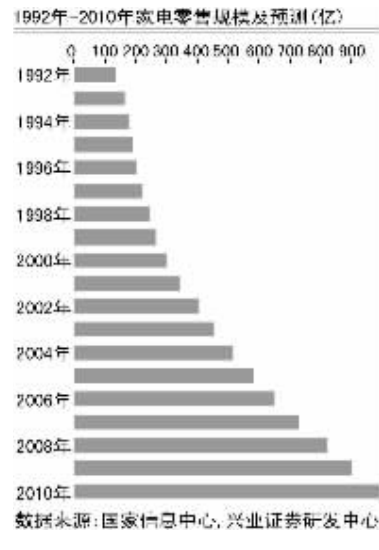
直到今天，曾之宁还不愿谈及其为什么离开大中电器。在中大电器任职11年之久的曾之宁，曾与大中总裁张大中一起为大打拼天下。

“也许过几个月吧，我会告诉大家我为什么选择了永乐，”曾之宁在接受记者采访时表示，“现在与大中的手续还没有办完，我怕他（张大中）伤心。”

淘汰赛开局

“北京目前拥有90个家电连锁门店，已经处于饱和状态了。”国务院发展研究中心市场研究所副主任陆刃波认为，“再进一步的竞争就该是淘汰赛了。”

根据今年2月国家商务部公布的前30强连锁企业名单，国美、苏宁、永乐等



雀巢的“碘”型困局

■本报记者 张梦颖 实习记者 张向东 北京报道

继肯德基、宝洁、高露洁、亨氏等众多跨国公司在中国的消费类产品遭到质疑后，雀巢(中国)有限公司日前陷入巨大的漩涡中心。

5月25日，浙江省工商局发布的对儿童食品质量抽检的结果报告中，雀巢中国公司生产的“雀巢”金牌成长3+奶粉中碘含量超过了中国对于儿童碘摄入量的国家标准。

此前肯德基以及亨氏在中国是受世界范围内的苏丹红事件波及，而宝洁的问题是由于消费者不良反应。可是这一次雀巢乃是与中国国家标准正面冲撞，这使公众的态度很容易地陷入了异常激烈的境地。短短几天时间，来自各个方面的口诛笔伐如排山倒海而来。

“我们对发生这个错误感到抱歉。我们已经开始整改，保证所有批次符合中国国家标准。作为一个在中国发展的企业，我们不想和任何方面发生冲突。”5月31日，在接受本报记者专访时，雀巢(中国)有限公司董事长兼行政总裁穆立言言辞谨慎。

问题回应

由于与标准的正面对撞，雀巢这回似乎“跳进黄河也洗不清了”。

此次雀巢受质疑的基本事实在于：国家标准(GB10767)规定3岁儿童奶粉中碘含量应在每百克30微克到150微克之间，而此次在浙江省被抽查的“雀巢”金牌成长3+奶粉被发现碘含量每百克中达到191微克到198微克，而其产品中碘的标明含量是每百克150微克。

最被关注的问题是这批偏离国家标准的产品是否会导致危险?不少声音认为，儿童过量摄入碘会导致甲亢，而一家著名媒体也在报道中采访到了一名目前正患甲亢，并一直在食用雀巢奶粉的儿童。虽然食用雀巢奶粉与患甲亢的问题是否直接相关还没有得到明确证实，但是情形对雀巢来

说显然非常不利。

“我们知道这个问题后，第一件事情就是做检测，第一个要问的问题是对消费者的健康有没有影响。我们咨询了国内专家，得到的回答是没有影响。”穆立说。

雀巢中国公司的资深营养顾问贾梅向记者出示了一些数据资料(见图表)，其中包括：中国营养学会公布的《中国居民膳食营养素参考摄入量》中儿童碘摄入量的安全上限为800微克/天；欧洲和美国标准中，对3岁儿童碘摄取量的上限分别是300和200微克每天。

穆立对记者说，标准不是静止不变的，事实上国际上类似的标准正处于逐渐演变的过程中，在欧洲，幼儿食品碘含量的下限已经大幅度提高。而贾梅补充说，由于各个地区饮食结构的差异，在母乳中的碘含量也是不同的，在欧洲，每升母乳中碘的含量有时候会达到300到400毫克，而在亚洲的食品结构下，母乳中碘含量相对较少。

让雀巢备感压力的还有来自诚信方面的质疑：一方面，产品中碘含量与标称不符；另一方面，雀巢一直没有对导致问题的原因以及目前这批产品的流向做出详细的说明。

对此，雀巢的解释是，造成碘含量超标的直接原因是因为原料奶中碘含量的波动。“在天然原奶中对碘含量进行控制是很难的，而发生这个问题的具体原因是我们对原材料在这方面的检测频率不够频繁。现在我们已经增加了检测的次数，保证所有批次都符合国家标准。”雀巢中国技术总监顾德如是说。

中国标准

难道中国的标准出了问题? “我们绝对不是这个意思”听到这个问题的时候穆立的表情变得有些急切，“我们认为中国目前现行的标准是有益的，我们

会绝对遵守这个标准。我们只是想表明如果未来政府觉得需要从科学角度进行定期重申的时候，如果需要雀巢提供我们在全球范围内多年的经验，来交流和支持，雀巢将非常乐意。”

关于中国人碘摄入标准的讨论也因雀巢奶粉事件而热闹起来。

6月2日上午，中国农业大学食品学院食品营养安全系副教授何计国以专家身份出席了一个讨论会，这是由北京市工商行政管理局召集的一场关于我国公民生活

中每天碘摄入量标准的讨论。在会上，何计国副教授的感觉是，大家对雀巢的态度没有想象的那么激烈。

何计国在6月2日晚间接受记者电话采访的时候说，在食品领域，“国内国际通常的标准分两种，营养标准和安全标准。所谓碘摄入量以800微克每天为上限是一个安全标准。”

此外，记者得知，实际上在此次浙江省的抽检中，在某些指标上超标的奶粉不止雀巢一家。然而，雀巢目前的境遇至少充分体现



■IC/供图

了：“好事不出门，坏事传千里”这句老话对于一个名声在外的大公司尤其明显。不过，当记者为此联系浙江省工商行政管理局，试图了解更具体情况的时候却未能获取进一步相关

信息。

“我们承认发生了一个错误偏差，可是人难免会犯错”，穆立说得颇为无奈。显然，雀巢在期待着更多的宽容。

10 亿债务申请豁免 啤酒花上报重组方案

■本报记者 周颖 尹先凯 特约撰稿 鲁鸣 北京、新疆报道

四川蓝剑集团(以下简称四川蓝剑)和新疆啤酒花股份有限公司(以下简称ST啤酒花)的重组方案5月下旬已上报至国务院待批。该方案中重要的一点是要求豁免70%的债务，即10亿元。此次方案中，ST啤酒花上报国务院的债务是15亿元人民币。

股权解冻、股权拍卖，近期内一系列的动作暗示着，ST啤酒花馬拉松式的重组可能迎来新的转机。

重组筹码

记者获悉，由四川蓝剑与丹麦嘉士伯啤酒厂有限公司(以下简称嘉士伯)共同投资在新疆设立的新疆蓝剑嘉酿投资有限公司(以下简称蓝剑嘉酿)已正式经过工商登记。目前第一笔资金1500万人民币已经到位。“新公司是双方专门为收购ST啤酒花而设立，不过早在今年4月底就已由国家商务部批准成立。”一位消息人士透露说。据记者了解，这家投资公司注册资金为4627万美元，其中四川蓝剑持有公司51%的股权，嘉士伯啤酒投资2264万美元动作有另外49%的股权，经营范围主要是从事啤酒、饮料行业的投资。

巧合的是，蓝剑嘉酿注册地址是在乌鲁木齐经济技术开发区中亚大道68号，和新疆乌鲁木齐开发区管委会属同一办公地址。“如果没有当地政府的支持，重组的情况也不会进展这么顺利，毕竟涉及到

十几亿的债务。”乌鲁木齐发改委有关人士向记者做出这样的表述。

“这个事情现在是什么情况，我们不清楚，一旦有最新的进展我们会及时公告。”ST啤酒花董秘办公室惯常的回复并未给出任何有效信息。

不过，眼下比ST啤酒花重组更着急的还是债委会成员。这直接关系到他们的不良债权问题。

于2004年9月14日成立的新疆啤酒花股份有限公司债权人委员会(以下简称债委会)，是由信达资产管理公司、工行、建行、农行、交行、深发展、招行和乌鲁木齐市商业银行等8家金融机构设立的。其主要目的是解决各金融机构的相关债务。

来自债委会成员的一家国有银行相关人士向记者透露说，由信达资产管理公司牵头的债委会工作小组目前正在工商银行乌鲁木齐分行，就一系列债务问题进行磋商。

其实重组事情从未间断。四川蓝剑从去年就有意重组ST啤酒花，由于所涉债务较多(去年曾有一种说法是10亿的债务)，需要当地政府出面协调。但随着工作的进展发现，其债务已升至15亿元。ST啤酒花的债务在增多，重组的筹码也随之水涨船高，要求豁免70%债务。

但这并不影响ST啤酒花重组的进程。一方面是当地政府也需要尽快解决这些问题，另一方面是重组方也在积蓄能量

为重组奠定基础。而此事件的另一个主角ST啤酒花，则没有话语权，当地政府在其中起到了很大的作用。

据记者了解，双方的重组并无悬念，问题的焦点只是债务豁免的条件，重组双方和债权人能否达成一致，这也是此前重组迟迟没有定论的一个重要原因。

| 嘉士伯在中国近年的兼并与重组 | |
|----------------|---------------------------------------|
| 2002 年底 | 以 8500 万收购昆明华狮啤酒 |
| 2004 年 | 收购云南大理啤酒 |
| 2004 年 7 月 | 合资成立兰天酒青四家企业，与丹麦发展中国国家工业化基金会占有 50% 股权 |
| 2004 年 8 月 | 与西藏发展(000752)合资建立西藏拉萨啤酒，持股 50% |
| 2004 年 9 月 | 收购新疆乌苏啤酒 34.5% 股份 |
| 四川蓝剑近年的兼并与重组 | |
| 2001 年 3 月 | 收购川内达川、南充、自贡 3 家啤酒厂 |
| 2003 年 9 月 | 控股乌苏啤酒 |
| 2004 年 3 月 | 与新疆啤酒花股份有限公司签署《资产重组意向书》 |
| 2004 年 6 月 | 1.6 亿余元人民币整体收购贵州瀑布啤酒集团公司 |
| 资料来源：根据公开资料整理 | |

债务问题

嘉士伯的出现，又再次为ST啤酒花的重组增添了新的想象空间。市场人士似乎达成了一个共识，即重组无悬念。

此前，ST啤酒花又迎来了两家QFII股东。其中美林国际、瑞银华宝分别以4199917股和598300股的持股量跻身公司第一、第四流通股股东。

今年第一季度每股收益亏损3.09元的ST啤酒花，却在不利局面下吸引了外资股东，令市场人士颇为费解。

而一直觊觎中国啤酒市场的嘉士伯在中国的西部地区已经布下了棋子，一旦占领新疆市场将更有助于其产业整合及在中国市场的立足。

现在，则是一个好的时机。当地政府希望ST啤酒花尽快结束重组；蓝剑嘉酿设立的目的就是收购ST啤酒花；债权银行也都急于在此事上尽快做个了断。对于重组方而言，这是一个好棋局。

天一证券行业研究员张东云告诉记者，ST啤酒花的资产并不是很差，在行业中属资源独特型，还是有一定市场空间的。再加上ST啤酒花所处的环境，重组成功的可能性很大。

外资股东的进入，合资企业的控股，ST啤酒花将面临怎样的一个变化?也许重组画上圆满的句号之后，一切就会见分晓。

2005©思科系统股份有限公司版权所有。

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

CISCO SYSTEMS

协作。powered by



岁月成林 在我和世界之间

Between the world and me

用狂热的方式爱森林，用冷静的方式爱都市，
用醒目的方式爱朋友，用温暖的方式爱家人，用微妙的方式爱自己，
最丰厚的生命却最懂得付出，最贵重的灵魂却最谦敬畏。
在岁月和我之间，蔓延着一个寥廓的世界；在我和世界之间，成长着一段优雅岁月。



现房实景

本廣告中圖片及文字僅供參考，並不構成任何合約，不構成任何法律責任。The illustrations and text in this advertisement are only for reference and do not constitute any contract. The illustrations and text do not constitute any legal liability.

温哥华森林 Vancouver forest 3期

岁月成林 在我和世界之间

林中盛宴，聚焦温哥华森林III期入市盛典

二期入住
三期庭院精彩户型登场
VIP LINE: 81767188 / 99

- 复合交通网络支持下的第一居所：京昌连通中关村、京承连通燕莎 CBD，立汤连通亚奥。
- 奥北别墅中心区核心，传统富人区，大盘云集，温哥华森林，位处小汤山，温榆河，亚奥三大板块交汇核心。
- 独栋大盘，首创置业：700独栋大盘，实力首创，专业低密度运作团队，兑现物业可靠品质。
- 独享森林，独享万棵原生大树，绿量充足的健康场所，“唯森林”规划，建筑与自然和谐共生，提前10年享受成熟森林生活。
- 终极产品，百年建筑：以温哥华百年小镇为蓝本，形成个性，多元混装街区，全功能，多情趣产品设计，终极无须升级，打造真材实料百年建筑。
- 成熟人文社区：一期，二期已经入住，成熟别墅生活已经呈现。
- 配套完备的名墅居所：12000米商业街，全功能会所，国际双语幼儿园，完善社区功能，奥北商业核心。

青运南/首创置业股份有限公司 | 开发商/北京枫树置业有限公司 | 建筑、园林方案设计/D&S TUS设计公司 | 营销代理/北京壹网络房地产经纪有限公司



史玉柱加速撤离脑白金

■本报记者 尹永铸 济南报道

5月27日,青岛健特生物投资股份有限公司(健特生物,000416,SZ)公告称,公司于5月25日将所持无锡健特14%的股权以3204万元的价格出售给TOP PARTNER INTERNATIONAL LIMITED 公司(TP公司)。无锡健特是“脑白金”与“黄金搭档”的生产商,这是健特生物第二次向TP公司出售无锡健特股权。

正是“脑白金”与“黄金搭档”,使“巨人”史玉柱得以奇迹般地由破产再度崛起。两次股权转让表明,隐藏在健特生物身后的史玉柱正试图抛弃曾令他咸鱼翻身又危机四伏的保健品。而截至目前,史氏在主业保健品之外,已经涉足银行、IT、能源三个行业。重新发迹之后的史玉柱,正在逐渐找回投资家的感觉。

两度减持无锡健特

健特生物公告称,“本次资产出售目的是为了进一步调整公司产业结构,适度降低保健品行业的投资份额,减少对保健品行业的过度依赖。”

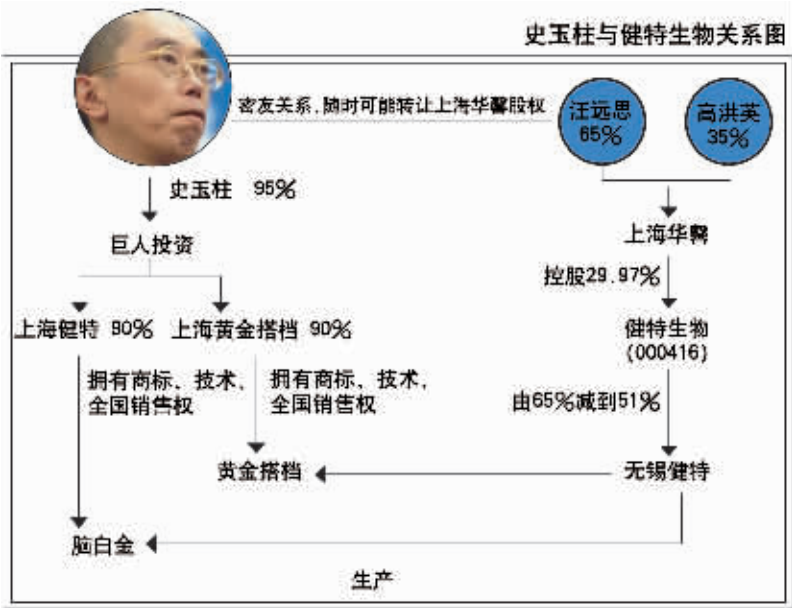
TP公司成立于2004年3月,是一家在英属维尔京群岛注册的由私人全资拥有的公司,注册资本1000万美金,主要从事各种实业投资。“将一部分股权转让给一家离岸公司,无锡健特可在一定程度上享受税收优惠政策。”健特生物表示。

去年3月31日,健特生物向TP公司转让了其持有无锡健特90%股权中25%的股权,转让价格为人民币7387万元。转让完成后公司还持有无锡健特65%的股权。两次股权转让后,健特生物仅持有无锡健特51%的股份,TP公司持股比例则达到39%。

“保健品行业看来确实是做到头了,这几年脑白金及黄金搭档处于下滑态势,”华夏证券医药行业分析师邹新进对记者说,“保健品产品的生命周期也就在两三年左右,随着广告效应的减弱,其赢利空间逐步缩小,除非再开发新产品。”

健特生物2004年实现主营业务收入5.29亿元,较2003年的5.50亿元减少3.81%;净利润则大幅下滑,由2003年的1.50亿元降至2004年的1.26亿元,减少了15.9%。

“脑白金”与“黄金搭档”两大支柱产品在健特生物的主营业务收入及利润构成中占绝对统治地位。2004年年报显示,脑白金



华夏证券医药行业分析师邹新进提供

与黄金搭档占据主营业务收入的87.54%之多,而2004年二者的销售均比2003年有大幅下滑,黄金搭档下滑达30.77%。

“健特生物的赢利模式过于单一,且下滑趋势明显,减持无锡健特的股权实为明智之举。”邹新进认为,这是史玉柱在对保健品的周期性作出正确判断后,进行的战略性撤退。

撤离保健品业

就在去年转让无锡健特股权的同时,健特生物收购了上海聚焦企业发展有限责任公司所持有江西博雅生物制药股份有限公司(博雅生物)13.3%的股权,收购价格为人民币867.27万元。

博雅生物成立于1993年,主要从事血液制品的生产。此举被外界视为史玉柱寻找转型的开始。

健特生物5月27日的公告在解释向TP公司出售股权的原因时透露,“减少对保健品行业的过度依赖,逐步发展煤焦一体化产业,提高公司盈利能力。”——发展煤焦一体化产业是指2004年11月23日,健特生物与唐山港陆钢铁有限公司签订《股权转让协议书》,收购其持有的唐山港陆焦化有限公司(港陆焦化)75%的股权,

收购价格为2.3亿人民币。

“港陆焦化的股权已经完成过户并正常生产运营,而且为公司带来了可观的赢利。”健特生物一位内部人士告诉记者。据透露,港陆焦化今年第一季度实现主营业务收入近1.42亿元,实现净利润1800余万元(未合并,未经审计)。

其实,史玉柱对保健品的生命周期性早有警惕,并于2002年通过上海健特投资于回报稳妥的银行业。华夏银行(600015.SH)2004年年报显示,报告期内上海健特持有华夏银行1.68亿股,总股本的4%,为第六大股东;民生银行(600016.SH)一季报亦显示,上海健特持有1.94亿股,占总股本的3.75%。

已经进入银行业的史玉柱还将目光转向网络游戏。2005年4月,据上海当地媒体报道,落户上海徐汇区浦原科技园的上海征途网络科技有限公司(下称“征途网络”)系由史玉柱投资设立的,主营业务为网络游戏开发。记者就此向征途网络有关人士求证,相关人士拒绝对此予以证实。

尽管很难证实征途网络确否属于史玉柱的投资,但可以肯定的是,史玉柱涉足的领域只会越来越多。这位通过保健品重新站立的“巨人”,正期待着在资本市场大展拳脚。

■本报记者 肖可 北京报道

夸大其词的广告、居高不下的暴利,保健食品行业的混乱似乎是有目共睹的。而国家食品药品监督管理局6月1日公布的《保健食品注册管理办法》正力图解决这些问题。

新办法将于7月1日正式实施。该办法实施后,中国将首次取消保健食品注册终身制,开始实行五年一审批的动态管理,这不仅将提高新进者的门槛,还将改变目前“只进不出”的局面,对现有批号产品加强审核。据透露,保健食品换证前的调查工作已经由国家食品药品监督管理局展开,行业的预测是30%的保健食品将面临退市。

清理行业积弊

现在保健品行业面临的问题是,绝大多数保健食品企业根本不做产品研发,一种保健食品,出厂价不过几元钱,到了市场上就是几十元甚至上百元。进入保健行业的很多企业奉行短频快的原则,通过广告投入和营销网络来迅速实现销售,几年之后产品进入衰退期时荣身而退,因此保健食品的功效也越来越受到消费者的质疑。

新办法核心内容就是要严格保证保健食品的质量,新的保健食品如果不能提供详细科研报告,将不能被最终审批,同时生产时必须符合GMP(药品生产质量管理规范)标准。这将迫使生产企业下血本在产品本身的质量和技术含量上。

保健食品行业内长期流传有“幽灵产品”(有批号但没有生产、经营的产品)和“亚休眠企业”(停产、转产或已经注销的保健品企业)。这在一定程度上与过去保健食品除非严重违法遭到撤销,否则没有退出机制有关。

根据保健协会的最新数据,截止到2004年6月30日,卫生部和国家食品药品监督管理局共批准了3829家企业的6009个保健食品,仅有1917个产品上市销售,不到总量的三分之一。同时,只有1823家企业目前仍然存在,不到原有企业数量的50%。

没有上市销售的保健食品除了少部分转入直销市场外,绝大多数属于等待转让或储备型产品。新办法中关于对保健食品实行再注册的规定实际上是建立了保健食品的退出和淘汰机制。“保健食品‘只进不出’的局面今后将不复存在。”保健协会副秘书长徐华铎表示。新规中保健食品批准证书的有效期为5年,有效期满需要延长有

保健食品新规出台 30%产品面临退市

效期,申请人应当在有效期满三个月前申请再注册,业内估算,可能将有30%左右的保健食品批准证书被取消,重做和补做实验后重新审批。

根据这项规定,国家药监部门在国产和进口保健食品的批准文号中加入了年份代号。消费者可以据此鉴别产品真假。比如消费者在2005年购买某保健食品后,如果发现其年份代号小于2000年,那就可以断定这种产品已经超过有效期。

新办法还首次规定,今后各省级

食品药品监督管理局对保健食品广告内容进行前置性审查,未经审查通过的一律不得发布。

出路在于直销?

新办法并非只是解决了一个提高准入门槛的问题,在清理门户之后,下一步是对抗国际保健食品企业。

我国共有保健食品企业2025家,企业规模普遍偏小。而进入中国的保健品跨国企业大都有一定的历史及规模,其资金、科研等方面的实力都是国内众多企业无法相比的。

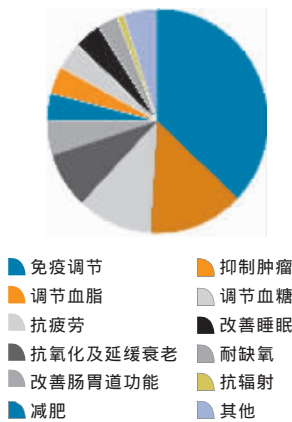
在解决市场准入问题之后,保健食品行业急需解决的是发展问题。“由于需要一对一的服务和健康理念的推广,加之与直销理念的先天契合,保健食品业才是直销企业的重头。”直销业内人士认为,但对于业内90%的中小企业来说,早前披露的8000万注册资金和2000万元保证金的直销准入门槛,使得他们要拿到直销执照几乎没有可能。

但是新办法并不能解决保健食品行业的全部问题。根据保健协会提供的最新数据,涉及2025家企业的2951个保健食品中,有767个问题产品和806家问题产品企业。

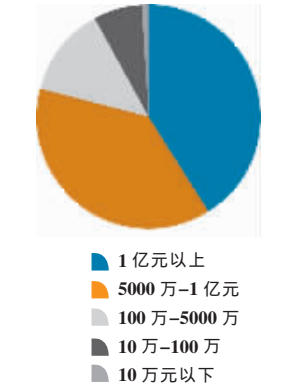
朱康年指出,确认产品有问题的标准是产品外包装上的产品名称、出品企业名称、保健食品批准文号与国家文件内容部分或全部不符。“甚至有产品外包装标示的保健食品批准文号不存在。”朱康年举例,2000年批准文号截至卫食健字[2000]0733号,某产品标示的保健食品批准文号为卫食健字[2000]0923号。

“在公众眼中认为是问题保健食品的产品中,很大程度上是食品在假冒保健食品。”保健协会副秘书长贾亚光指出,目前大量没有保健食品批准文号的产品以“保健食品”的名义销售。根据调查数据,问题产品的零售终端,64%集中在药店。“在消费者看来,药店销售的当然是保健食品。”贾亚光表示,深层次看,就是管理机构监管手段、方法不到位,对产业现状缺乏了解。“药监局只能管理保健食品,却不能管理药店销售非保健食品。”

我国保健品功能大都相似



我国保健品的生产企业中,中小企业占绝大多数



资料来源:中国保健品行业研究报告

无法看见的地方,反而是更安全的所在

05款爱丽舍全新亮相

主动安全: ABS、EBD、BA (紧急制动辅助系统)、后轮随动转向、前后横向稳定杆、可变助力转向、高位刹车灯、气囊锁止、后门儿童安全锁

被动安全: 机舱防撞区、引擎盖折叠筋、翼子板折叠筋、发动机位移、抗冲击保险杠、抗冲击侧围、双面镀锌钢板、油路自动切断装置、预张紧安全带、电控安全气囊

05款爱丽舍细致周到的安全组合系统,确保您与至爱更安全

呵护无微不至,细致到这安全倍至的空间中,05款爱丽舍,个性化的安全组合系统,周全照顾到您和家人从未关注的细节: ABS+EBD+BA (紧急制动辅助系统) 为您主动避让风险; 铠甲式高强度钢架车身, 双安全气囊, 新增后排中间安全带, 后门儿童安全锁, 确保您和家人有了无后忧……也许, 比这全面周到的保护更安全的, 只有你坚实的双臂。

精致生活 精彩演绎

安全组合系统 = 主动安全系统 + 被动安全系统

客户服务热线: 400-886-6688 网址: www.dcad.com.cn

东风雪铁龙 为梦想插上翅膀

责编 :谭瑞岗 何晓静 E-mail:tanruigang77@vip.sina.com 美编 :刘会芹



波音：市场回来了

■本报记者 常怡 北京报道

6月2日波音公司又与中国航空工业一集团、中国航空工业二集团签订了价值6亿美元的飞机零部件协议，其中包括新型波音787梦想飞机在全球的首个零部件制造确认合同。

快50岁的波音公司在2005年的举动使得比它小10岁的对手空中客车公司提高了警惕。

“波音今年很不一样，”今年3月空客的一位工作人员在接受本报记者采访时表现出的对于波音的态度与2004年已经完全不同，“它在价格和策略上有了很大的改变。”

空客甚至告诉记者，买波音飞机已经可以讨价还价了，而在这以前，这种策略是波音所不屑的。

“波音回来了”

负责销售的波音中国区副总裁罗伯特·莱恩(Robert K·Laird)今年“心情特别好”。

“看到这么多客户，而且跟客户谈了这么多合同，当然非常高兴。”5月27日下午罗伯特在北京的办公室里显得神采奕奕。就在今年1月波音刚刚与中国签订了60架波音新型飞机787的初步协议，价值

约为72亿美元，这是中国民航史上最大的一笔飞机订单。

而在4.5月短短两个月里，波音更是赢得了近年来最大的两次胜利：将加拿大航空和印度航空的巨额订单收入囊中，合计金额高达130亿美元。而在此之前，多数人都认为这两笔订单是空客的囊中之物。

现在买波音飞机已经可以讨价还价了，而以前这是它所不屑的，竞争对手的咄咄逼人使得老大哥开始变革以找回过去的尊严

而在拒绝了空客的竞争性方案后，美国西北航空公司也正在与波音就购买18架787飞机进行最后的协商。

对于接连的胜利，中国区副总裁罗伯特归功于“市场回来了”，“我们原来

预测在‘9·11’以后，航空市场三到五年后才会开始恢复，但事实是现在已进入迅速恢复阶段。”罗伯特也不忘抓紧时间做做广告，“同时，今年我们还有非常好的产品787，787飞机已经成为我们最成功的启动机型。好的市场加上好的产品，这样使我们2005年成为销售非常好的一年。”

而波音商用飞机公司主席兼首席执行官艾伦·穆拉利(Alan Mulally)则更直接地说：“波音回来了！”“我们要重振雄风。”

波音在改革

虽然在过去三十年中波音一直保持着头号飞机制造商的地位，但自“9·11”以后，其对手空中客车便凭借更为灵活的价格策略在订单和交付数量上飞速上涨，连续4年波音都在销售大战中败给空客，2003年空客飞机交付量更是首次超过波音，夺取了世界头号民用飞机制造商的宝座。2004年空客保持了这种优势。面对步步紧逼的空客，已经年近50的波音选择了变革。

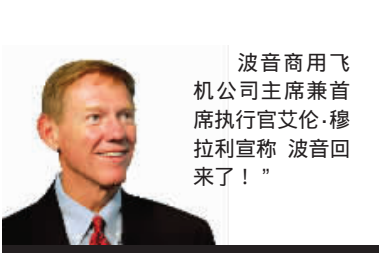
2004年12月6日，美国波音公司的总裁兼首席执行官贺师统(Harry Stoneci-

pher)宣布了涉及公司内部数个重要职位的一系列领导职位变动。其中波音公司民用飞机集团负责销售的副总裁的换任最引人关注。波音联接公司原总裁斯科特·卡森此次被任命为波音民用飞机集团负责销售的副总裁，同时他也是贺师统最信任的副职之一。

新销售总裁上任后，波音明显采取了更积极的营销和定价策略。空中客车北美公司总裁兼首席执行官亨利·库普隆(Henri Courpron)在年初就表示，波音公司已经在价格上“非常咄咄逼人”。

“2005年以前波音一直都坚持‘不降价’原则，”其竞争对手空客评价说，“这使得波音在‘9·11’后航空业低潮期失去了大量的客户。同时他们的销售人员的决策权十分有限，总是要向上级汇报，导致效率低，错过了许多良机。但这种状况在今年已经有了很大的改变，销售人员有了更大的自主权，价格也更加灵活。”

而对于新的价格和销售策略，波音却不愿意正面回答。“其实我们一直授权我们的销售人员，他们在与客户进行谈判时，是有自主权的，完全有权完成交易。”中国区销售副总裁罗伯特告诉记者



波音商用飞机公司主席兼首席执行官艾伦·穆拉利宣称 波音回来了！”

者，“至于飞机价格，每年我们的飞机都会根据通货膨胀的指数以及劳动力成本、材料成本的不同调整价格。”但他也承认：“不管是在航空业好的时期还是不好的时期，客户在买飞机的时候对价格都是非常看重的。”

在对销售做了一系列调整的同时，波音在产品和生产流程上也进行了改进。

其最新推出的787型飞机使他们受益匪浅。787比767节省20%的燃油，而且整个生命周期的维护成本降低1/3，销售价格却与767差不多。“许多航空公司看到787就认为那是他们所想要的。”罗伯特微笑着。

根据波音提供的最新资料，截止到6月2日，波音787已经在全球售出了266架。而其竞争机型空客A350却只接到了50架的飞机订单。

波音还对生产流程进行了一些改进。如在飞机制造方面，经过对生产线的改造，波音的生产效率已经有了明显提高，从最早三条生产线每个月生产28架飞机，提高到现在一条线就能够每个月生产21架飞机，从而进一步降低了生产成本。

中国成重中之重

记得在2004年初，在空客骄傲的宣布自己已成为世界头号飞机制造商的时候，波音就曾经说过，角逐全球航空市场头把交椅的战役还远未结束。2005年的前5个月，波音用事实表明了自己的决心。波音、空客最终的赢家将由亚洲的航空公司决定，而中国则是亚洲的重心。

波音预计亚洲航空公司未来20年将需要6400架新飞机，其中仅中国就需要2300架。“把目前中国所有航空公司的飞机加在一起，也没有美利坚航空公司(American Airlines)一家公司的飞机数量多。可见中国未来的需求。”波音商用飞机产品和服务营销总监兰迪·廷塞斯(Randy Tinseth)曾经这样比较描绘中国的市场。

“中国市场存在非常大的机会。中国的人均乘坐航班数量与美国相比还是少，哪怕增加一点，每个人再多坐一次飞机，整个市场就会有一个非常庞大的增长。”波音中国区销售副总裁罗伯特十分乐观，“所以中国航空公司正在不断扩展他们的服务和航线以满足乘客的需求，这就需要

大量的飞机。”

在2004年，空客在中国内地市场上的订单远远超过了波音。空客一年拿到了78架飞机的订单，而波音仅拿到了9架飞机的订单。所以迅速夺回中国市场似乎已经成为波音扭转局面的最关键一役。

2005年1月，波音与中国签订了60架波音新型飞机787的初步协议，价值约为72亿美元。这是中国民航史上最大的一笔飞机订单。

“贸易关系是政治关系的基础，”6月2日波音中国区总裁王建民在回答记者提问时表示，“近年来中美贸易逆差比较严重，使一部分美国公众认为不公平，从而影响到了一些议员。而中国购买波音的飞机，则相当于向美国公众表明，中国的繁荣也为美国创造了许多就业机会。”

6月1日晚间收盘时，波音股价已经上涨至每股63.8美元，远远超过了其3月份最高点58.74美元的股价。或许，波音真的要回来了。

| 目前波音在中国的合作项目 | | | |
|--------------|---|--|--|
| 上海 | 波音 737 水平尾翼 | | |
| 西安 | 波音 737 垂直尾翼, 波音 747 后缘翼肋; 747 货机改装的地板梁 | | |
| 沈阳 | 波音 737 尾段部件, 787 垂直尾翼前缘 | | |
| 重庆 | 锻铸件 | | |
| 威海 | 波音 737 和 767 的复合材料次结构件和内饰件, 777 驾驶舱内饰板, 737 翼身整流罩, 737 尾锥 | | |
| 成都 | 787 方向舵, 737 前登机门, 737 翼上紧急出口 | | |
| 哈飞 | 787 翼身整流罩 | | |

| 波音寄予厚望的787飞机的订单 | | | |
|---------------------|-----|-----|----|
| 航空公司/客户 | 承诺 | 确认 | |
| | 订单 | 订单 | 订单 |
| 全日空 | 0 | 50 | |
| 新西兰航空公司 | 0 | 2 | |
| 蓝色全景 | 0 | 4 | |
| 首选航空 | 0 | 6 | |
| Primaris | 20 | 0 | |
| 大陆航空公司 | 10 | 0 | |
| 越南航空公司 | 4 | 0 | |
| 日本航空公司 | 0 | 30 | |
| 中国国航、东航、南航、海航、上航、厦航 | 60 | 0 | |
| 冰岛航空 | 0 | 2 | |
| 埃塞俄比亚航空公司 | 5 | 0 | |
| 大韩航空公司 | 10 | 0 | |
| 加拿大航空公司 | 14 | 0 | |
| 印度航空公司 | 20 | 0 | |
| 美国西北航空公司 | 0 | 18 | |
| 某航空公司 | 0 | 6 | |
| 共计 21 家客户 | 143 | 118 | |

注：其潜在竞争机型空客 A380 的承诺订单是 154 架, 15 家客户

GT

通用国际中心

G.T. INTERNATIONAL CENTER

东长安街·国贸西旺角·全钢写字楼

驾驭交通者，占尽商机。

商务与财富的关系，是速度与先机的博弈。快人一步者，占尽财富先机。通用国际中心深谙其中道理。居于东二环，东三环之间，咫尺长安街。南倚城市快速路通惠河北路（明年通车）。近邻地铁一号线永安里站口，构成合纵连横，四通八达的交通路网。在CBD交通日益趋于拥堵的情况下，令您独享上乘交通，占据无限先机。

Tel[8610—65665551 / 2 / 3]
www.tongyongguoji.com

发展商：北京通润房地产开发有限公司 建筑设计：英国特金国际有限公司 北京建筑设计院 地址：北京市朝阳区永安里甲3号 售楼代理：捷润经纪 广告代理：恒石天下

「通用国际中心」在硬件配置达到国际高档写字楼5A标准。■多功能大厅。■新型LOW-E玻璃幕墙，具有隔热、采光、隔音等优异效果。■11部高档蒂森电梯，快速抵达大厦各层，大大缩短等待时间。■新风空调系统，为企业打造高品质的办公空间。■大比例开启窗、阳光楼梯，最大限度的将清风、阳光引入室。

效果图

京朝商报(2004年)第0731号



由于火电厂排出的烟气中二氧化硫的成分会导致酸雨污染,国家环保总局严令所有的火电厂必须进行烟气脱硫,这给专业从事脱硫的企业带来了机会

■利杰/摄

电力新商机

■本报记者 林凡 施春华 上海报道

五月份最后一个双休日,骆维斌从北京起程去了山西阳泉。他的目的地是当地一家老火电厂。骆维斌是北京一家私营公司的区域经理,他的公司专门代理销售大型火电机组。尽管在这一行,现在正是一年中对清闲的时候,但因为那家老电厂今年安排大修,骆维斌想趁早过去打声招呼。

飞奔向前的中国电力行业,新的商机不断涌现,每一个身在其中的人都和骆维斌抱有同样的信念——早起的鸟儿有虫吃。

烟气中的财路

“这个行业很好,但是现在太乱。”主营烟气脱硫业务的浙江蓝天求是环保集团(以下简称蓝天环保)总经理办公室主任黄辉敏说,“大家一哄而上,都在低价竞争。”

2003年年中,蓝天环保接下了它的第一单火电脱硫项目。那时候,国内专业从事脱硫的公司不过七八家。而今,这一数字已翻了近十倍。尤其是今年初,国家环保总局公布了未启动脱硫装置的46家电厂名单后,不少环保工程公司纷纷把脱硫列为重点业务。因为仅上述电厂的脱硫项目投资,就将超过100亿元。

在中国,烟气脱硫是一个前程远大的朝阳行业。由于二氧化硫过度排放所产生的酸雨污染问题愈来愈受到官方的重视,到去年底,全国约有2000万千瓦装机的烟气脱硫设施建成,未来十年,还将有约3亿千瓦脱硫装置陆续投产。

另一种说法是,近几年全国烟气脱硫市场每年将有200亿元左右的需求。按照国家规划,到2020年,中国脱硫和脱硝等电力环保市场规模将达1万亿元左右。

而作为最早进场的企业之一,蓝天环保的衡水发电厂一台机组脱硫工程已于上月通过验收交付使用,另一台也将于本月完工。但实际上蓝天环保这两年并没有接太多的新项目。他们把原因归结为企业间的价格战。黄辉敏说,现在的脱硫招标中价格压得太低,接单越多可能亏得越多。

在近期的招投标中,执行一个2台30万千瓦机组的脱硫项目价格已经从过去的300元/千瓦左右降到了200元/千瓦。“正常运作的话,每千瓦时要250元,如果再低很难保证合理利润率。”浙江大学从事脱硫研究的高翔教授说。

资金压力大的另一个原因在于不菲的工程垫资。一个2台30万千瓦脱硫项目的总体费用要1.5亿到2亿左右,按照电厂对工程公司前期仅支付10%预付款的规则,工程公司一个项目至少要垫上二三千万元。

市场很快将会经历一轮洗牌。国家发改委最新印发的一份火电厂烟气脱硫管理意见要求,通过三年时间,建立健全火电厂烟气脱硫产业化市场监管体系,完善火电厂烟气脱硫技术标准体系。

风电投资风生水起

马伟民住在宁波,黄福星家在台州,俩人虽不曾谋面,却都在密切关注着对方的动静。去年,他们分别在这两个浙江省最东边的临海市里参与筹划起了风力发电项目。



马伟民是宁波慈溪风力发电有限公司副总经理。这家成立于去年的项目公司,主要由民企宁波慈溪金轮集团出资,马伟民作为自然人入了股,是四个自然人股东之一。慈溪风电场今年3月获省里批准立项,建设装机容量4.95万千瓦,投资3.8亿元。

“我们还在等待上头敲定最终的选址。”马晓国说。由于选址迟迟未定,原定于6月中旬完成的项目可行性研究报告不得不推迟。

黄福星是台州椒江区政府风力发电工程建设指挥部负责人之一。由他牵头负责的大陈岛风力发电场项目,由民营企业台州星星集团投资。该项目总投资达4.5亿元。

因为这个风电场位于岛上,必须通过铺设海底电缆与陆上的电网相连接,单这块就需要很大的投资。“省里已经决定海底电缆由地方政府、省电力部门和企业共同投资,我们正在就出资比例进行谈判。”黄福星说,顺利的话,大陈岛风电场明年三五月份就可以投产。

星星集团和金轮集团只是踊跃投身风电的民营企业中的两家。在缺煤少电的华东地区,风电吸引了越来越多的眼球。按计划,到2020年,中国将建设2000万千瓦左右的可再生能源发电厂,其中以风电为主。受到政府的鼓励,不少民营企业对投资风能发电表现出极大的兴趣。

由于前期投资大、成本高,投资风电将会面临一些阻碍。申银万国证券研究所的

电力行业分析师说:“关键的问题在于电价。”风电成本每度五六毛,通常是按投资收益率的10%核定上网电价。从目前来看,风电还不具备与火电竞争的能力。此外,技术是目前制约民企进入风力发电行业的一大难题,因为所用设备几乎都需要进口。

浙江省经贸委资源处副处长屠国富表示:“政策研究了很多年,但都不是很解渴。”他说,当地现有的一些风电项目大都只能做到保本微利。

黄福星却对前景非常乐观。这位前任地方供电局局长说,考虑到煤价上升加上脱硫费用,风电和火力发电的价格剪刀差会逐渐缩小。用不了几年,风电场的价格就会低于脱硫后的火电厂。

发电机热潮起潮落

几天前,位于上海西郊的工厂里,上海鼎新电气集团开了一次生产动员大会。随着天气一天天热起来,该集团又将迎来一年中的首个销售旺季。只是今年,总裁助理夏中华的发言多少有一些不同,因为他们赖以生存的柴油发电机市场,在经历了近两年的牛市后,行情开始由高烧逐渐降温。

鼎新电气专事柴油发电机生产,产品主要用做中小型企业的备用电源。去年一年,这家民营企业的销售额达到5亿多元,创了历史新高。而通常的年销售额还不到这个数字的一半。这样的好前景也许从此不会再有,但是夏中华并不感到失落。市场从业二十年的经验看来,前段时期的市场不过是非常规发展,现在开始恢复到正常状态,是意料中的事。

由于突如其来的电荒在2003年底席卷中国,饱受拉闸限电之苦的企业纷纷购买发电机自救。在华东和华南两大缺电最严重的地区,地方政府出台了各项政策鼓励企业自发电,包括发放发电机容量补贴,以及对进口发电机实行税收优惠。发电机行业一时牛气冲天。

夏中华记得,厂里生意最好的一段时间是在2003年6月到2004年5月。他说,那时经常要加班加点,总是处于供不应求的状态。最多的时候一个月销售额做到了5千万元。夏中华那时负责销售,经常是客户拿着汇票进门,他都不敢接单。

如今,市场显示出了饱和的迹象。到去年为止,浙江已有近半数的企业购置了柴油发电机。国内最大的摩托车铝合金轮胎厂商浙江万丰奥特集团去年就买了四台发电机,其管理中心主管官卫鹏表示,没有必要再买发电机了,“买柴油机不过是为了应一时之需。电荒再过一年多就能缓解,再投资不值。”

杭州市在刚出台的一项政策中表示,明年开始不再鼓励企业新购发电机,并取消原有的发电机容量补贴。这释放出一个强烈的信号——也许用不了太久,那些自备的柴油发电机就要被束之高阁了。发电机的价格已在去年从最高点回落。夏中华说,价格掉下来也就花了2个月的时间。以800千瓦柴油发电机价格为例,在去年4月份到了顶峰,冲到140多万元,到6月份时下跌到110万元。此后,价格没有大的波动。

昆山市胜达发电机有限公司一位销售经理说,今年的发电机牛市行情开始接近尾声,已经有经销商为了降低库存抽逃资金,以低于成本价抛货。她认为,小企业会先退出市场,挤去泡沫后,发电机市场将回归正常发展状态。

这样的状态也许更让人觉得踏实。“我们一直很理智,”夏中华说,“市场总是有个饱和度,我们预见到了销售下滑的一天,在动员会上作了必要的提醒。”他说,那些潮水般涌进退出的商人,不过是昙花一现。

三家企业的大生意

能够成为SPX(美国斯必克中国投资有限公司)的销售人员是件幸福的事情——无需费尽口舌的去讨客户欢心,订单就接踵而至。

从2003年开始,这家拥有世界最先进空气冷却技术的世界500强公司在中国的命运就有了显著转变——数年前,由于业绩不理想,SPX总部几乎考虑关闭在中国的工厂,而现在,它已经持续两年每年轻而易举地拿到几十亿的总包合同。

一切归功于中国电力市场的迅猛发展。近些年来,由于电力需求迅速加大导致电力能源紧缺,中国各地纷纷加快了电站的投资建设,而在各类电站中,火电站占据了绝对数量,比例大约在70%以上。但同时,这些地区干旱缺水,而发电的冷凝过程需要消耗大量的水资源,因此国家发改委对新建燃煤电厂提出了新的技术要求——在冷凝过程中采用空冷技术。(即“空气冷却”,过去电厂采用的是“湿冷技术”,为“水冷却”)按照SPX公司采购经理孙先生的表述,“在这个领域里,每次投标,参加的企业都只有三家。”

空冷技术的节能优势显而易见。粗略估计,运用以往的湿冷技术,生产一度电要消耗30公升的水,而用空冷的话,只需2.7公升。

目前,拥有空冷核心技术也的也只有SPX和GEA两家公司,而这两家公司在中国空冷行业尚未兴起之时就已经扎根多年,这使得国内企业无法像脱硫行业那样在短时间内迅速发展起来——不过,虽然国内的脱硫企业同样不能拥有脱硫技术,但后者却通过和外商合作开发的方式一起分享其中的利润。

孙口中的三家企业除了SPX以外,另两家是总部位于德国的基伊埃能源技术有限公司(GEA)和国内上市公司哈尔滨空调股份有限公司(“哈空调”,600202)。

“但哈尔滨空调只承接一些小的项目,因此对其他两家企业构成的竞争威胁不大。”而事实上,就是这些“小项目”也已经让哈空调的财务报表足够好看。2004年该公司实现主营业务收入27128万元,同比增长64.79%。

加速西电东送 火电核电山东争锋

■本报记者 种昂 济南报道

整体来看,山东并不缺电,可是发展较快的东部地区却仍在高峰时段频频遭遇电荒,将东部丰富的火电资源输往东部是缓解这种不平衡的有效方案。近日,山东电力集团500千伏青州输变电工程正式投产送电,它的完工意味着山东省青岛、烟台、威海、潍坊今夏有望不再遭受停电之苦。

然而,正是由于东西部电力的发展不平衡,一个建设核电群的规划一直在山东半岛地区酝酿。随着山东省内西电东送工程的推进,传统火电企业必将同新兴核电企业上演一场争夺山东半岛的战役。

千里调拨

山东电力集团计划发展处有关负责人告诉记者,青州输变电工程可称为全省西电东送的“神经中枢”。

据山东电力工程设计院的一位专家向记者介绍,2004年全国24个省市拉闸限电,从山东整体来看东部沿海是惟一不缺电的省份。但这种供需基本平衡却存在电源布局与经济发展、电力需求不相匹配的问题。山东东部经济发展活跃,用电需求大,网内发电装机容量相对较少,高峰时段频频遭遇电荒。据预测,今年夏季青岛等四城市用电负荷将高达740万千瓦,但区域内发电装机容量仅有433万千瓦;而在山东西部,依托丰富的煤炭储量,济宁、菏泽、枣庄等市建起了一个个机组强大的火电厂,但经济发展相对落后,用电负荷较低,当地工业和城乡居民用电消化不了,机组有时不得不“消极怠工”,造成局部“窝电”。

“山东主要电网的铺设几乎都是东西走向。”山东电力集团一位有关负责人指着墙上的《山东电网分布图》告诉记者,青州输变电工程建成后,可增加120万千瓦的东送能力,将大大保障半岛地区的工业和生活用电。2006年底,山东电力集团投资50多亿投建“西电东送”工程将全部完成。届时,经聊城-泰安-青州-潍坊的中线通道和济宁-泰安-青州-潍坊500千伏复线、滕州-沂蒙-日照-黄岛-崂山两条500千伏复线三条高速大通道将全线贯通。

电力能源的千里调拨可以解决青岛、烟台等四个城市的电荒之虞,其中有行政部门的通盘考虑在其中,但无疑可使传统的发电企业率先抢占山东半岛的电力市场。由于“西电东送”通道横贯山东,由西部煤炭产地直通东部负荷中心,对于传统火力发电企业无疑将是一大利好。

据一位电力研究人士指出,“西电东送”得益最大的还属山东电力集团与其全资控股公司鲁能集团。虽然鲁能在山东并不是最大的发电企业,但在鲁西南产煤地区鲁能下属电厂数量则是最多——拥有运河发电公司、临沂发电公司、聊城热电有限公司、莱莒发电厂、济宁电厂等多家火电厂,并且在还将在巨野煤田投建240万千瓦的坑口电站。所以,“西电东送”将使山东

电力集团与鲁能集团协同发展,并为鲁能以及其他发电企业扩大产能留有空间。

争夺战

“火电与核电的竞争将是必然的。”采访中山东电力设计院的一位专家表示。按照西电东送进度,整体工程将于2006年底完工。而海阳核电站2010年即可投产,显然,留给传统火力发电企业的时间并不多。

据了解,此次原本计划28个月的青州输变电工程仅用9个月时间就建成投产,创全国同规模输变电工程施工的最短纪录。“西电东送”工程建设也将连续3年“双过千”,即投产220千伏及以上变电容量突破1000万千瓦伏安,投产线路长度突破1000公里。山东电力集团公司计划发展部的统计表明,2004年投产的500千伏变电容量接近过去20年的总和;投产的220千伏以上变电容量超过目前全省原有

一个建设核电群的规划一直在山东半岛地区酝酿。随着山东省内西电东送工程的推进,传统火电企业必将同新兴核电企业上演一场争夺山东半岛的战役

220千伏及以上变电容量的四分之一。有业内专家分析,这一方面是急于解决山东半岛缺电的难题,另一方面也是火电在与核电拼抢时间。

为了根本解决山东半岛缺电的困扰,按照山东省的规划,烟台海阳、威海荣成、乳山和青岛即墨、胶南将陆续投建核电群。年发电量达600万千瓦海阳核电站预计2010年投产发电。如今威海荣成、乳山核电站也已经在国家发改委“排上了队”,等待立项批准。威海乳山远期待计划装机容量为600万千瓦,荣成宁津核电站装机容量为400万千瓦。这意味着,传统火电将同新型核电企业上演一场争夺山东半岛的能源战役。

山东电力设计院的一位研究专家分析,目前来看核电的成本要比火电稍高,但由于煤炭作为不可再生资源毕竟有限,加之铁路运力的不足,国家环保部门对火电污染的限制越来越高,都将成为火电价格成倍上涨的直接因素。此外,电力从山东西部调往沿海,电价也势必再度调高以抵补“西电东送”基础设施建设费用。而核电的前期建设成本巨大,但后期发电成本将会逐渐缩小,其可再生、环保等特点势必将比传统的火力发电具有更大优势,而中电投、中国核工业集团、华能等具备核能发电企业也将逐渐夺取火电企业的市场空间。

| 目前山东境内主要发电公司 | | | |
|--------------|-------|----------------|--------------------|
| 名称 | 成立时间 | 总装机容量 (万千瓦) | 旗下发电厂 |
| 华电国际 | 1994年 | 731.2 | 邹县、十里泉及莱城等8家发电厂 |
| 鲁能发展集团 | 1988年 | 361.3 | 黄台、烟台、沾化发电厂等10家发电厂 |
| 华能国际山东分公司 | 2001年 | 573.5 | 威海、济宁、日照等6家发电厂 |
| 山东中华发电 | 1997年 | 300 | 石横发电厂、菏泽电厂、聊城发电厂 |

相关报道

中国最大核电站启动

■本报记者 尹永铸 青岛报道

近日记者获悉,中国电力投资集团公司(以下简称“中电投”)控股的山东海阳核电站《厂址安全分析报告》和核电站一、二、三机组《环境影响报告书(选址阶段)》,已通过国家核安全局专家会议评审。至此,山东海阳核电站只待国务院办公室审批签字,项目即可全面动工。这意味着,在山东众多核电项目中海阳核电站将率先启动。海阳核电站建成之后将成为我国最大的核能发电项目。

据了解,海阳核电站位于胶东半岛上的海阳市东南部,总投资600亿元人民币,分三期实施,一期将建设2台100万千瓦级核电机组。该项目可行性研究报告显示,海阳核电站的规划容量为600万千瓦级核电机组,并留有扩建条件,拟于2010年开始发电。据相关资料显示,海阳核电站建成之后将成为迄今为止我国最大的核能发电项目。

记者从中电投下属的山东核电有限公司筹备处了解到,目前山东海阳核电站工程前期“四通一平”(通路、通水、通电、通信、供暖和平整场地)工作

基本完成。核电站附近的董格庄、冷家庄两村千余户村民正在为搬迁做准备,待新村子建好后马上搬迁。甚至核电旅游已被列为海阳市推介项目。

“海阳核电项目的启动,山东已等待了十年。”山东电力工程咨询院一位参与项目规划的专家告诉记者,从海阳核电项目最初选址到现在的发展变化可以折射出我国煤电供求的变化。早在1983年,我国第一批核电站大亚湾、秦山核电站尚在论证时期,山东就曾有过在胶东建核电站的设想。由于建设核电站对地理环境有严格的要求,经过优选却发现,胶南、即墨、海阳、乳山、烟台都符合建设要求。但由于当时我国煤电形势并不紧张,而核电站由于技术、安全要求较高,所以建核电站的工作一度停滞。

“中电投之所以能率先通过评审,很重要的因素是由于在中国核电市场上中电投是目前惟一拥有核电股份的国有发电集团。”一位核电专家如此分析,由于核电对技术和安全性要求高,此前核电站的建设都是具有军工背景的企业承担。

纪念世界人民反法西斯战争胜利60周年

北京人艺网站: www.bjry.com

北京人民艺术剧院

编剧:彼得·普列蒂斯(奥地利) 乌利希·贝希尔(德国)

导演:顾威 舞美设计:吴穹 灯光设计:李聪

主要演员:朱旭 郑榕 龚丽君 周正 米铁棍 李源 何晴

演出地点:首都剧场

演出时间:2005年5月25日——6月19日 每晚7:30(周一休息)

票价:280元 200元 150元 120元 100元 80元

学生票价:60元 40元(凭学生证入场) 现已开始售票,并办理团体票

订票电话:65250896 65248847 65250123(四环内可免费订票)

学生票预订电话:85118822



国家注册商標

元亨利

北京元亨利硬木家具有限公司

黄花梨、紫檀古典硬木家具精品的聚集地



- 中国名优产品、中国著名品牌。
- 中国十八省市家具行业2003年“诚信”企业。
- 中国保护消费者基金会“质量保障、信誉承诺”企业。
- 国际质量经济联合会授予：2004年度3.15重点推介的质量过硬服务满意创“名牌示范企业”。

北京店：010-69599999

上海店：021-32270655

大连店：0411-83687926

总部地址：通州区宋庄镇儒苑木业

传 真：010-69593333

手机设计公司：乱世英雄走出幕后

■本报记者 杨兆清 北京报道

此前,这是一个“奇怪”的群体,他们埋头做事,不事声张,更不喜欢接受媒体采访。在市场景气的时候,他们躲在手机厂商背后,闷声发大财。而随着“韩流”的逐渐退潮,自身的成长和外部市场的变化,一个中国手机设计群落开始走出幕后“抬头看世界”。

30 岁的邓森曾是一家广告公司的总经理，活力充沛的他喜欢标新立异。当西门子 2003 年在中国推出 Xelibri 系列手机时，邓森立刻买了其中一款。尽管被有些朋友笑作“像一枚丑恶的鸡蛋”，邓森却不以为然。他在手里面旋转了一会上面圆下面黑色的手机，抚摸着排列在手机身两侧的按键笑着说：“我喜欢跟别人不一样。这款手机让我觉得与众不同。”

美国著名设计公司 IDEO 在为西门子设计 Xelibri 手机前,作了针对年轻人心理的大量调研,使这些手机既时尚又符合年轻人崇尚个性的需求,他们甚至能把这些手机挂在身上当作饰品。

一年多后,邓森换掉了他的“个性”手机:“虽然设计很有特色,但功能有些欠缺。这款手机的短信功能很差。”

如今，由于多种原因西门子早已放弃了 Xelibri 系列手机的生产，中国手机市场的环境也已“面目全非”。然而手机设计的力量却从未衰落。市场研究机构 iSupply 称，未来几年内手机价格将保持稳定，这得益于设计企业对手机新功能的开发。

“设计漩涡”

在度过了短暂的高速增长后期后,2004年国内手机产业进入了痛苦的转型期。在这由繁荣而转型的过程中,手机产业链中的一个群落——手机设计企业越来越引起业界的关注,其在产业链中的地位也越来越显著。

此前,这是一个“奇怪”的群体,他们埋头做事,不事声张,更不喜欢接受媒体采访。或许他们跟媒体打交道最多的情况,就是在媒体上刊登招聘设计工程师的广告,通常都是“急聘”、“高薪”。

1999年,中国电子收购飞利浦手机研发中心,成立国内第一家手机设计公司中电赛龙时并没有引起太大的反响。甚至此后的三年中,国内手机市场虽开始高速增长,但国内手机设计仍待萌芽。

水清木华研究中心电信市场研究部分析师沈子信介绍说,2002 年时手机设计行业基本上由台湾地区和韩国的设计公司主导,蓬勃的国内手机市场使其平均行业毛利率预计超过 300%。

一旦意识到这个巨大的市场空间,即便是摩托罗拉也不能留住其优秀人才创业的冲动。2002年董德福在考查过韩国手机设计企业后,从摩托罗拉中国区销售经理的职位上辞职,创立了德信无线。同年5月在深圳还成立了另一家手机设计企业——深圳经纬科技有限公司,公司主要技术人员来自康佳电子。

2003 年,国内手机设计企业开始发力,中电赛龙、德信无线以及深圳经纬科技开始与韩国设计企业争抢订单。2003 年,80%左右的手机设计流向了中国市场。韩国繁荣一时的设计企业 Telson Elec-



tronics、Sewon Telecom 等出货量均急剧下降。

谈及韩国手机设计企业的衰落,沈子信打了个比方说:“中国手机市场容量巨大,这就像一个巨大的漩涡,把周边的手机设计企业全都带进漩涡里。”而随着手机国际巨头将研发中心设到中国,中国将成为世界手机设计的中心。

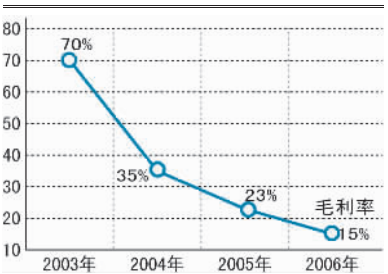
在高利润率的吸引下，中国手机设计企业的注册数量达到了高潮，2004 年中国有 50 家左右的手机设计企业。一位德信无线前员工回忆说：“这是一个暴利的行业，你想想，毛利率有 70%！”

据中国移动通信联合会的统计,2004年国内手机设计企业提供了400多个手机设计方案。

2003-2008 年
中国手机设计公司手机出货量及增长率



2003-2006 年
手机设计行业平均毛利率变化图



赛迪顾问消费电子咨询事业部分析师高峰分析说,相比韩国和台湾地区的手设计企业,国内企业的“硬成本”和“软成本”优势明显。硬成本优势是指国内手机设企业的本土化采购和价格带来优势;而品品牌厂商的沟通交流方面,又比国外企业“近水楼台”。

“中国流”

在市场景气的时候，手机设计企业躲在手机厂商背后，闷声发大财。随着自身的成长和外部市场的变化，手机设计企业将走出幕后“抬头看世界”。

韩国手机设计公司的命运是个很好的例证。法国萨基姆 1999 年开始为波导提供设计方案,次年波导成长为国产手机销售冠军时萨基姆也大发其财。随后波导又找到更符合中国消费者口味的韩国设计公司 SEWON,并成为 SEWON 的大客户。随着波导开始尝试自主设计,这些手机设计企业在中国市场的出货量迅速下降。

据波导研究院的吴黎辉介绍,2003年以前,“韩流”是手机市场的主流。但随着市场环境的改变及国内手机厂商对降低成本的考虑,韩流逐渐退潮。除成本因素外,手机厂商还期望通过自主设计形成独特一致的风格。

为打造独特风格,手机厂商甚至会从一开始就选择自主设计。华硕手机研发负责人洪宏昌称,华硕去年在台湾推出手机产品,但研发早在3年前就已经开始。在他看来,手机设计企业的方案大多面向大

众,无法提供更个性、更高端的产品。而华硕采取自主研发,先从高端 PDA 手机起步,更能形成自己的独特风格。另外,手机设计企业在与手机厂商的沟通中会存在问题,比如交货延迟及大批量生产时的不良率较高等。

国内手机市场处于痛苦转型的同时,全球手机市场也面临拐点。敏锐的手机设计已经开始跟进。据称,德信无线目前的中外客户比例是3:7,而中电赛龙也在大陆接单,法国出货。不约而同地,这两家较为成功的设计企业,竟然都是外向型的。

水清木华的沈子信分析说,手机设计公司面临产业整合。首先是横向整合,国内手机设计企业将继续主导国内市场,但新一批手机设计公司的创立,将使行业内部的整合不可避免,并将出现超大型手机设计企业。横向整合还将产生全球性设计企业,中电赛龙就是一个外向型的跨国联合研发中心。

另外,跨国公司将继续看好国内市场,手机巨头也纷纷将设计中心转移到中国。随着这种步伐的加速,中国成为全球手机设计中心的愿景并不遥远。

其次,手机设计企业的整合还将在产业链上纵向展开。这将会产生更多中电赛龙这样的手机 ODM (Original Designed Manufacture 即代工设计制造商)公司。沈子信预计,两年后将拥有手机设计企业转变为品牌厂商,前提是拥有足够的资金,方式则是并购生产商或渠道商。

2005年5月,德信无线在纳斯达克成功上市,融资1.42亿美元,成为首家上市的国内手机设计企业。在利润率不断下降、市场处于低潮时,越来越多的手机设计企业面临资金压力,能通过上市融资的自然只是少数,分析师相信2005年将有机手机设计企业撑不过难关而亏损甚至倒闭。

然而,2005 年仍值得手机设计企业期待。实行手机生产牌照核准制后,国内手机企业将扩展到 60 多家。吴黎辉称,很多新“玩家”初入市场并不具备快速推出新品追赶市场潮流的能力,将不得不借助专业设计公司的力量。



中国联通
CHINA UNICOM

引领通信未来

世界就在你眼前

一分钟组会
就这么简单

“面对面”的会议却无须聚首？

“宝视通”可为您提供更便捷、高效的视讯会议功能，使企业会议沟通更简单，运转效率更出色！

 **宝视通**
UNI-VIDEO
——让沟通面对面——

详情请登陆 <http://video.cnuninet.com>
或拨打客服电话10101818咨询

上海的ADA过生日

纽约的合作成功

深圳工厂控制

天津研发会议

责编 杨兆清 E-mail:sooloo@163.com 主编 姜坤瑛

■本报记者 杨阳 北京报道

继华为、海信、大显、奥克斯、江苏高通 5 家企业获得了生产许可后,发改委于 5 月 27 日发布公告核准同意上海英华达、苏州明基电通、深圳创维和深圳金立通信 4 家企业的手机生产项目申请报告。

随着技术的成熟,手机行业的准入门槛越来越低,初期投资越来越少,几大知名品牌的利润也相对比较丰厚——尽管一些企业已经步入亏损,但还是有很多公司看好这个行业,准备进入。

面对手机投资过热,发改委在两次公布核准企业许可的同时均郑重发出警告,“目前手机市场供大于求,随着产能不断增长,行业投资风险日益加大,许多企业已出现亏损”。同时提示拟进入该领域的企业“一定要认真分析市场状况和产业发展趋势,充分认识投资风险,立足自身基础条件慎重决策”。

但是,新获得手机生产许可的一些企业在嗅到危险的气息之前,仍然兴冲冲地快马加鞭,而早已骑虎难下的一些公司则在大潮的推动下无奈地前行。他们身后,没得到生产许可的企业,如长虹、紫光以及 UT 斯达康等,仍然仆仆后继地执着坚持——2005 年的手机行业在急速膨胀之后正在走向一个不确定的未来。

“不出两年,中国手机品牌将有大量被淘汰。”NEC 通讯(中国)有限公司总裁卢雷说,“在国外,一个市场只有 5 到 10 个品牌,而在中国手机业中,大大小小已经几十个。”

不论围城内外的人们如何小心翼翼,各种风险已将手机行业逼上整合的独木桥。

技术短板

以深圳金立和明基电通为代表的“价格”和“品牌”是目前手机业新玩家的两条代表路线。

明基电通信息技术有限公司营销总部总经理曾文祺兴奋地告诉本报,“得到生产许可之前,我们只能在渠道上实施推力,而现在,我们可以通过打广告的方式增加 BenQ 手机的拉力。”曾文祺对明基手机的期望是“今年每个月销售 10 万台,不亏损就可以”。

NEC 通讯(中国)有限公司总裁卢雷指出,“老牌手机企业都有十年以上的历史,刚进来的企业只能拼价格。”

但对于更多的国内厂家而言,生存之忧已经迫在眉睫——技术、品牌、渠道、资本以及上游核心零部件的配给等任何风险性因素都可能成为逐渐分化、拉开距离并影响企业生死存亡的关键因素。

“手机质量从根本上是依靠技术。”被曾文祺称为明基电通手机事业“操盘手”的网通事业部经理陈吉告诉记者,“其实很多手机在漫游的情况下表现不好,是因为对当地基站的情况不够了解,各地电信公司的基站都不尽相同,这就需要长时间的积累。而诺基亚这样的厂商就比较占优势,他们的设备在中国电信市场占了很大份额,同时又提供终端,所以对各地的情况了解更详细,有得天独厚的资源。”

华为所采取的战略完全结合了该公司已在通讯领域建立的广泛基础,通过与运营商深度合作,通过为运营商提供网络设备和定制手机来为手机用户提供产品与服务,以建立竞争优势,避免在市场上与其他品牌进行恶性价格竞争。

“华为是一家技术型公司,除了有技



南京一家手机卖场打出手机降价销售的广告

■NEWSPHOTO/供图

发改委抛出手机生产许可第二轮冲击波 风险即将吹破手机泡沫

术和客户方面的良好积累,不仅在网络设备上取得了很好的成绩,目前在 3G 手机的准备上也在行业中比较领先,已进入国际主流 3G 手机提供商的行列。”华为技术有限公司手机营销工程部部长李承军在接受本报记者采访时说,华为已经与运营商建立了良好的合作关系,并且通过多年的努力打入了国际市场,建立了国际通道——围绕运营商进行销售和服务是华为的既定策略,也是华为的优势。

而国外品牌经历了铺设渠道的过程之后,现在已与国内手机处于同一起跑线上。

“例如明基,产品不只是手机,还有其

他数码产品,利用多种渠道的力量就比手机的单一渠道要广。”曾文祺说。卢雷更指出,“手机的技术更新快,一般手机开发需要 5 到 9 个月的周期,等产品出来已经可能不好卖了,就会变成库存,但是国际品牌的消化能力更强,可以通过它的国际渠道销售到其他国家的更低需求市场去。”

易观国际咨询公司电信分析师韩晓冰告诉记者,国产手机在 2003 年曾经占据终端市场半壁江山,应该归功于本土化的渠道优势和主攻中低端市场的战略选择。然而业绩的增长始终无法掩盖供应链的不够完善和缺乏核心技术这两大短板,积蓄已久的问题在 2004 年开始爆发。

“去年,以诺基亚为代表的国外品牌开始渠道变革。他们推出价格有竞争力的中低端手机,加上国内手机企业的生产层次比较低,在产业链中的话语权较弱,2004 年上半年的核心元器件缺货危机使国内品牌市场占有率一落千丈,2004 年年底只有 39%,已经有厂商陆续出现问题。”韩晓冰指出,易美、科健则主要是资金问题被揭露出来——在激烈的市场竞争中,有更多的厂商同样面临生存危机。

资本之痛

手机产业的高速增长引得资本的追捧——但资本的角色时而是催化剂,时而是来棍。

“中国民间资本很多,但无法向外输出,只能把眼光瞄准到国内的几个高增长行业,大家盲目上项目。”NEC 通讯(中国)总裁卢雷告诉记者,“但是到了亏损的时候,资本就会立刻给企业施加压力,无法继

续投资,尤其是在上市公司更加明显。”

事实上,在中国手机企业得到的资本支持其实十分脆弱。“实力弱的企业最多‘冲’两轮就会支持不下去了。”卢雷指出,“这些企业先投产一批手机,如果销路不好,资金就会积压在仓库里,但他们还会再冲一次,如果再不行企业就冲不上去了。在手机行业一次至少需要投放产品 10 万到 20 万台,产量太少形不成规模效应就会更亏。如果每台亏 200 元,两轮下来将是一笔很大的资金负担。”

卢雷分析认为,这是因为中国企业不能在一个行业做纵深发展,所以只能横向拓展行业广度,就造成了资本扎堆进入几个行业,大家都头破血流。

以熊猫移动事件为始,手机淘汰赛拉开帷幕。南京熊猫移动的陨落是宏观政策导致市场环境突变的“天灾”,是该公司总经理马志平造成的“人祸”,抑或是“手机代工”这种生存方式无法逃避的宿命?

业内人士则坚持认为,除了马志平的原因外,熊猫本身的痼疾才是它经不起资金风险考验和漫长研发周期拖累的真正原因。

“熊猫移动之所以被迫易主,导火索是 2004 年国家实行了紧缩的宏观政策,造成手机经销商资金紧张,从而由易美的倒闭引出了熊猫的资金问题。”韩晓冰指出。而计世资讯电信分析师郭畅则认为,“贴牌”才是熊猫走上的一条不归路。

重新洗牌

郭畅认为:“在市场竞争越来越恶劣

的今天,代工企业由于没有自己的品牌,就只能靠打价格战维持生存,但价格战吞噬了企业研发的大量资金,企业无法进行周期较长的研发投入,OEM 带来的利润根本不能支撑再竞争——手机贴牌企业陷入了‘打价格战需要压缩利润’和‘研发需要大量资金’的矛盾中。”

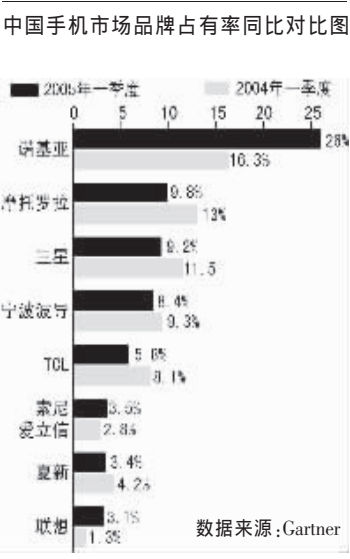
事实上,熊猫移动也曾试图摆脱代工的命运,在研发上投入大量资金并通过不惜血本争得央视广告手机标王欲借此树立品牌。然而,由于缺乏积累,技术软肋在残酷的市场竞争中暴露无遗——他们既没能迅速推出标志性产品占领市场,也没能通过渠道建设维持市场份额。

“根本原因还是在于熊猫手机缺乏核心竞争力。”韩晓冰认为,这是最终导致熊猫移动被市场淘汰的关键因素。

郭畅表示,熊猫移动的失败给所有手机贴牌厂商敲响了一个警钟——手机制造行业的洗牌已经拉开序幕;而且熊猫移动事件会令消费者对二、三线品牌开始心存戒备,这将降低贴牌厂商的市场机会。

其实,从 2004 年 12 月开始很多国产手机厂家人事开始变动已经闪现了行业洗牌的信号。

“虽然人事变动可以解决渠道、销售等暂时性的问题,但是国产手机的根本问题在于缺乏核心技术和对于产业链的控制力孱弱,这些绝非一朝一夕可以解决的问题。”韩说,“对于既缺乏核心竞争力,又无法迅速适应市场变化的国内手机厂商而言,2004 年熊猫易美和科健的没落远非结束,而仅仅是市场洗牌的开始。”



下一代 DVD 标准融合难产

■本报记者 张轶轲 深圳报道

6 月 1 日,在整个 DVD 行业密切关注中,Blue-ray 标准(以下称蓝光 DVD)与 HD-DVD 标准融合谈判又一次搁浅,最终还是没有任何实质性进展。

这场争吵了 3 年多,直接牵涉全球 200 多家公司的两大阵营谈判表面上是各个标准的技术之争,而实质上则是包括标准制定者、内容提供者、相关设备厂商等等各方利益集团矛盾的集中体现。在两大阵营代表企业发给本报的答复中,不约而同地表示“会继续和其它格式的支持者进行开放性的讨论”。

阵营之争

对中国的 DVD 行业而言,能对未来产业升级换代有全局性影响的主要是以飞利浦、索尼等为首的蓝光 DVD 标准阵营和以东芝、NEC 为首的 HD-DVD 标准阵营,以及中国主导的 EVD 标准。虽然基于市场客观的需求,最终形成统一的标准已是各方的共识,但最终的融合方式却拥有很多难以轻易克服的难点。

“从消费者来说,最终有统一的标准是最理想的。”飞利浦知识产权及标准部首席执行官陆毕德(Ruud Peters)透露了两大阵营谈判过程中的难题,“但现实情

况是,双方都认为自己的标准是最好的。”

在技术层面上双方融合的难点主要集中在对盘片技术的争议,蓝光阵营的“蓝光光盘”标准,由于记录层能够重叠,所以可以实现较大的记录容量,但是需要全新的制造设备以及先进的制造技术。而东芝阵营的“HD-DVD”标准由于采用了和现行 DVD 光盘相同的构造,可以使用现行的 DVD 生产设备制造,所以制造成本比“蓝光光盘”要低,但在容量方面则稍逊一筹。

对此东芝本部方面透露,使双方谈判陷入僵局的技术方面的主要难点是“无法获得能够论证蓝光 DVD 优于 HD-DVD 基本证明数据,因此谈判无法进行具体的讨论”。

但对于 HD-DVD 阵营声称 HD-DVD 盘片价格低于蓝光盘片,蓝光阵营并不认同这种观点。据飞利浦知识产权及标准部首席执行官陆毕德(Ruud Peters)介绍,投产初期播放专用光盘的成本方面,蓝光光盘要高一些。不过,一旦进行批量生产,成本差距将越来越小。

而对于中国 EVD 标准与以上两大标准融合的可能,陆毕德(Ruud Peters)

则认为面临的难点会更多,“从技术上讲,EVD 几乎无法与以上两种标准实现统一,因为其物理层密度大大低于蓝光和 HD-DVD。标准的统一不仅需要应用层面的统一,也需要物理层的统一。”

EVD 标准的主要倡导者今典集团董事长张宝全则乐观地认为:“EVD 与其他标准的合作完全可以双赢”。

投资的游戏

中国家电业资深专家、国务院发展研究中心市场经济研究所市场咨询中心副主任陆卫波认为,下一代标准的统一是各方联合市场博弈的过程,所以要达成统一很艰难。

他表示,一方面各方阵营均已经为开发下一代碟机技术投入了巨额资金,没有一方突出形成最终竞争优势之前,任何一方的轻易放弃都意味着巨大的损失,而且最终的决定要看各方相关产业和产业链的完善程度,看谁形成产业化的速度更快;另一方面,如果各方阵营不加快融合步伐,市场需求将极有可能推动更新更快的技术,取代这些现有标准,最终两败俱伤。而这也造成蓝光 DVD 标准阵营和以东芝、NEC 为首的 HD-DVD 标准阵营分

分合合欲罢不止的胶着局面。

张宝全对此则表示,两大阵营合并谈判的进展如此之快确实让人意外,究其原因,可能和中国 EVD 标准的出台带给他们的压力不无关系。

“很重要的一点是任何标准只有获得了产业链的支持才真正具有商业价值。”陆毕德也同样强调了产业链的重要性,“对于下一代光储存标准来说,内容供应商,如好莱坞制片商的支持是十分关键的。”

据了解,目前,这三方阵营公司都在努力赢得更多好莱坞电影制片公司的支持,现在支持蓝光和支持 HD-DVD 的制片商各占一半,而且他们对两种格式的特点非常了解。而中国的 EVD 标准阵营也在积极地进行内容提供方面的完善。

“看谁的标准能争取更多的支持者,看谁的技术具有领先性和包容性,谁的产业支持更完善,谁就能在这场综合的标准论战中胜出。”上兵伐谋企业管理顾问有限公司首席分析师刘步尘认为这是未来标准最终确定的主要因素。

看不清的未来

中国 DVD 行业面对混乱的标准阵

新闻周



人物

李开复

微软副总裁,还是一个和蔼的老师?如果你登录“开复学生网”,可能会对这位在微软做到最高位置的华人产生一个比较全面的印象。最近李开复在给青年学生的信中谈到学习如何成为企业家,他给出了出国读书、在大学里选择最热爱专业、除了专业技巧外应更加重视人品、沟通等软技巧以及必须有坦然接受失败并从中学到的胸襟等 8 条建议。也许在青年学生眼中,他更像一位师长。浏览 5 月 31 日的开复学生网,可以看到当天李开复有五条回复信息,分别针对留学、成长、学习等三个主题,这还不是他涉及的全部,开复学生论坛中提出的问题包括情感、家庭、科技、英语及工作等各个方面。李开复在国内校园举作的演讲超过 200 次,回复学生邮件上千封。

引语

“在物理研究领域,中国许多方面已经逐步跟上了世界发展的步伐,要做出自主的、独创性的理论和实验成就来,最重要的还是要进一步提升我们中国科学家科学思维的能力、做原始创新的勇气 and 信心。”

中科院院长路甬祥在报告《百年物理学的启示》后答问中认为,中国科学家仍需进一步提升思维和原创能力。

事件

联想宣布成功并购 IBM PC 不出一个月,戴尔爆出“邮件门”事件。一名戴尔的销售经理在给客户的邮件中称,每买 IBM 一美元产品,都是直接支持和资助中国政府。戴尔在承认邮件确实存在后发表声明,称对该员工发表的评论表示遗憾,并称员工个人行为不等于公司行为。一封邮件,也许并不值得引起这么大关注,联想在 6 月 1 日的回应也比较平淡低调。然而在美国市场,戴尔与联想的正面交锋将不可避免,戴尔一线销售人员的压力可想而知,而拿“支持和资助中国政府”说事,不过是说服客户时不怎么成功的技巧而已。但联想乍一国际化,在本地市场上既要当仁不让地与对手竞争,又要注意“做个好邻居”,这也将是国际化的功课之一。

数字

2%

敏感的专利费问题将一直持续在 3G 由争辩到未来开局运营的整个过程。GSM 协会中国区负责人黄宝忠称,GSM 协会希望专利费越低越好。他个人则认为,专利费收取比率应该不超过总体费用的 2%。据称,如果主要厂商不支持个位数的专利费率百分比,将使全球手机产业所付出的费用大幅增长。据 Informa Telecoms & Media 公司预计,到 2017 年全球手机产业用于 WCDMA 专利费用的支出将达到 800 亿到 1000 亿美元。专利费过高不利于二级厂商的发展,并限制 3G 产品的研发。

标准

信产部拟制定网络游戏强制标准

沉溺于网络游戏世界的孩子们或许不久就能找到走出迷宫的通道。信息产业部、文化部将制定网络游戏开发和运营等有关强制性行业标准,强制网络游戏企业用技术手段对可能诱发网络游戏成瘾症的游戏规则进行改造。由文化部起草的《游戏产品内容审查标准》6 月开始也将广泛征求社会各界意见。网络游戏的主要主体是 35 岁以下年轻人,其中缺乏自制能力的未成年入占相当比例,他们往往容易受网络游戏产品中色情暴力等内容的影响。“私服”、“外挂”等侵犯知识产权、扰乱市场秩序的问题也因屡次发生而引起人们的广泛关注。

西安交通大学

合作项目
二〇〇五年招生

· 经国务院学位委员会办公室批准认可的合作办学项目 · 授予香港理工大学学位, 学位证书国内承认, 国际认可
· 香港理工大学、西安交通大学两所知名高校教师任教 · 教材以案例为主, 强调实用性, 全部课程与国际接轨

招收对象: 经教育部批准, 具有本科学历, 成绩优秀, 英语水平达到大学英语四级(425分以上)或托福 80 分以上, 年龄 20 周岁以下, 身体健康, 品行端正, 具有创新精神, 能够适应国际化管理要求, 并能通过英语面试者。
工商管理硕士 (MBA)
报名条件: 凡具有国民教育本科学历, 本科毕业或具有六年以上工作经验者, 大学毕业后有多年管理经验者均可。
入学方式: 所有申请者均需参加全国统考, 成绩优秀者经学校面试合格后可免试入学。
报名时间: 2005 年 4 月 24 日至 5 月 31 日 (周六、周日除外)
报名地点: 西安市雁塔路 88 号西安交大科技园国际科技教育大厦 208 (邮编: 710048) 西安通理国际商学院办公室
电话: (029) 83359002, 83359006 传 真: (029) 83359003 电 邮: zhaowen@xatongli.com 网 址: http://www.xatongli.com

清华大学

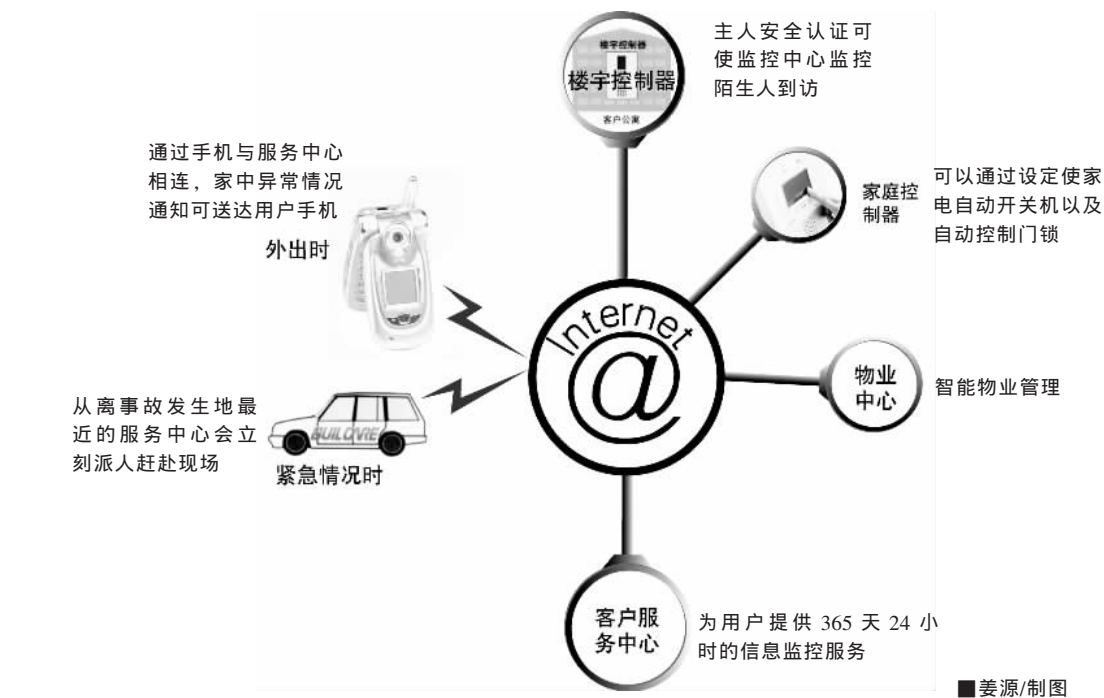
公司治理与资本运作高级研修班 (第 15 期)

2005 年 7 月 9、10 日举行《公司治理与现代企业制度》、《公司治理与资本运作》讲座

| | | | | |
|----------|--|--|--|--|
| 课程 设置 | ※ 证券市场 ※ 战略管理 ※ 宏观经济 ※ 国家货币政策 ※ 税务筹划 | ※ 企业重组 ※ 企业文化 ※ 公司管理 ※ 法人治理结构 ※ 全面预算管理 | ※ 财务管理 ※ 国际投资与招商 ※ 风险投资 ※ 资产证券化 ※ 私募基金 | ※ 管理层收购 (MBO) ※ 投资银行业务 ※ 企业兼并收购 ※ 境内外上市途径 ※ 财务报告分析 |
|----------|--|--|--|--|

主办单位: 清华大学继续教育学院 招生对象: 企业董事长、总经理及其它决策层领导
研修目的: 使企业家通过资本运作, 了解和掌握现代公司治理与资本运作、筹划的知识与方法
学习期限: 一年, 每月利用第三周双休日集中学习两天
时间安排: 2005 年 6 月至 2006 年 6 月 (招生资料备案)
咨询电话: 010-6270 2016, 6270 2017, 6270 2018 联系人: 崔老师/任老师
分 机: 010-6279 9966 转 8161, 8166, 8169 传真: 010-6270 2019
电子邮件: ceo666@mail.tsinghua.edu.cn http://www.ceo.net.cn

INFO-TECH IT



欢迎入住未来公寓

■本报记者 杨兆清 北京报道

你心目中的未来住宅是什么样的？100 个人也许会有 100 个不同的答案。日立给出的答案是“IT 住宅”。第八届北京科博会上，日立集团展示了即将在中国销售的“IT 住宅”系统。

更安全、更舒服、更适宜人居住

日立推出的“IT 住宅”系统像一栋未来公寓，整合了电梯、等离子电视、楼宇安全防范等多种技术。广州日立电梯有限公司楼宇事业部副部长罗宏介绍说，这套系统售价为 5 万元人民币，目标对象为每平方米售价在 1 万到 1.5 万元人民币的楼盘。

随后罗宏演示了这套应用了多项日立技术的昂贵系统。在 IT 住宅单元门口，使用手指静脉验证技术打开大门，这项技术由日立中央研究所研发。门口的另一套系统是 IC 卡与电梯连动系统，在 IC 卡通过认证后，电梯将自动下降到一层。另外，通过 IC 卡房主可以设定房门开关、室内照明及电动窗帘的自动操作。而室内的健康监测腕表是日立的另一项发明，可以通过腕表测量佩戴者的体温、血压等健康指标。

日立对其倡导的生活空间充满了陶醉，都市开发系统集团的最高负责人大沼邦彦告诉记者：“未来 IT 住宅将作为安全、舒适、更适宜人居住的公寓。”

在 IT 住宅的功能中，让日立自豪的首先是严格的安全认证。主人进入公寓前必须通过安全认证系统即手指静脉认证，它的先进之处在于比指纹认证更卫生、更不易伪造。在主人的 IC 卡通过门口验证的同时，电梯已经自动从高层下降至一层等候。而如果是陌生访客，电梯将允许他只能去住特定的楼层。

电梯到达主人所在楼层，使用 IC 卡打开房门，同时主人预先设定的自动系统开始动作：电动窗帘缓慢拉下来，房门自动上锁，空调开机并设定在合适的温度，热水器开始预备热水，桌上的等离子电视已经打开，说不定就是主人最喜爱的频道，而房间主人所要做的，就是坐在沙发上，享受这一切。

这时主人家的孩子下了学校的班车，房间外的摄像头可以显示他的图像，让主人确知他是否安全。而在孩子进电梯前，主人也可以通过房内的显示屏看到有没

有陌生人尾随进入。大沼相信，所有爱孩子的人都会想住进这种公寓。

所有这些功能，均由一台放置在柜子中的不显眼的家庭控制器实现。家庭控制器可以连接电脑终端、空调、热水器、电视等室内设备，它们均可以通过手机当作遥控器来发号施令。

另外，在这个 IT 公寓里还会有些小“玩意儿”，比如健康监测腕表，像一只手

IT 住宅系统的推出，显示出日立创立 100 年后仍未能从对技术的迷恋中走出来。经历了上世纪 90 年代后期的衰落，日立重提技术复兴，并将公司的主题词改作“Inspire the next”

表，可以给老人戴在手腕上，通过传感器来测量其体温、脉搏、血压等主要健康指标，一旦出现异常，腕表将会把信号送至服务中心，服务中心可以在最短的时间内出动，及时采取相应措施。

大沼称：“不用心，绝对提供不了舒适的居住环境。”由于室内不同位置对温度的需求不一样，为达到节省能源的目的，IT 住宅在房间内设置安装了温度传感器，测量不同位置的温度，并根据各自需求进行调节。

而在主人外出时，他可以通过手机实现远程锁门，在打开房门前就打开电灯。如果有客来访或有包裹到达，系统会将消息发到主人手机上，方便主人回来后联系对方。如果房内有行动不便的老人，只要健康监测腕表发出报警信号，服务中心将随时出动，并联系最近的急诊医院。

这一切需要 IT 住宅之外强大的服务中心支撑。“这也是为什么在 IT 住宅售价外，每月还收取 100 元的服务费的原因。”罗宏介绍说。日立将像建立遍布全国的电梯服务网络那样，为 IT 住宅建立完善的服务中心网络。

据大沼介绍，在日本已经售出 IT 住宅一万户，“很多日本人都期待能住上这种公寓”。

技术日立的复兴

参观者很容易发现，日立的 IT 住宅系统并非完全由以上创新的功能组成。其中，与电梯的连动是重要的一环。大沼邦彦所负责的日立都市化开发系统集团成立于两年前，由电梯部门和 IT 住宅部门组成。

IT 住宅系统的推出，显示出日立创立 100 年后，仍未能从对技术的迷恋中走出来。100 年前，日立以工业马达研发起家，50 年前进入电子信息产业，到今天已经发展成为一个庞大的电气电子公司，包括发电、铁路、核能等社会基础设施以及通讯、存储等 IT 领域。

虽然 IT 住宅目前在中国还没有实际销售，但日立在中国的电梯市场上占 13% 的份额，日立的“25 计划”将目标确定为在 2010 年达到市场份额 25%。

日立对中国市场冀望甚高，显然是因为日本国内的电梯市场上升空间已经很小，另一方面，其老对手松下电器集团已经在上海成立“中国生活研究中心”，进军“电化住宅”领域。

经历了上世纪 90 年代后期的衰落，日立重提技术复兴，并将公司的主题词改作“Inspire the next”。此前，日立集团研发最高负责人、执行役副社长中村道治在接受本报记者采访时称，日立的目标是成为“值得信赖的日立，技术的日立”，并致力于令人兴奋的发展方向。

像做香水和时装一样制造播放器

■本报记者 张轶騫 深圳报道

当整个美洲都在高呼“apple, apple”，对 ipod 无比狂热的时候，欧洲却是另外一番景象，在法国、德国、英国，大行其道的硬盘播放器不再是 ipod，而是来自法国的一款数码产品——MP4，已在欧洲达到了惊人的 80% 的占有率。

“要像做香水和时装一样制造高科技的数码产品，使它成为口袋里手机以外的第二件移动设备”，爱可视全球总裁亨利·格罗斯(Henri Crohas)这

样定义爱可视 MP4 的概念。这家迅速成长的法国公司一边继续加大 MP4 播放器市场的开拓，一边加快对新型便携数字电视接收周边设备的研发。而消费领域对新兴 IT 数码产品需求旺盛的表现和中国业绩的迅猛增长，更令这位法国人感到惊奇和兴奋，决心亲

临一线督战并将公司的发展重点放在中国。“让产品差异化，人性化”被亨利·格罗斯看成是爱可视成功的秘密。天真浪漫的法国人强调越人性就是越科学的设计理念，所有的产品都类似人体的曲线构造，没有一个方面看上去是一条直线，简洁而又流畅，充满法国特色——不再把产品看作是冷冰冰的数码播放器，而是作为法国文化和都市时尚的综合载体，为产品搭载了更多的附加理念。

“最佳的消费模式就是习惯性消费，爱可视以后所做的努力就是让 MP4 成为口袋里手机以外的第二件移动设备”。Henri 透露了爱可视的下一步目标。

爱可视全球总裁亨利·格罗斯

临一线督战并将公司的发展重点放在中国。

“让产品差异化，人性化”被亨利·格罗斯看成是爱可视成功的秘密。天真浪漫的法国人强调越人性就是越科学的设计理念，所有的产品都类似人体的曲线构造，没有一个方面看上去是一条直线，简洁而又流畅，充满法国特色——不再把产品看作是冷冰冰的数码播放器，而是作为法国文化和都市时尚的综合载体，为产品搭载了更多的附加理念。

“最佳的消费模式就是习惯性消费，爱可视以后所做的努力就是让 MP4 成为口袋里手机以外的第二件移动设备”。Henri 透露了爱可视的下一步目标。

爱可视特色的成长表明，小公司同样可以撬动大市场，这场从欧洲打到中国的口袋战争，不仅反映了整个硬盘播放器的发展历程，也使中国同行看到了更多可借鉴的希望。

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

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！

EEO.经济观察报.COM.CN

订报卡

详情登陆 www.eeo.com.cn
咨询电话 010 - 64297521



在模拟技术时代力量出现衰微的日韩家电巨头似乎正在卷土重来,三星、夏普们在新的液晶和等离子电视领域重新占据了技术的最高端,中国家电制造业的竞争力如何保持?

彩电业如何弥合新的技术断层

■本报记者 周涛 北京 深圳报道

单只大雁靠一己之力无法飞到迁徙的终点站,结成雁群不是选择而是必须。中国彩电企业正在向大雁学习,结成同盟以抗衡日韩厂商并谋求在全球家电产业链中的更优地位。

5月28日,中国彩电企业再次结盟。在信息产业部和中国电子视像行业协会的组织协调下,新一轮中国彩电业高峰会在北京召开,国内的主要彩电生产商悉数参加,包括TCL、康佳、长虹、创维、海信、海尔、厦华、熊猫、上广电九家。会上达成了关于中国彩电行业未来发展的七项共识,同时还宣布将在中国电子视像行业协会下成立四个专业工作委员会,并分别推进技术标准、知识产权、国际国内市场协调的相关实质性工作。

虽然5年前中国彩电企业因为国内市场过度竞争而成立了价格联盟,但是随后在各自为战的思想及市场利益的驱动下迅速瓦解,因此,业界对本次彩电业再次联盟的走向并不十分乐观。如果说5年前仅仅因为价格战而成立了过于刚性的联盟导致联盟的孱弱,那么,对于此次联盟建立的背景、将要展开的实质性工作的确认,则成为解读这一次彩电业联盟能否顺利运作的前提。

技术新鸿沟

TCL总裁李东生在峰会的发言充分表明了中国彩电企业面对产业的大调整与转型巨大落差的反思。

在市场经济和国际化的背景之下,中国彩电业的发展与未来具有非同寻常的标本意义。

尽管中国彩电企业在前几年步入了低利润率的盘整期,但另一方面,中国彩电企业因为更早直面国际企业的竞争而得以在市场经济中更快地“进化”。

在5月28日的会议上,李东生表示:“中国彩电产业经过20多年的发展,通过引进、消化、吸收,目前已经形成了相对完整的产业体系。”据信息产业部的统计,仅在2004年全球彩电销量为1.33亿台,中国共制造销售彩电达到7200多万台,占全球总销量的55%,中国毫无争议地成为世界彩电生产销售第一大国。

经过十几年的努力,中国彩电业终于追上了国际彩电巨头的步伐;但在国内产能过剩,国际化走到十字路口,数字化、平板化时代到来之际,中国彩电企业又一次

被日系彩电企业甩在了后面。

国内彩电企业遭遇的将首先是知识产权门槛。李东生认为,“未来十年,知识产权方面的差距将对中国企业形成严峻的挑战”。根据国家知识产权局公布的数据,在电子信息技术领域,1996年到2003年,在中国专利申请量排名前十名的企业中没有一家中国大陆企业,以数字电视技术专利为例,截止到2002年数字电视技术专利共有2457件,其中72%都是被日、美、韩企业所拥有,中国大陆仅拥有数字电视专利110件。

李东生分析的第二个差距在于:“中国彩电企业资本扩张能力比较弱,资本积累规模相对较小,这成为我们在产业链拓展方面的主要制约因素之一。”

在当前彩电业不断走高的平板化浪潮之中,日韩企业因为投资建设了液晶面板、等离子屏的核心部件生产,而在全球平板化电视潮流中占得先机。而以液晶面板为例,仅仅第五代线就要花费60亿元人民币,目前最先进的第七代线投资成本超过10亿美金,而夏普正在投资建立的第八代线成本更高达20亿美金。这几乎是目前中国任何一家彩电企业所难以承受的巨额投资。

李东生分析的第三个差距在于:“中国彩电企业全球化经营能力较弱,抗风险能力不强。此外,国外对中国彩电实施倾销和贸易技术壁垒都制约中国彩电进一步扩大国际市场。”而国内市场也因过度竞争和缺乏规范,没有形成和谐的商业环境。

虽然中国企业通过二十多年的追赶在制造能力上占据了全球市场的半壁江山,但是这些差距直接或间接地影响了中国彩电企业核心竞争力的形成。而且这些无法被单个企业突破的差距如果继续,将可能预示着一个可怕的未来:在数字电视时代,中国彩电企业是否还需要再来一个二十年的追赶?各自为战是否是追赶的最佳途径?

日系企业再度崛起

如果合作与协调成为必须,那么,日系彩电企业的再度崛起则为中国同行提供了一个可资借鉴的参照系。

日系彩电企业的重新崛起不仅仅使中国彩电企业在晶体管电视时代获得的竞争优势开始失色,并在数字电视、平板电视时代给中国彩电企业以强大的竞争压力。至关重要,日系彩电企业的再度崛起得



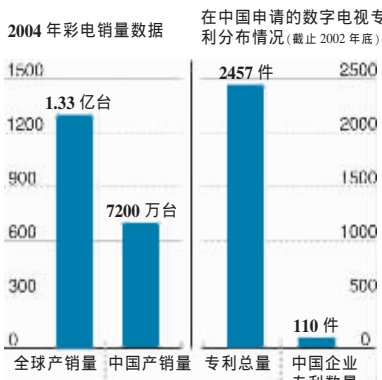
在数字化、平板化时代到来之际,中国彩电企业又一次被日本同行甩在了后面

■本报记者 罗健/摄

益于它们之间合纵连横成为中国彩电企业必须走向竞合的直接启示。

上个世纪60年代,晶体管广播与电视机驱动了日本经济20多年的高速增长。伴随着上世纪90年代日本经济的停滞不前,众多日本企业在90年代中后期开始陷入困境,日本经济的旗帜性企业索尼、松下、日立无一幸免。而在刚刚过去的2004年,日本这些在彩电领域的旗舰企业整体扭亏,并表现出重回巅峰的态势。

根据Display Search公司2004年第三季度调查显示,全球平板电视排名前六位的除了韩国三星之外,其余全部为日系企业:夏普、松下、日立、东芝、索尼,而根据赛迪网统计,2004年全球平板电视销量达到1138万台,合计销售额达到197.4亿美元,而日本企业超过了70%。而当前全球平板电视前几名中,除了三星之外,还有日立、索尼、东芝,这些传统彩电业巨头在2004年的利润增长幅度均超过50%。



2005年3月,日立公司表示,已经与富士通公司达成协议,将再次购买富士通日

立等离子显示公司(FHP)的股份,此次购买的份额为30.1%。日立此次购买股份后,将拥有该合资公司80.1%的股份。收购成功之后,富士通LCD业务的相关产业资源可以继续加强夏普在全球液晶领域的领导地位。

2004年8月,日立、松下、东芝等巨头宣布,共同投资10.5亿美元组建一座大型的电视用液晶显示器面板生产厂,生产由日立开发的APS液晶面板,主要向三家股东供货,该合资公司将于2006年二季度批量生产。

2004年8月,日立和松下电器产业从富士通手里接收了其等离子电视业务,两公司将联合推进知识产权的运用和面板的采购。

2004年11月,佳能与东芝推出了联合研发的SED电视。

毫无疑问,在产业内部的合作上,日本企业值得借鉴。

协调机制的运作

先别急着欢呼,成立联盟只是第一步,

关键是联盟如何协调,如何运作。

与以往单纯的价格联盟不同的是,此次彩电业联盟是基于彩电产业所面临的具体重大问题建立更广泛的协调机制与组织。由于联盟一词在市场经济时代具有垄断的嫌疑,而基于九个企业作为利益主体的独立性,彩电企业将这一次确立合作关系定位为彩电产业群内部的协调机制。

在此次彩电业峰会上,九家企业达成了将在中国电子视像行业协会的组织下设立技术标准协调、知识产权协调、国际市场协调以及国内市场协调四个专业工作委员会,并分别由海信与熊猫、长虹与上广电、康佳与厦华、创维与海尔负责,而TCL作为行业协会会长单位担任总协调人。

海信电器股份有限公司总经理王士磊表示,技术标准协调委员会将推动企业对于新技术、核心技术的研究,积极开展调查研究,提出制定有关行业技术标准的建议,组织行业内的企业补充制定彩电及其它相关产品的统一技术要求,组织行业内的企业参与制定国家以及行业技术标准,并促进最新技术标准的产业化与应用。

与技术标准的确立依赖于政府部门相比较,专利的共享与共同面对专利谈判对于企业更为实际。代表专利协调委员会的长虹集团的规划发展部部长李松表示,将尽快推动建立中国彩电行业的专利池,使合作企业的专利实现共享,并寻找有购买价值的专利,以集体的形式展开对外专利谈判。

康佳集团事业部总经理匡宇斌代表国际市场协调委员会,他提出的推动国际资源配置的工作有两点值得关注。会下相关人士表示,国内企业目前有多家企业在海外均有生产基地,而如果一家企业接到相关国际市场的订单,并不排除由其它企业协助完成制造与供货以突破贸易壁垒。另外,由于平板电视的核心产品液晶电视、等离子电视的核心部件液晶屏、等离子屏的生产控制在日本、韩国、台湾企业手上,因此,联合采购成为提高议价能力的一种有效方式。

而代表国内市场协调委员会的创维集团副总裁张宇斌表示,联盟内部将不会再次采取以价格联盟的方式协调国内市场,而是更注重协调与上下游企业群、消费者的关系。比如彩电企业整体与强势的流通企业,比如国美、苏宁等家电连锁商的谈判。

移动时尚, 健康生活

创移动新潮 享时尚好礼

在这个曼妙的夏季, 请尽情挥洒你的浪漫激情吧! 从2005年5月18日到6月30日, 购买三星笔记本电脑X20/X25/X50和Q30产品, 分别获赠高档可变速折叠自行车和三星照片打印机, 活动完全为领导移动时尚新主流的您而精心设计, 您将成为这个夏季一道最美丽的移动风景线!

购X20/X25/X50可获赠价值498元高档可变速折叠自行车。
本活动解释权归三星电子所有。

三星全新X系列笔记本采用新一代英特尔®迅驰™移动计算技术(英特尔®奔腾®M处理器730/740, 英特尔®915芯片组, 英特尔®Pro/无线2200BG网络连接802.11b/g)

购Q30可获赠价值1150元三星最新照片打印机。

三星Q30笔记本采用新一代英特尔®迅驰™移动计算技术, 享受无限自由(采用超低压型英特尔®奔腾®M处理器733, 英特尔®855芯片组, 英特尔®Pro/无线2200BG 网络连接802.11b/g)

12.1" 极纤宽屏真笔记本, 仅重1.09公斤

Intel 英特尔, Intel Inside, Intel Inside 标志, Intel Centrino 英特尔迅驰, Intel Centrino logo 英特尔迅驰标志和Pentium奔腾是英特尔公司或其美国和其他国家分支机构商标或注册商标。

免费服务热线: 800-810-5858 欲知更多信息, 请登录notebook.samsung.com.cn 产品以实物为准, 活动最终解释权归三星(中国)投资有限公司所有。

三星(中国)投资有限公司 北京分公司 电话: 010-65889988 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

SAMSUNG

www.samsung.com.cn

品味八百年蒙古文化——元朝奶酒

国际草原文化节唯一指定用酒

{ 元朝奶酒 } 隆重招商

招商热线：0471-5924199 5924299
售楼热线：13674829999 13347159990
网络地址：www.yuanchaonaijiu.com 网络支店：元朝奶酒
营销中心：内蒙古呼和浩特市赛罕区敕勒川大街8号3层 邮编：010020
厂址：内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗装备制造技术开发区元朝工业园

中国·鄂尔多斯

内蒙古元朝乳业有限责任公司

责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 姜坤瑛

戴-克、沃尔沃、雷诺的重卡三国

■本报记者 王秋凤 敦煌报道

5月28日的敦煌迎来了沙漠地区少有的雨天,鸣沙山少了往日的漫天弥沙,显出一派恬静。8辆组队进行2005年“丝绸之路”探险的雷诺卡车并排停放着,来自法国的车手埃里克·卡赛涅似乎早已忘记刚刚经历沙尘暴时的痛苦,甚至不记得穿越世界第二大沙漠塔克拉玛干时车队4次陷入沙中的艰难,满脸是兴奋与喜悦。因为她知道“现在已经没有什么能够阻止我们向北京进发了”。

作为法国文化年活动的一部分,同时更作为雷诺卡车进军中国的号角,车队4月2日从法国里昂出发,沿着古丝绸之路穿越了13个国家,行程达15000多公里,终于在5月28日抵达拥有数千年历史的古城敦煌。雷诺卡车此行的真正含义是“沿着马可波罗当年的足迹”进入中国市场。据了解,雷诺卡车探险队将于6月9日到达北京,经过中国的15个大中城市,持续到7月31日,在他们的老家柳州结束。

至此,随着雷诺卡车高调进入中国,世界卡车三大巨头——戴-克、沃尔沃、雷诺已经齐聚中国。

中国市场想像力

如果在中国市场上没有强势的表现,在国际市场上就不会有稳定的发展

2004年,当很多人把目光集中在“灰头土脸”的乘用车市场的时候,卡车市场、尤其是重型卡车市场却一路高歌猛进,向人们露出了希望的笑容。据中国汽车工业协会的统计,2004年全国汽车销量同比增长18.36%,而重卡增长了38.72%。

卡车作为所有运输模式的黏合剂,发挥着越来越重要的作用。经济学家与国外权威机构都预测:未来一段时期,中国经济将继续保持接近8%的高速增长,伴随而来的大规模生产、大量消费,需要一个发达的现代物流体系作为支持,而高档长途重



雷诺卡车组队进行“丝绸之路”探险——真正含义是沿着马可波罗当年的足迹进入中国市场

载车是现代物流的最佳载体。中国物流与采购联合会副会长戴定一认为,中国公路运输业朝着重型化方向发展是必然趋势。“引进高端卡车,将公路运输的概念转向快速、长途、重载的需求已经迫在眉睫。”

同时,中国高速公路骨干网已经基本形成,也为实现运输工具大型化、现代化创造了条件。中央经济工作会议提出,要重点解决煤电油运问题,这直接为将来的重卡带来了需求空间;另外,西部大开发、振兴东北、国家加大基础设施建设力度等宏观政策都将有利于重卡市场。

值得一提的是去年国家治理超限超载的相关举措给重卡市场带来利好政策。2004年11月,交通部和国家发改委发布了对大吨位、多轴重卡实施通行费优惠的新政策,同样刺激了重型卡车的需求。2004年,重型卡车销量为37万辆。专家预计,2005年运力缺口带来的需求将明显减弱,能源紧张的局面也将有所缓解,重型卡车需求增长将有所放缓。预计2005年需求40万辆,同比增长10%。

沃尔沃集团曾做过市场预测,认为中国卡车市场的销量到2010年将达到150万辆,

届时将是日本、韩国和东南亚国家需求的总和,有望成为仅次于美国的第二大重卡市场。

与此同时,在国际市场上,由于欧洲、美洲市场重型卡车需求难以有大幅度的增加,因此国外重型卡车制造公司都大力推行海外战略。各大跨国公司正在努力将其先进的生产制造技术移植到亚洲和南美洲,并将产品在当地销售,以降低生产成本、增加利润。中国市场对于这些重卡巨头的意义日渐重要,将直接影响到它们今后的全球业绩。“我们认为,如果在中国市场上没有强势的表现,在国际市场上就不会

■本报记者 王秋凤/摄

戴-克(奔驰)

★2003年9月8日/与北京汽车工业控股有限公司签订了《战略合作框架协议》。双方计划在汽车领域广泛合作

沃尔沃

★2004年3月29日/一个“三强合作”协议签署:沃尔沃卡车将与中重汽,中国一汽合资生产沃尔沃9-13升柴油发动机及相关零部件;同时将与中重汽合资生产沃尔沃品牌整车

雷诺

★2002年/与东风汽车集团签署汽车发动机制造技术转让协议,为后来的合作生产奠定了基础
★2004年1月/与东风签署合资生产汽车的协议,进一步推动双方合作关系
★2004年初/为了争取更大的市场份额,建立雷诺卡车(上海)有限公司

奔驰、沃尔沃、雷诺三重卡巨头之中国行动

有稳定的发展,这就是为什么我们集团将中国市场列于首位的原因。相信2005年将是激动人心的一年。”雷诺卡车毫不掩饰自己对中国市场的偏爱。

一向有“傲慢”之名的奔驰也不会小看中国市场,“中国卡车市场已经发展成为世界上最大的轻型卡车市场,重卡市场也在飞速发展,而且应该会随着中国GDP的增长以及经济一体化的发展进程不断壮大。”戴姆勒·克莱斯勒(中国)投资有限公司副总裁黎信先生在接受记者采访时说。

羽翼未丰的巨头

三个国际卡车巨头在中国市场的定位不约而同地伸向了高端重卡,因此他们在中国第一轮要进行的就是三巨头之间的较量

正是在这样诱人的市场条件刺激下,国外汽车企业纷纷加快了在中国卡车市场的进度。虽然奔驰、雷诺等在进口车市场都占据着重要的位置,但与中国150万辆这块巨型蛋糕比起来,几千辆进口卡车微不足道。

三个国际卡车巨头在中国市场的定位不约而同地伸向了高端重卡,因此他们在

中国第一轮要进行的就是三巨头之间的较量。戴-克、沃尔沃、雷诺这三大重卡巨头在中国的竞争态势显得错综复杂。

沃尔沃和雷诺有点像三国里的蜀、吴,两者之间是“你中有我,我中有你”的复杂关系,沃尔沃公司是雷诺商用车公司的股东,而雷诺公司又是沃尔沃的第一大股东,拥有沃尔沃22%的股份。最早进入中国的沃尔沃卡车在中国业务上占尽优势,2004年3月29日,中国卡车市场的一个“三强合作”协议签署:中国重汽、中国一汽、沃尔沃卡车将在中国合资生产沃尔沃最新研制出的、代表世界最先进水平的9-13升柴油发动机及相关零部件。同时,中国重汽将和沃尔沃合资生产沃尔沃品牌的整车。

(下转30版)

链接

百度一下“中国卡车市场”,相关网页4040篇。在经过了乘用车热之后,重型卡车开始成为车市新亮点,有关专家预测,未来几年,我国重卡市场将迎来一个“爆发式”的增长期,估计年均增长率将达到17%。

更远.更自由.和TOYOTA一起走。

风采动人，演绎都市风情。

都·市·风·格
LAND CRUISER
PRADO
普拉多GX系列

有型就有自我风格。新PRADO 枚点车身彩条，展现都会流行设计。装置前格栅护栏及硬质备胎罩，散发成功品味。搭载 VVT-i 6缸 4.0L 发动机及5档变速箱。换挡顺畅。动力劲强。不论驾驶都会徜徉野林。充分体验操控的乐趣。具备高科技性能 DVD 后座娱乐系统。使您感受乘坐的愉悦。PRADO 新体验。让驾驶都市有型更有力。

前格栅护栏

硬质备胎罩

车身彩条

DVD 后座娱乐系统
◎其他新装内容。请亲临各地经销店

新款 4.0L GX 豪华版 45.8 万元 / 4.0L GX 豪华 DVD 版 47.1 万元 整装待发

探索普拉多·越多新体验

http://www.toyota.com.cn 丰田汽车顾客服务中心: 800-8101210 (免费) 或 010-64629300

车到山前必有路 有路必有丰田车

TOYOTA

CROWN 皇冠

COROLLA 花冠

VIOS 威驰

DARIO TERIOS 特锐

LAND CRUISER 陆地巡洋舰

PRADO 普拉多

COASTER 柯斯达

深圳汽车金融 谋变求通

■本报记者 李隐锋 深圳报道

上海通用在 6 月 1 日深圳举行的“第四届深圳汽车嘉年华暨国际汽车交易会”上大出风头,在参展的几十个厂家品牌中,上海通用的展场面积达到 1300 平米,成为全场规模最大的汽车参展商。上海通用有理由这样做,在刚过去的 3 月份和 4 月份,上海通用的单品牌别克超过丰田一跃成为深圳汽车市场的销量冠军,且这种趋势还在上升之中。

“今年深圳主要汽车品牌经销商的销售业绩都有明显增长,汽车市场大环境稳定是先决条件,汽车价格的调整和汽车金融信贷的实行对汽车销售增长的拉动也很明显。”上海通用深圳地区主要经销商、深圳红彤汽车市场部经理王海琛说。

三大模式优劣渐分

在深圳市场,汽车信贷模式及汽车信贷品种层出不穷,按放贷主体分,主要包括汽车金融公司、银行和担保公司三大类。第一类以上汽通用、一汽集团为代表;第二类以五大商业银行为代表;第三类以中融信担保公司为代表。其中第二类和第三类的流程及要求、条件基本相同,一般要求申请者有深圳市户口、自有房产及固定收入,还要有具备同等条件的担保者,只是放贷主体不同,对信贷风险的控制和承受能力不同。

一汽马自达 6 深圳一经销商的汽车信贷体系涵盖以上三大模式,该经销商负责人表示,在三大模式中,系统内金融机构的吸引力较大,一汽集团财务公司在销售本公司汽车时可以给予经销商有效的支持,对消费者也比较了解,因此,这类模式尽管推出不久,但是其增长速度非常快;银行放贷是比较传统的模式,前年开始进行紧缩政策后更压制了对消费者的吸引力,目前比例逐渐缩小,但还占 15%到 20%的份额;中融信担保公司的汽车信贷运作不是很成熟,在三大模式中业务量非常少,运作风险较高。

系统内金融机构信贷模式除了一汽财务公司外,像上汽通用、丰田、福特等汽车金融公司的汽车信贷也属于这种模式,这种模式不要求购买者一定是深圳户口,有暂住证的外来人员也可以

汽车信贷模式及汽车信贷品种主要包括汽车金融公司、银行和担保公司三大类。其中汽车金融信贷模式在深圳及国内都是一种新的尝试,为将来新信用体系的建立提供了一种思路

获得汽车信贷支持,只要购买者在深圳有固定房产和稳定收入来源、有意向购买汽车金融公司旗下各品牌汽车。这种信贷模式进一步放低了汽车信贷消费的门槛。

“当然,对于这些购买者的资格审查也是相当严格的,我们的客户资格审查主要是由上汽通用汽车金融服务公司来进行,主要审查范围包括客户基本工作和生活资料、有无不良信誉记录、有无恶意欠贷情况等。”红彤汽车主管汽车信贷业务的负责人说。

上汽通用汽车金融公司自去年 8 月份进入国内,去年底在深圳市试点,与当地经销商合作推出汽车信贷业务,于今年 1 月正式开始推广这项业务。

“汽车信贷停了大半年,对汽车销售产生了一定的影响,现在实行这种贷款模式后,汽车销售有明显增长,5 月份接受 600 多人的贷款申请,已经发放的贷款占受理的 50%-60%,还有很多正在受理中。以前最少的时候整个系统的销量在 200 台/月,而现在每月平均的按揭量就在 200 台/月左右,包括凯迪拉克、荣御这样的高档车也有人使用按揭。”红彤汽车该负责人说。

上汽通用在深圳的另一家经销商标远汽车和首创森美也获得了这种信贷业务支持,其销量同样得到大幅提升。“目前深圳通过汽车信贷完成的汽车销售占总销售的比例已基本达到 30%到 40%,将来随着汽车金融业务的进一步成熟,这个比例会进一步上升。”王海琛说。

汽车金融的变通之法

在尝到甜头的经销商看来,相较于

银行信贷,汽车金融的优势更多,似乎注定是将来汽车消费信贷的方向。

但银行业人士并不这么认为。深圳发展银行上海分行负责汽车金融业务的何总认为,国外汽车金融公司在汽车信贷方面有优势,但当时也有劣势,主要体现在资金方面。由于银监会政策的限制,汽车金融公司没有同业拆借资格,同时不能在异地设立分支机构,“关键在于对当地信用状况不熟悉,一般是由经销商提供担保,尽管汽车金融公司的工作人员有专业经验,但是经销商只管卖车,汽车金融公司在信用状况审核方面的风险依然较高。”

深发展在上海 1-4 月份的放贷额度达到 4.6 亿,在同行中相对是最好的,目前深发展在上海的 23 个网点中只有 1 个网点能够做这种业务,主要与经销商合作操作汽车信贷项目,在风险控制方面做得较好,不良贷款率仅为 0.5%。“汽车金融公司是一种趋势,但是银行也少不了,银行在进行汽车信贷业务时需要借鉴汽车金融公司的优长,请专业的人士来做,同时开辟专门的网点来进行,不要奢望每个网点都全部铺开。做汽车信贷需要专业人员,同时汽车贷款量小,一些业务人员不一定愿意做,一般都是顺手做车贷,这种情况下,银行网点竞争不过汽车金融公司。”何总说。

对银行界的这种观点,上海通用深圳市场一负责人认为,汽车金融公司的一些变通做法早已超越了政策的限制,比如虽然不能同业拆借,但是汽车金融公司能够从小量业务做起,同时在融资方面借助母公司的资源;而在不能异地设点的限制上,汽车金融公司与经销商的合作可以轻而易举地绕开,“目前在深圳汽车经销商的汽车信贷销车中,在资信审核方面是由汽车金融公司来单独操作,经销商相当于汽车金融公司的营业网点,为其提供配合。”

与银行信贷相比,银行更多是抵押方式,而汽车金融公司主要是信誉贷款方式。商业银行的政策决定了其汽车信贷业务主要针对像公务员、教师和医生这样的优质顾客群,为这几类人提供宽松贷款条件和相对较高的贷款额度。汽车金融公司贷款方式主要面向大众,方式成熟,不会针对特定人群,像信用卡的普及一样,办理者有偿还能力就行,



随着汽车金融业务的进一步成熟,其对汽车销售增长的拉力还会增强

■本报记者 李隐锋/摄

只不过是信用额度不同而已。汽车金融公司的汽车信贷不强调购车者所在地及有无房产,而是以严格标准评估其信用记录,比如购房者的房贷是否按月及时缴纳。

“相比之下,银行不能重复贷款购车,而通过汽车金融公司,只要个人信誉记录良好,同时购 3 部车也可能通过资格审查。目前这种模式在深圳及国内都是一种新的尝试,为将来国内新信用体系的建立提供了一种思路。”上海通用一经销商汽车信贷负责人表示。

王海琛认为,目前汽车金融公司还只是试探性地在深圳开展业务,将来时机成熟时,会不断推出汽车金融产品,针对各种细分人群推出各种非常规贷款,如气球贷款方式,这种方式是两头大中间小,即首付多交,中间分期付款少交,到缴尾款时再一次性支付,这种贷款方式适合那些年终分红较多的人群。

从去年底到现在上海通用汽车中级车,像凯越、君威等品牌的汽车信贷业务做得多,高档和低档的车型略少一些,但也有相应的贷款服务,如赛欧推出首付 1.38 万元即可提车。“这种服务国内银行、保险公司绝对不会做,只有通用才可以做。”深圳一汽经销商说。

不过,对于上汽通用的这种信贷方式,深圳市另一汽车经销商奇建汽车一相关人士称,这种不做抵押,只需提供信誉担保的方式风险较高,通用只是刚开始做,还不知道能否做得长久。这家公司也和一汽财务公司进行信贷合作,主要针对一汽大众旗下车型宝来、高尔夫、捷达、奥迪等车型,在 5 月份通过贷款卖出的车辆有 20 多台,占其销售总量的 20%左右,其中捷达车最多,其次是高尔夫和宝来。不过其模式与上汽通用及上述一汽马自达 6 深圳经销商的模式略有不同,这家公司与系统内金融机构合作,但是对购买者的条件审查与银行近乎相同,“当然我们也在观望中,不是没有变的可能。”该人士说。

戴-克、沃尔沃、雷诺的重卡三国

(上接 29 版)

沃尔沃卡车在中国尝到甜头之后,雷诺卡车也按捺不住进入中国,选择了与沃尔沃在中国同台竞争。从 2002 年开始,雷诺卡车在中国的业务开始迈上新台阶,通过与东风汽车集团签署汽车发动机制造技术转让协议,为后来合作生产汽车奠定了基础。2004 年 1 月份,雷诺与东风签署了合资生产汽车的协议,进一步推动了两个厂家的合作关系。2004 年初,雷诺卡车为了争取更大的市场份额,建立了雷诺卡车(上海)有限公司。

“目前雷诺与东风的合作项目已到收尾阶段,只差中国政府的批准,相信年底会有结果。按计划,到 2006 年,雷诺将通过与东风的合作在中国生产 3.6 万辆重型卡车,到 2010 年将达到 5 万辆。”雷诺中国总经理贺斌透露,雷诺与东风的发动机合作项目有望在明年投入生产,未来与东风柳汽的整车合作项目会从这里采购发动机。将来在东风柳汽生产的产品还将向邻国出口,使其成为雷诺在亚洲的一个出口基地。虽然雷诺进入中国似乎迟到一些,但贺斌认为,“有些时候跟着别人的步伐会比第一个闯入者更有利。”

但谁也不会忘了,戴-克才是世界最大的商用车制造商,虽然很早就在中国合资生产北方奔驰和亚星奔驰项目,但由于多种原因,与竞争对手沃尔沃、雷诺相比,奔驰卡车在中国的合资迟迟打不开局面。

2003 年 9 月 8 日,戴-克公司与北京汽车工业控股有限公司-签订了《战略合作框架协议》,双方计划在汽车领域广泛合作。合作范围包括福田汽车与戴-克公司在商用车领域战略合作项目。然而两情相悦的姻缘却没有结成正果,因为戴-克在华已有两个合作伙伴。“中国的一个特色就是一家外国企业不能自己决定在哪投资,与谁合作。按去年的新自己的产业政策,一个外资企业只能有两个合资公司。相比之下沃尔沃就比较幸运,因为来得早,可以同时拥有西安、上海和济南三个商用车伙伴。”一位业内人士分析。

虽然进入中国的时间不同,但三个巨头在中国的卡车市场都还远未到呼风唤雨的程度,市场的主流产品是东风解放等民族英雄。在高端重卡的黄金时代来临之前,他们需要的是抢滩占位联手攻坚。

迟早的本土保卫战

如果说在轿车方面,落后的现实使我们从来没有真正拥有过“独立自主”的机会,那么,如何保住经过半个世纪的发展建立起来的本土重卡市场阵地,中国本土企业需要为迎接竞争做好积极准备



雷诺中国市场部总监黄轶(右一)与雷诺卡车手、受邀嘉宾在敦煌会师 ■本报记者 王秋凤/摄

与轿车的合资企业在中国大行其道不同,经过半个世纪的发展建立起来的本土卡军阵地已经走出了一条更加民族化的发展道路。中国庞大的卡车市场,基本上把持在解放、东风、中国重汽、重庆重汽、陕西重汽、北汽福田等本土企业手中。如今,“东风”、“解放”都已成为享誉世界的商用车品牌。

在市场份额上,一汽和东风一直占据重卡市场份额的 80%左右,但其产品主要在 15 吨以下,集中在 8-10 吨左右。15 吨以上的产品主要集中在中国重汽、陕西重汽、重庆重汽、北汽福田手中。其中中国重汽是领跑者,在 2004 年创造了年产销重型汽车 45258 辆,同比增长 115.4%的优异战绩。几年前还名不见经传的福田欧曼,不到 3 年时间,就跻身中国重卡行业第一集团。此外,还有一些新进入者,表现也颇为不俗。

留给跨国公司的就只是高端产品和大吨位产品,当然这也正是跨国公司的优势所倚。如沃尔沃带来的 FM 系列卡车、奔驰重型卡车旗舰产品 Actros 系列以及新一代的 Atego、Axor 系列载重车。其大吨位、大马力的重卡技术正是东风与解放相对薄弱的环节。而其售价,也是中国重汽同吨位“斯太尔”产品的两三倍,缺乏竞争力。

因此,虽然跨国卡车巨头齐聚中国,仍免不了要与本土企业激烈地博弈。

谈到与跨国公司的竞争,国内企业表现出相当高的自信,“目前,外资企业大量进入中国卡车市场,总体来看,市场竞争肯定会更加激烈,谁能持久,要看企业与品牌的实力,单从品牌知名度、产品技术含量上来看,国内企业存在差距,但从网络、保有量、用户忠诚度、价格等方面看,中国本土企业存在巨大的优势,这种优势是外资无法取代的。”

“短时间内,跨国公司的卡车在中国难以形成气候。与其说中国留给他们的是高端产品和吨位产品,不如说是他们选择的余地小,只能做高端。一辆进口的卡车 100 多万元,即使国产之后,也要七八十万元,而国内的卡车也就三四十万元,即使有强大的品牌支撑,目前中国的道路和消费水平,跨国企业也占不到任何优势。坚持与中国合资、降低成本是他们必须要走的道路。”中国汽车工业协会首席分析师贾新光一语道破其中的症结。

在这点上,跨国公司似乎早已经做好了准备。雷诺早前就表示过,雷诺、沃尔沃、奔驰卡车产品价格比较高,不会马上被国内市场所接受,雷诺也没有希望马上成批量生产。目前,国内的中重型卡车价格在 10 多万到 30 多万元,但随着发动机、车桥、驾驶室等技术的提升,价格也会向上走;而国外品牌在成功国产化以后,价格也会下降,总的来看,国内企业产品和合资产品价格将会趋同。

上海车展期间,黎信接受本报记者采访时也表示,在奔驰的战略中,中国市场非常重要。从数量看,中国市场肯定将会是最大的,但不是今天或明天就能做到。在消费观念方面,奔驰与沃尔沃的努力目标是一致的——希望中国用户不要只考虑初次购车成本,而更多考虑使用和维修成本,如寿命、可靠性、油耗。“中国政府治超是认真的,会使我们的产品优势逐渐显现。整个中国市场上的重卡量今年会比去年少,奔馳目前最重要的事是在中国建立一个稳定的基础,考虑长期的发展战略。”

短期来看,在这场博弈的初期,中国的本土企业占尽先机,然而业内专家指出:“市场上需求量日趋走高的高吨位、大马力、高技术性能的重卡将成为各重卡企业进一步

奇瑞为何封了经销商的门?

■本报记者 岳战野 成都报道

5 月 24 日,位于成都三环路外的捷顺公司的展厅里,大门紧闭。透过玻璃门,展厅汽车上的封条非常醒目地告诉人们,这里正在经历着一场纠纷。

此前的 5 月 12 日,芜湖市中级人民法院查封了四川捷顺公司的 400 多辆库存车,随后芜湖中级人民法院一起行动的,除了成都市中级人民法院的工作人员,还包括奇瑞公司的员工。稍后,奇瑞证实了向法院申请查封四川捷顺公司的库存车以求财产保全的事实,标的为 2000 万元。

捷顺公司不但曾经是连续三年销售奇瑞轿车最多的经销商,同时也是卖出第一辆奇瑞轿车的经销商,奇瑞公司为何会与之反目,并且是以这样极端的方式呢?

突然袭击?

5 月 12 日的查封行动显然不在捷顺公司董事长彭和意的意料之中,他不断地表示“太突然了”。

捷顺公司称,在查封前,他们没有接到无论是芜湖中院还是奇瑞厂家的任何通知。而在查封当日,捷顺公司总经理叶红正在奇瑞公司办公,目的是与奇瑞公司商谈在四川的市场发展。进入 2005 年以来,捷顺公司代理奇瑞旗下的风云、旗云、东方之子 and 刚上市 的瑞虎等 4 款车,销售一直不太理想。得知公司被查封的消息后,叶红旋即于 5 月 13 日赶回成都。查封事件显然打了捷顺一个措手不及。

查封事件过去十多天后,捷顺公司有关负责人依然对此表示不理解。对于业内有关捷顺欠奇瑞巨额贷款的传言,捷顺公司的负责人再三予以否认:“捷

顺公司不欠奇瑞公司的货款。”

为何反目?

有必要回顾一下捷顺与奇瑞这几年的合作过程:除了奇瑞推出的第一款风云轿车由捷顺在四川销售外,在随后的销售中,捷顺系列策划的零成本发奇瑞、旗云成都车王争霸赛以及奇瑞轿车黑户和“皖 B”风波,全都出手不凡。奇瑞一位老员工接受记者采访时承认,捷顺对于奇瑞的发展功不可没。迄今为止,捷顺销售奇瑞轿车已经达到 1.3 万辆左右,大约占奇瑞总销售的 5%,2001 年到 2003 年,捷顺蝉联奇瑞汽车销售之冠。

奇瑞为何会对这样的经销商“痛施杀手”?记者致电奇瑞公司,得到的回答是无可奉告。

“奇瑞公司频繁更换营销总经理,导致营销政策多变是事件发生的核心原因。”成都一位汽车销售资深人士对记者表示。

从 2003 年起,奇瑞汽车销售公司历经孙勇、金戈波、李炼雄到现任的李峰,每一任销售公司的总经理都各有自己的销售套路,销售政策不断更迭变化。成都这位资深的汽车销售人士告诉记者,“具体说成成都,2004 年奇瑞新发展了两家经销商,三家公司共同代理奇瑞汽车销售,从而终结了捷顺的独家区域代理权,也就在这一年,捷顺从年销售蝉联冠军的宝座上跌落。”

销售公司总经理频繁易人也使奇瑞对经销商的管理难以做到严密。据介绍,依照现在的销售模式——经销商要先付一定的定金,厂家才发货给经销商,由双方约定一个期限,经销商售后

再还款给厂家。在销售良好的情况下,经销商还款自然不成问题,但如果销售情况不好,还款就难得兑现。而据一位汽车销售人士透露,2004 年销售奇瑞汽车不景气以后,捷顺开始暴露出资金以及人才等方面的问题,在此情况下,捷顺拖欠奇瑞公司货款就成为极有可能的事情。而奇瑞销售公司新任总经理需要对此前销售的拖欠款进行清理,引发双方矛盾激化,导致了前述的查封事件。

但是捷顺有关负责人否认了这种说法。

如何化解?

查封事件发生后,奇瑞、捷顺双方都对继续合作留了“口头上的余地”。捷顺方面采取不公布原因而私下沟通的办法,而奇瑞销售公司副总经理秦力洪也表示没有取消捷顺的销售代理权,欢迎捷顺通过努力重回奇瑞经销商队伍。

然而现实真正在朝着另一面发展。“从查封到现在,奇瑞都没有到我们公司来协商过”,捷顺公司一位负责人表示,尽管捷顺公司在努力与奇瑞公司沟通,但目前面临的还是僵局,没有什么进展。这位负责人承认,查封事件对捷顺是一个沉重的打击,因为公司专销奇瑞品牌,查封致使捷顺业务全面陷入瘫痪。

遭受“沉重打击”的捷顺发动了反击。5 月 20 日,捷顺公司主办的网站上刊登了“总价 500 万元抛售近 20 多万奇瑞用户资料”的消息,该网站称这是由于公司业务停顿、难以发放工资的无奈之举。同时还刊登消息称,“鉴于公司股份结构即将发生重大变更等原因,本站将于近期大幅进行改版,除原有板块

永恒山

厉以宁

茅于軾

理查德·罗格森 (Richard Rogerson)

爱德华·普雷斯科特 (Edward C. Prescott)

爱德华·拉扑玛 (Edward LaPuma)

杰弗瑞 L. 科勒斯 (Jeffrey L. Coles)

易纲

周林 (Lin Zhou)

布莱克默 (Blakemore)

王建国

周其仁

贝克伟 (Buck K. W. Pei)

2004 诺贝尔经济学奖得主
爱德华·普雷斯科特
(Edward C. Prescott)

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

中美演讲嘉宾

爱德华·普雷斯科特 2004年诺贝尔经济学奖得主
闵德思、理查德·罗格森、杰弗瑞 L. 科勒斯、贝克伟、布莱克默、爱德华·拉扑玛、周林、厉以宁 王建国 茅于軾 范恒山 易纲 海闻 周其仁 汤敏 王志明 隆国强

拟邀参会嘉宾

部分国家领导人，北京大学党委书记闵维方、校长许智宏、全国总工会副主席周玉清、全国工商联副主席程路、海淀区区长周良洛、副区长于军、副区长孙宝启、全国华联董事长张学武、用友软件董事长王文京、万事达中国总裁许光、香江集团总裁翟美卿、国家发改委经贸司司长毕井金、中国贸促会副会长于平、中建总公司副总裁郭爱华、联想集团董事长杨元庆、华为公司总裁任正非、慧聪集团董事长郭凡生、中兴通讯董事长侯为贵、青岛啤酒董事长金志国、北大纵横董事长王璞、新华信董事长赵民、中国惠普总裁孙振耀、中国外运公司总裁张斌、北星行奔驰总经理程凌、三星(中国)社长朴根熙、新华联集团董事长傅军、上海通用汽车总经理丁磊、中国人保总经理唐运祥、中央电视台新闻评论部主任梁建增、诺基亚(中国)总裁何庆源、春兰集团首席执行官陶建幸、招商银行行长马蔚华、中国民生银行行长董文标、广州本田执行副总曾庆洪、TCL集团董事长李东生、中联重工执行总裁熊焰明、娃哈哈董事长宗庆后、万科董事长王石、安永会计师事务所合伙人陈明宇、凤凰卫视董事局主席刘长乐、新浪总裁汪延、远大空调首席执行官张跃、平安保险董事长马明哲

鸿润地产董事长郭庆、招商银行行长马蔚华、博鳌亚洲论坛秘书长龙永图、中国工商银行行长姜建清、摩托罗拉中国总裁时大鲲、泰康人寿董事长陈东升、万通集团董事长冯仑、SOHO中国董事长潘石屹、北京产权交易所董事长熊焰、中信出版社社长王斌、汇丰银行北京分行行长丁国良、汇佳学校董事长王志泽、众义达工贸集团董事长何连义、中国建筑技术集团副总裁李丛笑、天津福是妙乳业董事局主席沈小健、隆平高科董事长伍跃时、西安翻译学院副院长杨怡凡、内蒙古伊泰煤炭股份有限公司董事长张东海、澳利达医药集团董事长周有财、居然之家总经理汪林朋、中国技术进出口总公司总裁蒋新生、GE 医疗总监吴瑾、湘财证券总经理方培池、美国英福特科技公司总裁史雷雷、国信人壽公司董事长严峰、章光101公司执行董事杨乐钧、大发集团董事长尹彦勋、中外运——敦豪董事总经理吴东明、方正奥德副总裁刘少华、创维公司副总裁周彤、中国纺织机械集团总经理张杰、青岛健身总裁周家民、证券日报社总经理张洪斌、亿事达总裁杜玉宽、康辉旅行社副总经理郭东杰、中国国际航空公司副总裁张学仁、上海申湖集团董事长唐光明、上海申湖集团董事长唐光明、新华联集团董事长傅军、通程金海置业总经理向军、城外诚家居城董事长刘长河、中国绿色画报常务副社长桂振华、北京湖南企业协会副会长唐铭植、德龙钢铁公司董事长丁立国、怀建集团董事长傅志凯、东方集团董事长张宏伟、香河经纬集团董事长黎经纬、辽宁志达集团董事长赵宝杰、金钥匙董事长谭海良、武汉金马凯旋集团董事长肖凯旋、鲍鱼公主董事长阮宜玲、曲美家具董事长赵瑞海、红星美凯龙董事长车建新、北京地铁总公司总经理谢正光、LG大厦总经理朴允植、新航道学校董事长胡敏、集美家居集团董事长赵建国

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公司

赞助单位:

招商地产 企图 支持单位:万事达 北星行 鲍鱼公主 酒店 战略合作媒体:第一财经日报 独家网络支持:新浪网

媒体协办:

CCTV 经济频道 中国财经报道 中国产经新闻 H360 慧聪网 MONEY 财经时报 商业周刊 BusinessWeek China 中国企业家

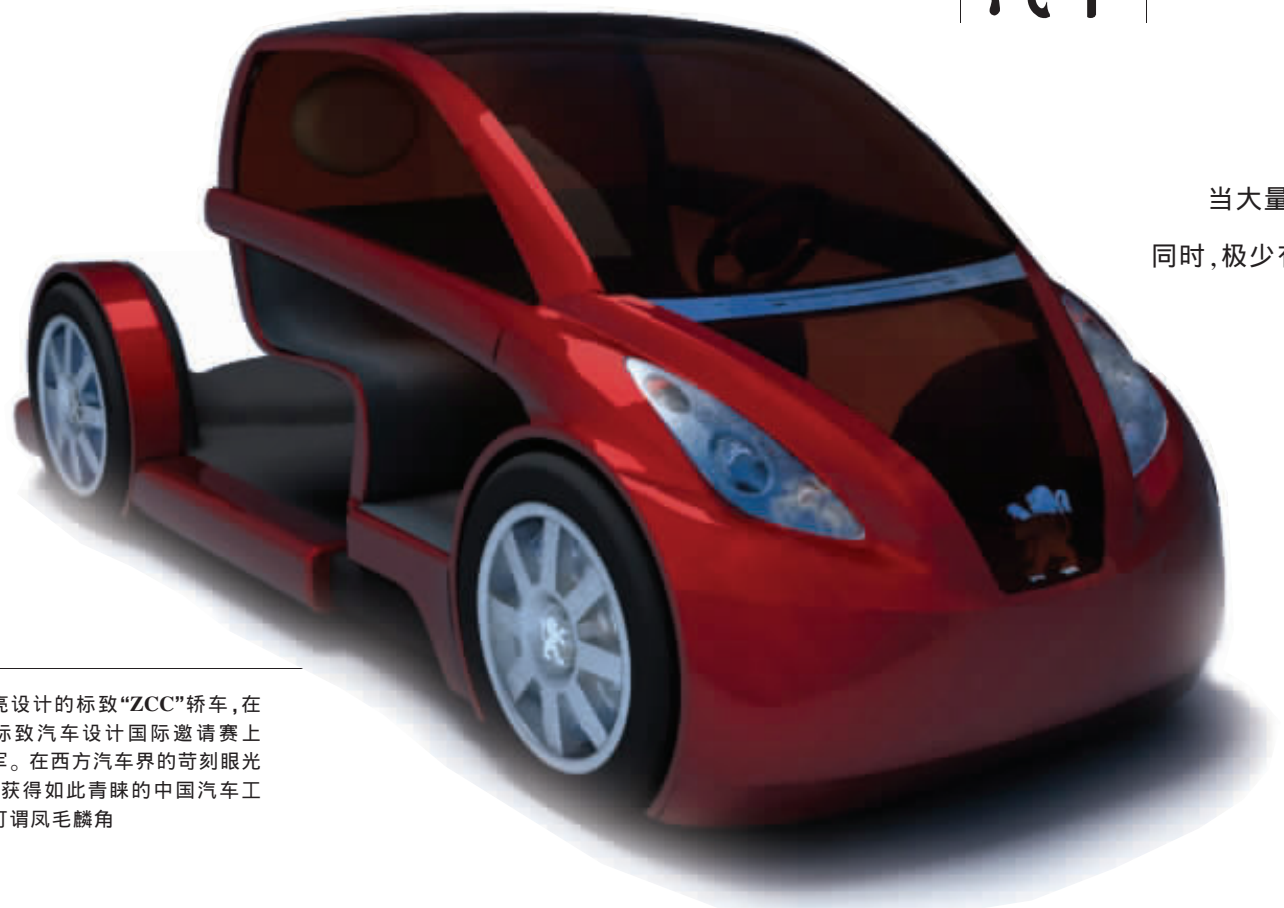
Financial Digest 财经文摘 北大商业评论 银行家 成功营销 周末国际画报 BO

中美新市场经济(北京)论坛组委会 联合主席:吴志攀 周良洛 闵德思 执行主席:王建国 何力 贝克伟 孙宝启 秘书长:王永 址:北京市 海淀区 中关村南大街2号数码大厦B座6层组委会 (100086) 媒体热线:010-62161118 传真:010-62163338 宣传:13810253646(任军) 电 邮:luntan@chuxing.com.cn 赞助专线:1390 124 6645 (赵世柱)

24小时票务热线:010-82512992 论坛网站:www.cn-star.com.cn

AUTOMOBILE

汽车



钟亮设计的标致“ZCC”轿车,在第三届标致汽车设计国际邀请赛上获得季军。在西方汽车界的苛刻眼光中,能够获得如此青睐的中国汽车工业设计可谓凤毛麟角

当大量的中国本土企业不断抱怨自己缺资金、缺技术、缺政策、缺零配件的同时,极少有人真正认识到中国汽车在工业设计领域的贫瘠

中国汽车工业设计的黑铁时代

■夏雨/文

一个月前,上海国际车展。在东风标志展台前,一位略显青涩的年轻人不停地向参观者派送着他亲笔签名的明信片。

钟亮,这个武汉理工大学艺术与科学学院工业设计专业的21岁学生,在年初结束的第三届标致汽车设计国际邀请赛上,凭借花了一个晚上时间设计出的标致“ZCC”轿车,从来自全球的3800份作品中脱颖而出,获得季军。此前在西方汽车界的苛刻眼光中,能够获得如此青睐的中国汽车工业设计可谓凤毛麟角。

尽管那辆轻盈的小车就醒目地印在明信片上,但是却很少有人认识得到其中的真正意义——在喧闹的车展之上,并没有参观者对钟亮本人和他的作品表现出特别的兴趣,他受到的关注也许还不及身边的几个汽车模特。而另一方面,人们显然也没有意识到,展馆内目不暇接的车型当中,究竟有几辆来自中国的原创设计。

钟亮受到的冷遇无疑印证了中国汽车工业一个尴尬的现实,当大量的本土企业不断抱怨自己缺资金、缺技术、缺政策、缺零配件的同时,极少有人真正认识到中国汽车在工业设计领域的贫瘠。

工业设计的魅力

汽车已不仅是单纯的代步机器,这一观点早已得到印证。上世纪初,亨利·福特的T型车曾经横扫全球。坚固、简练、平民化的低价位以及一成不变黑色,所有这些使福特固执地认为T型车会成为人类交通史上的终极机器。福特显然没有预见到,当汽车变得随处可见以后,人们对它的要求就不会再只是一台简陋的交通工具,而更需要新颖的造型、精致内饰所带来的更高级别的享受。通用汽车的斯隆则敏锐地洞察到了这一趋势,在他的领导之下,通用汽车创立了通用技术中心以及美术色彩组,不断推出迎合消费者更高层次需求的新车型,再辅以精明的销售策略,短短几年间,便使得福特的“T型车王朝”宣告瓦解。

近一个世纪过去,工业设计在汽车产品竞争中的作用不断得到强化。当宝马、奔驰这样的产品在“同质化”趋势中仍能鲜明的性格基因扎根于人们内心深处的时候,人们开始深刻懂得了工业设计的价值所在。“工业设计创造了产品品牌。品牌的形成首先是产品个性化的结果,而设计则是创造这种个性化的先决条件。”宝马前任产品开发主管赖茨勒如此描述工业设计的重要作用,“如果不注重提升工业设计能力,将难以成就一流企业,尤其在汽车业。”

所以,当人们把公路上跑的各种国产车统统笑称为“火柴盒”时,当人们为了国产车为何连小小的车灯都做得惨不忍睹而争得面红耳赤时,工业设计作为中国汽车业最薄弱的环节开始无处遁形。

尴尬的本土汽车设计

“业界一般的看法是,中国汽车业差在制造规模不够,产业集中度不够,进而导致汽车制造商的竞争力不够。然而,这只是汽车产业的表面问题,中国汽车产业的真正软肋,在于工业设计。”安邦集团高级分析师贺军分析,“从国际视野来看,和所有后进工业化国家一样,中国汽车产业正走在代工生产、侵权仿冒到自主设计的曲折道路上。过去几年来,包括通用、丰田及本田等跨国汽车大厂,都曾以侵犯知识产权分别控告奇瑞、吉利与双环等中国汽车厂。而溯其根源,都在于本土工业设计能力的缺失。”

深圳市设计协会副主席董瑞丰对我国在汽车设计领域的落后有着切身的体会,这位曾经在德国奥迪、韩国大宇从事多年汽车造型设计的专业人才,在回国进入一

汽工作仅15天后便辞职另谋出路。“整天画汽车,整天纸上谈兵,没有一个项目有希望变成产品,除了搞搞尾灯设计、汽车内饰面料变革这些小case外,根本没有用武之地。”董瑞丰如此直言当初的遭遇。

论及国内企业对待工业设计的心态,同济同捷汽车设计工程研究院院长雷雨成教授如此形容:“就是缺自信。现在有人提到设计,犹如谈虎色变,常常以经验不足遭到质疑,崇洋媚外风气盛行。事实上,你越不开发,你就越不会开发,你越不会开发,你就越惧怕开发,那么你就永远不会开发。”

为了避免“抄袭”所带来的麻烦,如今中国的汽车企业已经兴起一股“购买外观”之风,如此对工业设计的畏惧心态无疑让外国设计公司看到了机遇,目前包括乔治亚罗、宾尼法利纳公司在内的意大利最大的六家汽车设计公司均已开始大力拓展中国业务,其中有的已经在中国上海等地设立分支机构,甚至有几家超过四成的业务来自中国。也许对汽车企业来说这算是一条捷径,但从长远角度来看,这对本土工业设计的成长甚至是整个汽车行业的成长影响都将是消极的。

工业设计中的国家因素

按照中国工业设计协会副理事长柳冠中的估计,企业如果投资于技术设备更新而带来了效益的话,那么投资于工业设计所带来的效益至少是前者的5倍。“工业设计是一种软价值,它的含量是国家整体文化机制、工业水平能力的一种体现”。

“英国可以没有政府,但不可以没有设计”,英国前首相撒切尔夫人20多年前的这句名言至今仍被当局牢牢记奉,当整个不列颠群岛发现自己已经从蒸汽时代那个老牌工业强国的背影中渐行渐远的时候,他们选择了用一场崭新的工业革命来找回自信。如今,英国已经成为世界工业设计领域当之无愧的强国——一个最简单的例子是,虽然汽车制造业在这个狭小的岛国已经彻底没落,但由于拥有出色的汽车工业设计能力,英国仍然可以在汽车产业链的上游赚取可观的利润。

事实上,由于在产业振兴与发展中具有特殊地位和作用,现在许多国家已经把工业设计作为国家创新战略的重要组成部分,纷纷设置专门的管理机构,投入巨大资金,并在产业政策上给予扶持。英国设有国家设计委员会,主持全国工业设计推进工作;日本提出了“科技立国,设计开路”的国策,在通产省设有设计促进厅、设计政策厅以及产业振兴会用于推进这项工作;韩国政府更是在产业发展纲要中提出,希望到2010年成为世界设计强国。

显然,增强一个国家的工业设计能力仅靠个体设计者的灵光乍现难以成功,相比之下,我国工业设计领域的现状却是:一直没有专门的政府管理部门,行业协会也基本处于松散状态,且资金来源严重不足。政府缺乏对工业设计的资金投入,既没有专项拨款,也没有建立设计基金。如此环境之下,本来就稀缺的本土设计人才纷纷流向跨国公司。“在工业领域只有工程师,却没有设计师,这说明了我们对工业设计的忽视。”柳冠中这样说。

必须承认,虽然国内像泛亚、同济同捷这样的汽车设计研发机构正在茁壮成长,但相对于中国庞大的整车制造业来说多少还有些杯水车薪。如果说在汽车工业设计领域,欧美已经处于黄金时代,后起的日韩处于白银时代的话,那么事实上已经成为跨国企业制造基地的中国,还处在黑铁时代的蒙昧之中。

PLUS 普乐士
日本第一DLP™数码投影机生产商



品质·品位

专业成就真实之美

结束投影即可按下电源
Unplug & Go

精致商务 精巧之选
PLUS 数码投影机 V系列

当你结束演示,你可以立即切断电源并移动它,而无须在等待它的散热结束。同时具备Iris镜头盖,轻轻一扭,自由掌握开关,PLUS V-362,超小型高亮度数码投影机。极大的提高了移动演示的机动性,让时尚商务轻松自在。

V-362 袖珍型个性展示精品

| |
|--|
| 分辨率: 1024 × 768像素 |
| 对比度: 2000:1 |
| 投影范围: 1.2~11.8m |
| 投影镜头: 手动变焦(×1.2倍), 手动调整焦距 F=2.6-2.9, f=27.5-33.0mm |
| 亮度: 2000流明 |
| 画面比例: 4:3支持16:9 |
| 影像大小: 28"~300" |

更多产品信息请浏览: www.plus-cn.com



责编: 丁凯 E-mail:dingkai@eeo.com.cn 主编: 刘会芹

蓝筹地产·前沿



■本报资料室

Mall:新帽子

■本报记者 姜洪桥 北京报道

这是记者第N次参加Shopping Mall的研讨会,不同的是这次有一个对Shopping Mall持不同意见者。5月30日,在一个名为“二十一世纪商业模式”的商业论坛研讨会上,中坤集团董事长黄怒波直称,Shopping Mall已然夕阳西下,盛景不再。

从中国第一个Mall开始筹划起,已有5年光阴。在Mall和中国商业地产的关系上,从业较早的禾田Mall公司总经理张天翔甚至用“先有Mall,后有商业地产”来描述。时至今日,Mall仍然是商业和房地产业界的话题,Mall在大陆的实际形态也从官方版本的大型综合购物中心演化到现在的各种fashion Mall、mini Mall等等。

Mall概念本身已经变成了一项无所不遮的帽子,这当然会引起正名者的不满,但这惟一伴随商业地产走过5年又始终不停地被修改和异化的概念却也正是我们检验商业地产规划和设想的最好工具。

谁来正名?

原本在一个期刊工作的刘复华正在积极投身于商业地产的热潮中。他选择的方式是“攒会”,而会议的主题是永远的Shopping Mall。

所谓“攒会”,就是组织一个策划公司,通常是挂靠在一个和会议主题相关的协会或者机构下面,然后拟定一个话题,邀请专家,并向各公司发会议和赞助邀请以期收取一定的会务费用和广告收入。刘复华策划的

Shopping Mall论坛规模不小,按照他的说法是很成功,因为他不仅请来了国内有名的商业专家,还通过亲密朋友关系找来了北京地产界两个大腕。要知道,商业地产掏钱的主角是地产商而不是商业公司,以往的各种Shopping Mall论坛则多以商业界人士为主,属于自卖自唱,难以吸引足够的参会者。

当然,刘复华的计划还远不止“攒会”这么简单,他还准备利用手头积累起来的资源筹办一个商业房地产的网站。“那是真正专业的网站”,他说,“现在的商业界大多不懂房地产,房地产业又不懂商业”。

我们很难判断,因为刘复华这样的人才造成Shopping Mall论坛多如牛毛,还是喜欢Shopping Mall的人太多才使得刘复华抓住了这个机会。但是有一点可以肯定,全国上下被批准的Shopping Mall数量极为有限,采取实际行动的更少。

参与过北京第一个开业的世纪金源 Mall 创建过程的张天翔如今是在这个行业从事Mall咨询顾问和招商代理的业务最为繁忙的人物,也是各种论坛必请的专家。但即便是张天翔也很难分清 Shopping Mall 在中国的确切含义,“我们为20多个项目提供顾问服务,独家代理招商的有三四个,但是真正按照美国式Shopping Mall运作的项目极少”。

五合国际中国经理刘力则认为目前局面相当混乱,问题非常严重,开发商不懂,政府也不懂,“什么是Shopping Mall?北京运作的

符合中国社会文化和生活方式的商业项目应该是有个性和街区式的,因为中国人从来不把购物看成单纯采购,而是一种休闲

项目没有一个是真正意义上的,世纪金源只能算是在城里的Shopping Mall,而且规模过大”。他确信,什么是真正的Shopping Mall问题,将在两至三年内澄清。刘力表示,五合国际正在参与的京顺路边上的一个Shopping Mall项目将会按照国际标准来建造。

Mall的变异

如刘力所说,Shopping Mall在中国已经完全变异,各种各样的商业项目都挂之以它的概念。毫无疑问,中国的Mall可以说已经完全是Mall了。

据所能掌握的情况,Shopping Mall在中国的演化形式不下五六种,三里屯的3.3商业项目被称为“fashion mall”,新希望集团在昆明准备建一个公园式的购物中心“park mall”,此外还有mini mall和street mall等不同名目。中国人把Shopping Mall去掉了“Shopping”留下了“Mall”,并在此之前加上了

自己的理解。这样的操作大概也正符合我们传统的注释经典以求表达己意的方法。

对于如此的修改办法,张天翔似乎乐于接受,“如果你要问我纯粹美国式的建立在高速公路边上的Shopping Mall是否适合中国,半年前我会肯定说是,现在却未必”。是什么使张天翔在半年内转变?

早在4年前,北京市政府就规划,在五环路之外建设4个Shopping Mall,这4个Shopping Mall规划的原意显然是按照美国的模式来进行,它们都远在郊区,同时位于高速公路发达地段。但Shopping Mall的起步就多灾多难,北京第一个“春天Mall”就因为资金问题陷入困境。占用土地和资金资源的大体量Shopping Mall出现导致政府采取行动,接下来政府严格限制对Shopping Mall项目的立项和金融支持。

政策转变也许可以被看作是Shopping Mall被迫改型的客观原因,但黄怒波却认为不那么简单。“为什么要走美国模式?为什么都要盖这么大?开发商也没有办法,土地面积、用途、规划是政府确定的。商业用地成本太高,开发商要保证利润不得不尽量利用”,黄怒波说。实际上,黄怒波麾下的中坤集团正在运作的大钟寺国际广场商业项目也是一个几十万平米的庞然大物。黄怒波给记者计算,拆迁成本十几个亿,建安成本十几个亿,大钟寺这个项目就不得不提高容积率。

黄怒波认为,符合中国社会文化和生活方式的商业项目应该是有个性和街区式的,因为中国人从来不把购物看成单纯采购,而是一种休闲。大部分的商业设施对消费者来说应该是亲近和易得的。“逛街是中国人特有的消遣方式”,黄怒波说,“正因如此,大钟寺国际广场招商时力图限制大型超市占用规模,而是想招进更多的类似于美国体育休闲品牌迪卡龙这样的特色小店面”。

在Mall和中国商业地产的关系上,从业较早的禾田Mall公司总经理张天翔用“先有Mall,后有商业地产”来描述。张天翔是在2001年才从亦庄的“春天Mall”了解到相关的知识,而在此之前Shopping Mall概念是已经被政府认可的方向。北京商务局透露,四年前,该局就对北京地区商业发展重点尤其是Shopping Mall这一新兴的业态做了统一规划。《北京市总体规划》白皮书中有明确显示。

观察Mall在北京的发展史,我们就可以清晰地发现,从一开始,政府确定的方向就是郊区集中购物的美国商业模式。时至今日,还有人在北京人大会议上提案撤销那些建设在住宅区内杂乱的街区商铺。由这样思路所带来的规划和土地限制也迫使开发商不得不向美国的大规模Shopping Mall学习。

但是事实与当初的设想恰好相反,北京规划中的依靠高速公路的郊区Mall目前为止没有一个成功。已建成的既不是在郊区也不依靠高速公路,都是建设在城区之内,或者傍依地铁和轻轨,或者紧靠大型居住社区。

从这个角度来说,Shopping Mall在中国的泛滥和异化毋宁说是事实对政府当初商业规划和设想的另类修正。

链接



香港

“百佳”和“惠康”在港分别拥有31%和40%的市场占有率,作为大型零售商,“百佳”和“惠康”将传统街市与超级市场融为一体并受到了市民的欢迎。

“家乐福”为此将利润降至零点,价格下浮10%,但仍收效甚微,最终在1996-1999年的持续亏损之后,于2000年9月18日正式关闭在香港的四家分店,原因之一“难以觉得合适地点扩张业务”。

“家乐福”的一站式购物体验在欧洲运用得十分成功,但是难以融入香港地窄人稠的购物环境。



日本

2005年3月,家乐福卖掉日本的8家分店,从日本全线撤退。

家乐福2000年在日本开设的第一家大型超市设在千叶县。该超市规模是东京及其周边地区最大的。但是,这里是日本在上世纪90年代兴建的国际展览中心和大型公司办公楼聚集地,几乎没有居民。

远离市区的家乐福超市价格虽然有优势,但日本消费者的消费习惯和欧美不同。日本人的饮食十分讲究新鲜度,特别是蔬菜、鱼、肉及其制品,一般都随买随吃。

另外,日本大部分妇女婚后不工作,主要在家料理家务、照顾孩

子,所以也有时间上附近的超市选购新鲜食品。

fashion mall

三里屯曾经因为其以使馆为背景的酒吧街的惟一性而声名远播,作为三里屯酒吧街的改造工程内容,3.3商业项目将成为一个集酒吧娱乐、餐饮、文化、时尚于一体的大型建筑综合体。

“3.3”建筑面积约28880平方米,是三里屯酒吧街规模最大的单体建筑。按照最初的规划,它将与已



经拆迁的三里屯服装市场合并为“三里屯新天地商厦”。

由于考虑到该区域浓厚的涉外气息与根深蒂固的酒吧文化,开发商放弃了赢利能力更高的服装市场业态,转而制造一个“娱乐综合体”。

社区百货:

厦门这座城市正准备努力发展社区商业。在综合性和专业性的百货公司之间,还有没有其它的道路可以尝试呢?这座城市的商业经营者认为,便捷的社区商业是符合中国居住特点的未来商业模式,而中高档社区百货有望成为主导社区中高档消费的新型业态。

发生在中国的城市化使得人口向长三角、珠三角和环渤海地带的大城市聚集。城市面积的有限和人口的急剧增长造成了中国城市化过程中独特的密集式居住模式。居住模式与商业零售网点布局存在耦合关系。



真正高雅的别墅品味不是奢华艳丽,而是自然隐逸

Real exquisite villa is not only luxury,should be establish in the nature and have elegant enviroment



▲ 在财富榜公布,丁磊名位榜首的那一年,据说这位知识新贵却躲在南中国的某一个城市隐身了,几乎没有什么人知道他的踪迹。过度的曝光和过度的推崇有时也让杨元庆在公众场合面临狼狽处境。在今年的财富论坛上,面对无数记者的围追堵截,这位“财富少帅”甚至选择从主席台上直接跳下去的方法,在众目睽睽中逃之夭夭。不知丁磊和杨元庆逃出记者镜头和公众视线后还能逃向哪里?只是坚信,如果还有日常生活的话,他们一定不会再将奢华艳丽,豪奢张扬的居所作为一种追求。相反,隐逸的、自然的、宁静和谐的、如果还能是睦邻友好的居所,恐怕会成为他们心目中独立于财富之外的另一种梦想吧。

▲ 在很大程度上,一个人身后能够拖着多少个“零”是属于公众范畴的事情,权力、地位和财富都是大家给的;而一个人能够拥有宁静、和谐与包容的生活状态,则很大程度上取决于“小众”,取决于个人的素质、家庭的和睦、甚至邻人的友爱和赞赏。中国过去的官宅在解决公众与“小众”的关系时,选择了一种极端的方式,“关起大门成一统,管它春夏秋冬”。为体现不结交、不营私、保护隐私,高墙大院成为主要的界线,但也封闭了人们的内心,使人社区彻底隔绝。很明显,在节奏演变如此复杂快速的当代社会,这种一方面极端喧嚣热闹,一方面极端封闭自守的生活已非常人可以平衡和承受。落实到现代居所方面,我们已无现成的经验可以借鉴,那么,就不得不向财富的先行者学习了。

▲ 德国宝马高级住宅区已经成为中国财富阶层参观的对象,也是让许多刚刚拥有大笔财富的中国人无比讶异的对象。简约和朴素是这里的主调,一条马路的另一边是一块大草坪,将近百亩,和孩子一起在那里骑马、溜狗和游戏。会所功能齐全,但外表却豪不奢华张扬。会所旁那座安静、简洁的房子里住的就是宝马的全球决策人。

▲ 加拿大的高级住宅区也是如此。外表看起来崭新、整齐划一的社区,却无论如何也卖不出具有历史感的“混装小镇”的高价。在那些具有浓郁历史风情的小镇中,没有房子是“各色”和个性张扬的,周围所有的色调和风格都统一在和谐的树木、花草之中,包括建筑的色调和风格也一定是半隐半掩在茂盛的大树和绿篱之后,游人往往想求一张完整的照片都不可得。一个加拿大人曾经无意中对记者的朋友讲起过这样一个故事:他说他的后院紧连着森林,后院经常有兔子拜访,闲暇时他会拿着猎枪在后院等候,看看兔子从后院逃回森林。他的疑问一直到现在都没有解开,因为他发现,为什么逃跑的兔子一定还会回来?它们的踪迹总是在后院和森林中划出一个圈,最后总会跑到他的猎枪能够瞄准的范围之内。



▲ 北美住宅集团还与“学区”概念紧密联系在一起。人们选择居所时,往往最先选择的标准是“位于哪个学区”。学校的档次制衡着社区的档次,反过来也推动着社区档次的提升或沉沦。

▲ 同时,经济学中“劣币驱逐良币”的理论在越高级的住宅区中也越显性。已成型的高档居住社区形成了一种独特的文化和生活氛围,靠的是每一位居者,每一户家庭、每日的行为和素养来进行维护与传承。因此,一旦周围来了他们认为并不受欢迎的邻人,他们的作法往往是选择搬家,一个高级住宅区就这样用不了多长时间就逐渐瓦解变味,建筑仍在而气质已失。因此,在北美和欧洲,选择相近文化层次和社会阶层的邻居,在居住中是一件相当重要的事情。很难想象,把喜欢宁静素朴生活的跨国公司高管们与职业小白领们堆放在一起,会是怎样一种状态?居住社区就这样通过日常生活状态、文化情趣、心理需求、社会阶层而明确地区分出来,各得其所,各异其趣,彼此相安。

▲ 有人说北京的居住社区还是一盆混浊的水,因为放在地上的时间不够长,所以还没有完全沉淀出清晰的层次。此话也不尽然,位于亚奥北部立汤路沿线、小汤山和温榆河三大北京传统别墅板块核心交汇处的温哥华森林,就正在以其隐逸的自然格调,难得的森林生态系统,国际多元风格的混装社区,以及自由、宽松、开放的国际社区文化,在还处于比拼奢华、豪贵、张扬阶段的北京别墅豪宅带中,尝试着建立起另外一种更加耐久的高级社区文化秩序。

▲ 促成温哥华森林做出此种超前文化选择的一大原因是对国际高级住宅区的见多识广和深入研究。作为北京最大的地产运营商——首创置业旗下的低密度板块代表性项目,温哥华森林开发团队本身就有着太多大多数别墅开发商不可能具备的广泛见识和更加宽广的国际合作背景。在**京北以至整个北京居住区中都难得一见的自然原始森林景观系统**,也是温哥华森林做出此种文化选择的重要前提保障。在它之前,即使贵为北京最豪华的别墅社区,成片成林的上万棵多年原生大树,房子被掩映在高大浓重的树荫之中,也还都只能是规划图纸上十数年后的畅想。

▲ 温哥华森林恰恰就构建于这块北京独一无二的自然原始森林生态系统之中。通过即要完整地保护这片森林,同时又要盖出精致、优雅、和谐的房子种种努力,温哥华森林也逐步为北京的别墅市场探索出一整套崭新的森林别墅开发理念,并领先于现有的市场阶段建立起一种更加先进的、更加富于品味的高级森林社区文化系统。



▲ 假如您有机会穿过温哥华森林位于立汤路一侧休闲而又隐蔽的大门,您就会发现,在您眼中呈现的,是完全不同于北京绝大多数别墅社区的隐逸、自然、多元、开放格调。高大的树木簇拥着一幢幢独立别墅的房前屋后,建筑的色彩显然是经过了精心地调配,与周围的森林自然景观协调而又融合,四种来自北美的新古典建筑风格穿插配比成一条条幽静的街区。开放的庭院和宜人的街道尺度使邻居之间的交往变得轻松而又自然,业主中绝大多数具有金融、外贸的从业经历,共同的海外留学和生活背景组成了这里与森林一脉的另一道活生的人文景观。为了加强这种自然隐逸格调,温哥华森林开发商还有意识地保留和完善了多个集自然野趣与运动休闲为一体的森林公园,使许多别墅成为真正建于森林之中、藏于大树之下的房子。因此,在温哥华森林,几乎可以用“道不同不相为谋”来形容这里的人文气质和共同品味。来到这里的,几乎无一不是在历经繁华喧闹之后,渴望能够从心理到生活都回归自然、宁静、自由、开放、包容状态的人。一道隐逸而不张扬的大门,一片原始得彻底的森林,一套体现着纯粹、平等、和谐的建筑规划,几个具有国际化视野、注重生活交往和家庭和睦的邻居,就成功地将那些还渴望着以奢侈华贵、名品名牌来体现身份等级的初级暴发户从心理上区隔开来。

▲ 学区和商业街的概念也正在温哥华森林得到完善和加强。这些都是目前正在形成的北京高档别墅带中尚显缺乏的配套。一个数千平米的国际顶尖幼儿园正在积极洽谈之中,与附近沿线的王府景山分校、亚奥学校一起,正在形成这条别墅带中未来应有的浓厚的高档学区氛围。一条服务于全流域高档别墅社区的南街——塔街,也正在成为温哥华森林完全不同于京北其它别墅区的一大特色。这是一条集高档餐饮、购物、休闲、会所、交流、日常生活所需为一体的上万平米的南街,采用统一经营、统一招商、统一管理的模式,以克服未来经营中可能出现的混乱和衰落。它既没有建在社区内部,使业主有担心喧闹之嫌,也不完全位于社区外部的大马路旁,以避免流俗,而是位于社区边缘与立汤路的70米绿化带与5000余平米的湖泊之旁,在方便业主生活的同时,又形成了其与温哥华森林社区一脉相承的隐逸、高雅、自由、开放的格调。



文/艾康

HOME&HOUSE

蓝筹地产·焦点



■本报记者 罗健/摄

上海地产 回归常量

■徐传勤/文

上海网上房地产的每日成交数据，已经牵动业界眼球一个月了。房产新政出台之后，新房日成交量就一路向下，甚至击穿 80 套的历史最低点，对于偌大的上海而言，这和零成交几无区别。过去的一周里，总算呈现了一点“盘旋向上”的姿态，日成交量稳定抵达 250-300 套之间，5 月 26 日冲过 440 套，成为新政以来的第二高点。

但是，对于后面的情形会怎么演变，业界还是莫衷一是。多数的开发商和大投机者选择防守，在资金允许的情况下尽量捂住——部分开发商甚至在等待两年后上海楼市的下一轮高峰（预期中）。

黄金岁月还会再来吗？房产新政所言的“健康楼市”，将是什么状态？

以下两点特征，应该是可以看到的。

从增量增长回归常量发展

过去几年，上海楼市呈现出超高速膨胀的势头，不仅是价格的飙升，更是成交量的狂涨；2000 年从年成交量 1000 万平方米的平台起步，在短短四年间，过 1800 万平方米，跃 2500 万平方米，穿 3000 万平方米，直达 3500 万平方米，成交量的扩张势头令人瞠目结舌。

作为业界共识，以下几重因素推动了本轮大潮：大规模的城市改造动拆迁，催生刚性需求。尤其在 2001 年到 2003 年间，上海创造性地运用“引进外资——拆迁补偿——拉动楼市——再引外资”的循环模式，迅速扩大大城市建设资金和建设规模，人为造就大量需求，成为楼市走出 90 年代低谷的直接动因。

城市经济高速发展提升了改善居住的需求。回顾上海过去 10 年的经济发展，1999-2001 年间最为辉煌，当时报纸头条不时登出世界五百强落户上海的新闻，而统计资料显示，这三年间上海外商直接投资 FDI 的年增长幅度超过 40%，登上 600 亿美元/年的历史最高位。根据专家估算，外商直接投资的 10%-15%，在 2-3 年的滞后期内直接转化为房地产需求，这正是近年来众多青年人也“供得起房”的深层原因。这一需求在 2002 年下半年到 2003 年间表现得尤其明显。

由于通货膨胀和投资渠道缺乏导致的房产投资浪潮，在国家对整个经济宏观调控，抑制全国性产业投资过热的同时，也造成民间资金无处可投，在不统计房价飞涨的 CPI（居民消费价格指数）竟然超过 5% 的情况下，个人投资房产成为惟一选择。投资需求直接导致了 2004 年房产的泡沫巅峰。

今天回过头来看这几股力量，就能够明白上海楼市的基本走势：刚性需求从 2003 年起随着城市拆迁的步伐减缓而减少，但是以世博为代表的城市建设不可避免地提供未来几年比较稳定的刚性需求。2002-2004 年，上海外商直接投资 FDI 年增长幅度在 10% 左右，以外商直接投资为拉动的城市经济发展走过了超速阶段，进入稳定阶段，意味着改善居住的需求也将呈现不起不落的稳定状态。投资需求受到政策压制，未来可能被引导进入股市而不是房市，基本上对上海楼市的未来影响变得最小。

所以，在上海经济发展稳定的大前提下（不是超高速也不是低落），上海楼市的黄金岁月，几年之内可能难以看到。昔日疯狂上涨的增量增长模式，将转变为稳定的常量发展态势——预计年成交量将在 2000-2500 万平方米，日均成交量在 500-700 套之间。相应地，在政府推出 1800 万平方米配套商品房和中低价商品房抢占市场份额的情况下，市场化的房地产商之间的竞争将越来越激烈，价格竞争不可避免——但是，中小开发商将换个公司名字继续存在，合并只是一种理想，因为他们依附的资源没有断。

租金补涨

在高空置率的罪名之下，在转售为租的潮流之下，上海楼市的租金回报率，可能不是向下，而是继续向上。

从 2004 年上半年开始，以天山、曹杨等新村房为代表的上海中低端租赁市场，价格普遍上涨，截至今日，上涨幅度在 30% 以上，老式两房已经从 1300 元/月左右，升为 1700 元/月左右。

这只是开始。2005 年 3 月间，短短两周之内，以新天地区域、静安寺区域等为代表的高端租赁市场，价格上涨 10% 以上，这已经不是统计样本的误差，而应是有实际需求背后推动。

推动这一轮租金上涨的，就是上海稳定的经济形势，它造就了比较好的租赁价格承受能力。而外商直接投资的高位运行和结构转换（从制造业等明显转向金融保险等高附加值产业，对房产需求的刺激更大），更是高端和中端需求的坚硬基石。

所谓“健康”的楼市，长线价值合理正是标准之一。最近几年低谷时，上海房产的租金回报率只有 3%-3.5%，在租金增长和价格下跌的双重因素促成之下，租金回报率有望在未来几年回归 5%-6% 的合理区间。

撇开政策调控的深层目的、人民币升值、金融改革等问题不谈，就上海楼市论上海楼市，上述两个特征的所有推论都建立在惟一条件下面，就是：未来几年上海经济形势稳定。而对于“长线看多”的说法，则不敢苟同——如果中国经济和上海经济长线发展 50 年，上海楼市当然长线看多，这是一个没有判断的判断。

值得关注的是，上海业界认为的价格竞争在 9-10 月出现，也可能说得乐观了点。在政策调控不可能造成楼市大落的前提下（大起已经不必说，大落则对中央政府、地方政府、地产商、银行、投资者是皆输），网上房地产的日成交量有可能在 6 月达到 450-550 套的区间，届时，降价出货成为多数选择，价格战就该明目张胆地出现了。

新政之后卖房还是租房？

■本报记者 丁凯 北京报道

“据我们保守的估计，最近的 3-6 个月，新房市场萎缩，而租赁市场会比较活跃。”我爱我家北京公司副总经理要嘉佳表示，“政府也希望加大三级市场即租赁-使用权市场的活跃，这对平抑房地产价格也是有好处的。因此，在买卖租赁并重的同时，我们也会顺应政府的需要。”

由于预期租赁市场面临的利好，目前北京不少房地产中介机构正在开会讨论将业务中心偏向租赁业务。“房地产新政策的出台，对租赁市场肯定是有利的。”北京中大恒基房地产经纪有限公司企划总监王九天说。

最近的政策风云使人们将目光聚焦在房价与供应量的话题上，而受政策影响，在北京和上海，租赁市场的变局正在悄然发生。

萎缩与增长

无论在北京还是上海，新房成交量都有明显的萎缩。2005 年 5 月 20 日前后，上海新房日成交量跌至 80 余套的历史低点。在上海楼市炙手可热的那段日子，日成交量的峰值超过 1000 套。虽然自 5 月 20 日之后，成交量逐渐回升，但仍然难及高温上海楼市的一半。6 月 1 日这天，上海签约新房为 378 套。

同时，美联物业数据显示，上海二手房挂牌量在 5 月的前两个星期上升 2 成，交易量则下降 2 成。相比去年年底，截至 4 月的租赁市场成交量上升 35%。

“在北京，这种萎缩同样存在。”资深房地产业内人士王达明告诉记者。在今年第一季度，北京新开盘项目甚至不足去年同期的 1/3，在下半年供应量开闸放水之前，市场内形成了短期的价格联盟，这使得预期政策导致房价下跌的潜在购房者推迟了购房计划。

专家早已建言“买房不如租房”，这些在迷茫中观望的人群会选择租房过渡吗？并非如此。“在买房和租房之间左右摇摆的人群往往对政策的解读并不专业，他们往往会选择既不买也不租。”王九天表示。要嘉佳则持同样观点，认为这些人仍然会维持目前的居住现状。中大恒基的数据显示，北京 3 月的租赁市场成交量比 2 月增长了 32%，但是这更多是因为今年的春节是在 2 月。

在我爱我家和中大恒基看来，政策变动对于租赁市场的实际利好在于租赁市场因房源的增加而进入活跃状态。

这种预期用王达明的话来讲是：“高位接盘风险极高，炒房炒成房东的景象正在上演。”“卖出一套房像中奖一样。”曾有上海中介机构的工作人员这样描述上海二手房买卖的现状，而当二手房买卖市场挂牌量增加，交易量下降时，交易价格迟早会回落。是不是转售为租，成为收取租金的房东，这的确是个问题。

做不做房东？

“转售为租的现象只出现在北京。”王九天说道，“因为北京的外

来投资者比例相对某些地区要低得多。”王九天认为，北京市场上的二手房有很大部分原本并非是投资产品，在二手房买卖受阻的情况下，“很多房主会选择长线投资。”

在上海，情况迥异。上海棕榈泉花园营销经理徐传勤并没有看到在上海，有炒房者变成房东的现象。“转售为租是大家的一个猜想，实际情况是在租金回报率没有上升的时候，这么做其实很不划算。因为高昂的装修成本付出后，很长时间才能收回。在房子本身已经无法卖出的时候，再投入一笔装修资金，然后慢慢回收，这并不理智。

就徐传勤了解，上海的大多数投资者已经看到了正在回暖的交易状况，并且预期在 6 月以后，二手房市场交易会渐趋平稳，因而多打算等待时机，让利出手。”“6 月新房的日交易量应该稳定在 450-550 套之间，甚至到 600 套。这时二手房市场也会相应地进入平稳期，卖家就有出货的机会了，只是要出点血。大部分卖家还是会愿意出点血而不是去装修。”

由此可见，租赁市场房源的增加，在北京要比在上海明显得多。对于北京大大小小的房地产经纪和中介公司来讲，调整战略，争夺房源将是当前的重要工作。

租价变动

在王九天眼里，从现在起到 9 月，是新政策出台后三个月的调整期。在这段时间里，租赁市场的供应

二级市场波澜不兴

■吴海兵/文

对于一级市场而言，七部委的“新八条”对于“购买预期”带来了不可忽视的影响。与此同时，一直在低谷徘徊的二级市场，也不可避免地受到了一定的震荡。政策出台后，二手房买卖双方各有表现，买方担心在 6 月 1 日以后，需要承担 5.5% 的营业税，导致自己的房子贬值。从政策出台至今，中大恒基数据显示，房源登记量日增 20%；买方则担心房价会下降，现在买会贵了，导致多数计划购买二手房人持币观望。

七部委政策影响最大的是在最近签订二手房合同的人群，买、卖双方都着急，希望贷款赶紧下来，赶紧办理过户，争取在 6 月 1 日前过户完毕。据中大恒基统计数据显示：从政策出台至今，办理过户量日增近三成。但这只是阶段性表现，6 月 1 日之后将会趋于稳定。

另外，有业内人士认为，七部委政策的出台，目前对北京二手房市场影响不会很大，但是从长远来看则意义深远，会有有效的保证北京二手房市场健康、稳定的发展。据中大恒基市场研究显示：在今年成交的二手房中，2003 年 6 月 1 日以后取得房产证并上市交易的比例仅占 9.2%，所以，从短期看来，受到政策冲击的

二手房总量是有限的，不会对市场产生太大影响。

那么在 6 月 1 日以后，如何买卖二手房呢？结合政策、市场等方面的综合因素，买、卖双方应重视以下三点建议：

2 年以内的二手房：以期待售”

持有 2003 年 6 月 1 日以后普通二手房的业主，可以考虑委托中介公司代理出租，获取收益，等过了两年以后再择机出售，既不影响收益，也可以等待房屋升值再行出售。而持有 2003 年 6 月 1 日以后公寓、别墅等非普通住宅的业主，建议过了 2 年后尽快出售，以防止房屋贬值。

2 年以外的二手房 不宜长线持有

持有 2003 年 6 月 1 日以前的普通二手房业主，基本不受政策的影响，但是，随着房屋结构性的调整，普通住宅的供应量不断增加，会有越来越多的二手房房源，供求关系基本平衡，那么二手房价格上涨的可能性就比较小。所以，从短期来看，这一类业主可以根据自身的实际情况决定出售或者出租；从长期来看，



■本报记者 罗健/摄

不宜长线持有。

供应量不会骤减

由于政策的调整方向有利于市场供应量的增加，所以计划购买二手房的人们，可以耐心的选择，全面了解房屋的情况、政策情况后

再做决定。北京二手房供不应求，主要受二手房房源的限制。七部委政策规定 2 年以内出售的二手房征收 5.5% 的营业税，会进一步影响

供应量，但是，由于结构性的调整，增量房地产市场普通住宅的供应量增加，会引发“置业升级”卖旧买新，从而会有更多的二手房房源上市，有效的保证了二手房的供应量，对买方而言，可供选择的余地多了，价格当然好商量了。

面对各种房产政策，买卖双方保持平常心即可。从逐渐明朗的政策来看，几乎没有控制自住为目的的购房行为，所以，把心放下最重要。

（作者为中大恒基投资公司研究员）

中海地产
诚信卓越 精品永恒

**CENTRAL BUSINESS
DISTRICT ORIGINAL
GOLF VILLA**
CBD 高尔夫原乡别墅

**THE GREAT THOUGHT
HAS NEVER BEEN
KEPT SILENCE**

伟大的思想 从来不曾沉寂

1405年，苏格兰小镇圣安德鲁斯
高尔夫从这里开始影响世界
小镇的建筑和生活，从此烙上高尔夫的精神印记

2005年，中海安德鲁斯庄园在北京延续传奇
当传统美学和时代品格的完美融合，建筑回到了原乡
当每处细节都趋近完美，苏格兰小镇的质朴生活感动了CBD
两个安德鲁斯，都是传奇，
无论当时，还是今日
伟大的思想穿越时间和空间，改变我们的生活。

苏格兰小镇精神·城市TOWNHOUSE

Today, St Andrews is a place of pilgrimage for golfers of all ages to amateurs. They come to test themselves against the Old Course, to soak in the atmosphere, and to recall the great moments that have been played here in the past. The Old Course is a regular venue for the Open Championships, and has been Open during the millennium year.



中海·安德鲁斯庄园
CENTRAL BUSINESS DISTRICT ORIGINAL GOLF VILLA

中海地产荣膺：中国房地产领导品牌第一名。 2005中国房地产百强企业综合实力第一名。 2005中国房地产百强企业盈利能力第一名。 2005中国房地产百强企业规模性第一名。



效果圖

国贸东 8 公里，高尔夫观景第一排

..... 盛装登场

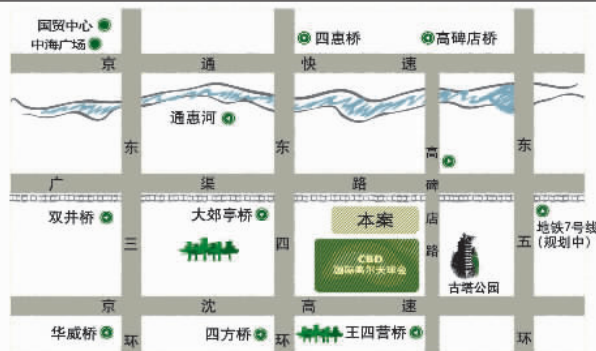
从每处细节，体贴住户使用70年的心情

景观\完美复制欧洲小镇著名景点的精神、气质
两条水系做景观中轴，CBD罕见的水景社区
果岭、缓坡、水系、沙坑……高尔夫成为社区里寻常风景

建筑\联排、叠拼、双拼、独栋，不同空间享受不同景观资源
现代科技诠释原乡精神，建筑包容古典精细与现代简约
每套房子建筑细节与环境之间的关系，都认真考虑，细心处理
空间\注重私人空间环境营造，部分户型引入层次丰富的复式庭院
赠送超值大面积私人会所空间
一层客厅气派，二层家庭室温馨，三层主人房豪华

开发商：**中海地产** 建筑设计：加拿大CDG公司 物业管理：**中海物业** 现场地址：中国北京朝阳区CBD国际高尔夫球会北侧 接待中心：赛特饭店首层
工程图设计：**北京九洲三业建筑设计事务所**

VIP: 65123606 65227565



光荣的荆棘路

第四届 中国最受尊敬企业评选 特刊

■本报首席评论员 邵颖波/文

当他们走上北京大学百年大讲堂那鲜花簇拥的中心舞台的时候,当那令人头晕目眩的闪耀光电将他们幻化为神奇英雄的时候,当那些总在强烈梦想辉煌未来的青年学生给他们奉上如潮水一般的掌声的时候,他们究竟会是一种什么样的心情?人在这一刻,心情必定变得复杂起来。

当我们组织起这样一种评选,想要给一些人荣誉之前,我们清清楚楚地知道,在他们走出我们营造的光环以后,也可能面临其他人给予的冷漠、苛刻甚至嘲笑,他们若无法跨越这些障碍,便再也无法回到光环之中。

“最受尊敬企业”评选今年已经是第四届。但我们仍然需要在不同场合面对不同的人给予不停的解释,我们希望这项评选能够引领所有在中国发展的企业向善,希望所有企业承担起他们对于社会进步所应负的责任,希望将他们富于良好道德的理念和经验给予传播,希望所有在企业中辛勤工作的人们得到心理上的满足——事实上,正是成千上万的企业员工创造了最好的成果。但我们也知道,所有的解释终需由那些追求这项荣誉的人自己来完成。而我们,从来也没有想过用强人所难的方式令民众给予那些企业以尊敬。

我们有一套方式来进行评选,那是一个复杂的体系,是竭尽全力排除了不

公正、不透明和不科学因素的体系,或许它本身就像那些入选企业一样,存在一些令人质疑的地方,但至少,它不是一种买卖,不是荣耀和金钱的交换。

关于尊敬本身,我们知道它是一种发自内心的、自然而然的反应,是完全主观的、个人的权利,且不能相互替代。

事实上,在《经济观察报》自己来看,这样的评选是反映我们核心价值观的一种途径,我们为此付出了所有劳动,我们面向大众所做出的诸多说明,甚至比我们的评选结果更重要。我们的目的在于,用这样一种方式来表达我们心中所想,但愿有一天,会出现一家企业,在它的身上具备所有我们想要的优点,而没有任何可能遭受批评的缺陷。在此之前,当我们给予那些企业以荣耀的同时,也决不会掩盖他们因为自身的错误而得罪于民众的事实。

正如企业要想获得真正的尊敬一样,我们这项评选本身所要跨越的同样是一条充满荆棘的道路,因我们的责任所在,因我们的目标光荣,我们才要将这一切克服。

要得荣耀必得跨越荆棘。

光荣的荆棘路看起来像环绕着地球的一条灿烂的光带。只有幸运的人才被送到这条带上行走,才被指定为建筑那座连接上帝与人类之间的桥梁的、没有薪水的工程师。

历史拍着它强大的翅膀,飞过许多世纪,同时在光荣的荆棘路的这个黑暗背景上,映出许多明朗的图画,来鼓起我们生活的勇气,给予我们安慰,促进我们内心的平安。这条光荣的荆棘路,跟童话不同,并不在这个人世间接到一个辉煌和快乐的终点,但是它却超越时代,走向永恒。

——安徒生《光荣的荆棘路》

1▶

2▶

3▶

4▶▶▶

赢得全球尊敬

人们把二十一世纪称为“中国世纪”。我们面临的问题是：当中国犹疑摇摆于是以国家扶植的大企业集团还是以自由竞争的企业应对国际化竞争时,产权改革在 20 年的市场化进程中显得滞后,同时,新的世界分工已经开始,“中国制造”的名头非常动听,却牢牢地定位于低端。我们没有魔法棒使时光停滞以等待这些问题的解决,时间与时机是改变现状的基本条件,在此之前应该做些什么?

海尔十五年 39 版
联想:我叫 Lenovo 40 版
中兴通讯:逼近未来 40 版
青啤:内向国际化 41 版
华为:软硬布局 41 版

分享中国世纪

从最初可有可无的初级市场到决定业绩的核心砝码,中国在全球财富的分配中权重渐大,跨国公司们在中国的历程基本遵从这样的道路:从贸易开始,然后是规模不等的投资,随后引入大量成型的商业模式并开始充分利用中国的劳动力。现在,他们需要考虑怎样整合中国市场战略并将其纳入全球战略,往往是冲突与交融并存,而这才是真正富于挑战性的关键。

《IBM 与中国的复杂关系 42 版
三星:亚洲新榜样 42 版
通用模式中国版 43 版
诺基亚的复原力 44 版
中国惠普:我们没有改变 44 版

超越创新桎梏

中国的企业正在展现非凡的创新能力。这些创新没有狂热、没有非理性,也没有惊人的伟大构想。它们都是“才智普通的创新”,但却集中呈现出商业创新的本质。因为,它们提供“消费者的价值和满足”,消费者的价值与满足“是衡量创新价值的惟一标准。

招商银行和它的首席推销员 45 版
广州本田:从迟到者到领舞者 46 版
TCL:走出两步半 46 版
春兰:开拓的艺术 48 版
娃哈哈的“秘密武器” 48 版

成就公民荣耀

我们须从企业的使命谈起,企业的存在,并不是为了向工人、管理者提供就业岗位,或保护环境,或支持慈善,或者想有十多年人们所相信的是为了向股东提供红利,它们存在的目的是为了给消费者提供商品与服务。它们是在一个竞争性的环境中,试图持续地、更好地满足消费者的需要,因而长期盈利能力非常重要。只有在这样的前提下,企业的社会责任才有意义。

凤凰卫视:严肃新闻的商业神话 49 版
平安之道 50 版
远大:我们改变建筑 50 版
新浪:中国互联网的“前浪”“奇迹” 51 版
王石:万科在身后,南极在面前 51 版



成为中国最受尊敬的企业，应继续赢得尊敬，尚未成为最受尊敬的企业，也应把此作为努力的方向，不仅把企业做好，还要得到全社会的尊敬，能够为社会和谐发展尽一份自己的力量。

——北京大学管理案例研究中心主任 何志毅



“受尊敬企业”的概念应该是一个动态概念，这些企业不仅应成为中国经济社会发展的推动力量，更应成为国家新的文化、新的道德、新的价值观的建设者。只有这样，最受尊敬企业才能获得越来越多人的认同。

——《经济观察报》总编辑 何力

让更多企业赢得尊敬

——何力与何志毅谈“最受尊敬企业”评选

■本报记者 张帆/整理

缘起

何志毅：“中国最受尊敬企业评选”创意来自于5年前。在那时，社会主流在评价企业时，一个企业效益的好坏、是否健康发展是主要的评价标准。但当时国际上有这样的看法：在市场经济比较发达的国家，评价企业不仅仅从经济效益考虑。

在市场经济里，企业构成一个社会的主体，企业容纳了最多的就业人数，对社会环境影响最大。如果全球评选100大经济体（包括国家、国际组织、公司等），有一半以上入选的将是企业。

如果企业只注重自己的利益，“就经常会出现企业利益和社会利益的矛盾，比如，环境污染很多由企业造成，社会很多不公平的现象也由经济利益造成，根源在企业。企业除了履行自己的经济责任之外，还要考虑到社会义务跟社会责任。

基于这样的考虑，《经济观察报》与北京大学案例研究中心提出了这样一个评选标准，倡导和推崇企业受到社会的尊敬。

何力：从近几年中国经济社会发展趋势来看，评选最受尊敬企业是当时做出的一个正确决定。不仅仅评价企业的效益和企业的产值，而把受尊敬的概念引入企业的评价中，这和中国经济社会发展的趋势相吻合。

2003年SARS危机以后，越来越多的人对单纯追求GDP这样的经济增长的方式进行了反思，认为建立一个和谐社会、一个可持续发展的社会，包括了企业公民的概念，也包括对企业社会责任的普遍关注。

我们知道，提出“最受尊敬”这样的评选标准是非常富有挑战性的。利润、销售额或其他指标是相对量化和易于评价的标准，但企业为什么最受尊敬？是因为它交税多，还是捐款多？

这4年的评选过程，其实也是

我们过去比较容易把“义”和“利”对比起来看待，而没有发现它们是和谐统一的。一个真正体现社会责任的企业，应该找到“利”和“义”两者之间的统一

我们对企业“受尊敬”这个标准认识和理解的过程。北大案例中心在评选的指标体系方面做了很多工作。

走向成熟

何志毅：《财富》杂志对企业有两个评价体系，首先是“500强”，这个评选已经进行了50多年；另一个是后来推出的“最受尊敬企业”的评选，在美国进行了20多年，用这个体系评价全球公司也进行了将近10年。

我们参照了一下《财富》杂志的评价体系。但我们认为单用一个体系来评选还不够，尊敬是一个主观概念，从个体来说很难用一个严谨的体系来评选。

所以，这次我们用两个体系来评价：第一，选出一些对企业有评价

能力的人，这些人主要来自企业家和受过教育的企业中高层，为了方便地得到这些样本数据，我们把范围锁定在主要大学的MBA学生，以及一些杰出的专家和财经记者等，主要根据他们的感觉和评价标准评选。这样我们列出了前50名企业。

第二，我们邀请各方面的专家，对评价体系的设计提出意见。我们设计了八个标准来衡量：一、人力资源情况，企业吸引人才和维持人才的能力，对人才发展的培养情况；二、财务实力；三、社会责任感，企业对国家、地区、周边社会的贡献，它的环保意识，对资源的保护意识；四、公司的整体形象和产品形象等；五、领导者和高层管理团队的能力，是否受人尊敬；六、管理质量，包括信息化建设水平、管理制度和流程合理程度；七、发展潜力，企业是否处于朝阳行业，发展质量如何；八、管理创新。

在评选过程中，我们感觉到这个评价体系略显复杂，而且应更侧重社会责任。我们做了一个调查，询问企业管理者，他们觉得最重要的标准是什么。排序是这样的：第一是社会责任感；第二是管理水平；第三是公司形象；第四是管理创新能力。

我们反思了一下，今后可能对评价体系做一些修正。

何力：最后，我们一共有23位评委（包括管理学院的教授、媒体总编、从事市场咨询的企业家），对50家企业进行投票。根据投票结果，每个企业会获得一个分数，得分最高的前20家企业成为这一次最受尊敬的企业。

何志毅：我们曾经实验过用面向大众的调查来评选。根据国外的实践，这种调查容易产生偏差，普通大众只接触有限的企业，比如对消费品公司印象更深，但他们不太了解像华为这样生产交换机的企业。而华为的创新和国际化能力在中国企业里是非常优秀的。

我们也实地去考察这些入选企业。我们一般的做法是，第一年评上的企业，我们会对这20家企业进行走访、考察。我们曾经想过在企业内部做一些调查，把内外评价权重相加，不过这样做复杂程度就更大

其实，我们期望最后有50家企业获奖。好的企业有很多，仅仅挑出20家企业确实太少。但由于我们刚开始做这样的评选，在此前的4年里，我们有一个探索和磨合的过程，也有一个逐步被社会认可的过程。我们考虑今后将最终获奖企业扩展到50家。

何力：我们还考虑，在今年晚些时候，把明年的《最受尊敬企业》评选流程、方法和标准全部公开，让更多人参与到评选中来。

何志毅：为了保证评选的公正性，程序是很重要的，我们的评选程序大致是这样：先进行问卷调查，再经过23位评委投票。只要我们坚持这样的程序，就可以消除系统误差。我们也告诉社会，评选是在这样的程序下产生的。能够被社会检验、认可，能够长期生存下去的评选，才会是公平和公正的评选。

荆棘路

何力：“受尊敬”这个概念有主

观性。这个评选更大的意义在于引导人们对企业社会责任的关注，从这个角度来看待企业的价值，而不仅仅从企业大小、规模、效益来看待。

对“受尊敬”这个概念的发掘、理解，对评选标准体系的建立，还是一个很漫长的工作。这是我们自己思考的一个结果，是很多企业和很多学者对此形成的共识，但还不是全社会形成的共识。让它形成更多人的共识，我们还有很长的路要走。

今年的“最受尊敬企业”评选结束后，我们会有一个颁奖典礼。典礼的主题叫做“光荣的荆棘路”，它来自安徒生的一篇文章。

在中国，无论是中国企业还是外国企业，公司的成长既是一条光荣的道路，也充满了各种困难，各种荆棘和挑战。

英国《经济学家》杂志有一篇文章谈到企业的社会责任，它更多把企业的社会责任归结为两个角度：一是企业自身的利润和成长，因为没有企业自身的利润和成长，很难谈到社会责任；第二是社会责任。这篇文章对企业社会责任的研究认为，一定要实现企业成长和企业对社会的福利的双赢，才能真正体现企业的社会责任。

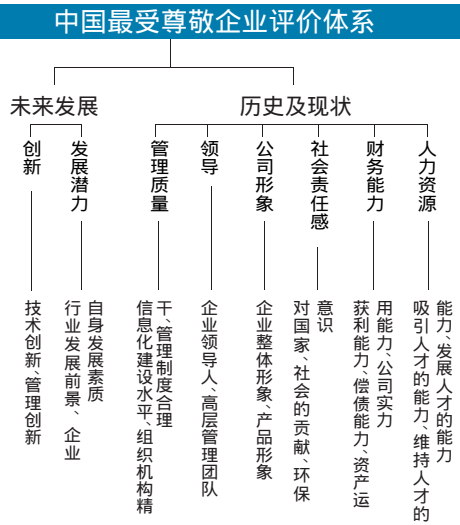
我们过去比较容易把“义”和“利”对比起来看待，而没有发现它们是和谐统一的。一个真正体现社会责任的企业，应该找到“利”和“义”两者之间的统一

（此文根据何力、何志毅在新浪网访谈记录整理）

本次 最受尊敬企业”评选活动评委名单

（按照姓氏拼音排名）

| | |
|-----|------------------|
| 白长虹 | 南开大学国际商学院教授 |
| 包月阳 | 《中国经济时报》总编辑 |
| 何志毅 | 北京大学管理案例研究中心主任 |
| 何力 | 《经济观察报》总编辑 |
| 黄文夫 | 《中华工商时报》总编辑 |
| 廖泉文 | 厦门大学人力资源研究所所长 |
| 刘洲伟 | 《21世纪经济报道》主编 |
| 陆正飞 | 北京大学光华管理学院教授 |
| 牛文文 | 《中国企业家》杂志总编辑 |
| 清议 | 《经济观察报》研究院院长 |
| 苏东水 | 复旦大学首席教授 |
| 王斌 | 中信出版社社长 |
| 王方华 | 上海交大安泰管理学院院长 |
| 王建国 | 北京大学光华管理学院教授 |
| 谢贵枝 | 香港大学商学院教授 |
| 杨斌 | 《新京报》总编辑 |
| 杨大明 | 《财经》杂志联合主编 |
| 叶康清 | 《北大商业评论》编辑部主任 |
| 于鸿君 | 北京大学光华管理学院教授 |
| 张军 | 零点研究咨询集团业务总裁 |
| 张玉杰 | 清华大学经管学院教授 |
| 赵民 | 北京新华信管理顾问有限公司董事长 |
| 郑海航 | 首都经贸大学副校长 |



中国最受尊敬企业的评选采用三级指标体系，一级指标包括历史及现状指标和未来发展指标，通过若干二级基本指标来衡量。历史及现状指标的二级要素分为领导能力、人力资源管理能力、财力实力、社会责任感、公司形象和管理质量。衡量企业未来发展指标的二级要素为创新和公司长期发展潜力。每个二级评价要素又通过若干三级要素加权进行衡量。三级要素则是由专家委员会根据考察变量评审得到，与考察变量有关的信息和数据需要通过企业调查、外部调查和专家意见得到。修正要素用来对民族企业和外资企业的基本指标得分进行适当调整。

刷百成千 自游无边

e龙度假代金券“刷百成千！”

最美的季节，最美的景色已在你手中掌握，难道还要推辞假期的约会？

现在，除了丰富的度假产品可供你假期玩转自游之外！e龙更为持中国工商银行信用卡的人士，特供“刷百成千”的度假产品代金券，令你全情享受更优厚的假期。

2005年5月1日至8月31日期间，持中国工商银行信用卡即可购买获得相当于实付金额10倍的e龙度假产品代金券。如：持卡人刷卡支付100元人民币，可购买获得1000元的度假产品代金券礼包。

凭此券在e龙购买度假产品时，根据所购产品代金券抵用额度规定，抵扣相应付款金额。（特价产品除外）

乐享完美旅程

酒店、机票、度假产品预订电话：800-810-1010

手机敬请拨打：010-64329999

客服电话：010-65881555-0

曼谷

澳大利亚

Hongkong 香港

Bali 巴厘岛

Australia

Hongkong

Bali

赢得全球尊敬

■ 史彦/文

新兴市场的持续繁荣应该诞生一些伟大的公司,比如上个世纪的日本索尼和韩国三星。中国已经备受关注,但让人感到惊恐的一度只是“中国价格”。现在,一些可能变得伟大的中国公司开始活跃起来,尽管他们仍然受到多方质疑和各种打压。

过去的一百年被称为“美国世纪”。亨利·福特的T型车使工业标准创造现代文明变成现实;通用汽车的缔造者杜兰特使用的分权制管理现在仍然主导着许多工厂;在冯·诺依曼发明了计算机之后,包括IBM、惠普在内的许多企业开始成为名副其实的世界级公司;不能否认,信息技术和互联网是美国公司带给世界的礼物,尽管他们现在的“独断专行”已经让人有点无法忍受,这也是类似微软这样的公司频遭垄断调查的原因之所在。

“美国世纪”可以还原为一个具体的名字,它们出现在世界各地以及每个人的生活中,在各种细节之中体现伟大之处。现在,人们把二十一世纪称作“中国世纪”,同样的进程会出现吗?

我们面临的问题是:当中国还在犹疑摇摆于是以国家扶植的大企业集团还是以自由竞争的企业应对国际化竞争时,产权改革在20年的市场化进程中已经显得滞后。一大批身份模糊的企业界人士长期在政府之间游走,在中国传统的权谋与学习世界级企业的经验间徘徊。这使得他们不仅不能在价值观上回归公司的本原,同时也难以真正跻身于创造历史的企业家行列;尽管新的世界分工已经开始,“中国制造”的名头也非常动听,但它却被牢牢定位于低端。

我们没有魔法棒使时光停滞来等待这些问题的解决。时间与时机是改变现状的基本条件,我们在此之前应该做什么?

每一个理想远大的公司领导者都在这样思考:应当承认,TCL的李东生、联想的柳传志、海尔的张瑞敏、华为的任正非和中兴的侯为贵正在用各自的方式实现可能的改变。

华为和中兴已经开始让包括思科这样的老牌通信设备商感到震撼,在一些招投标活动中,如果有华为和中兴的介入,思科会选择退出,在他们看来,无论中兴还是华为的出价都会低得无法忍受。身处前景辉煌的通信领域,3G、4G可以给中兴和华为足够的发育空间。

李东生基本解决了棘手的产权问题。与海尔在海外建厂的选择不同,他选择了并购、合资。当然,直到现在,TCL和海尔还缺乏足够辉煌的海外业绩,他们需要在同业竞争、贸易壁垒、产业升级等多种因素构建的复杂环境中学习怎样成为一家世界型公司。

而柳传志的“赌注”更大,在尝试了不成功的多元化经营之后,他开始变得极为专注,收购IBM的PC业务将使联想面临一个商业史中的空白,他们试图讲述一个来自小镇的后辈怎样在炫目的大都市变为成功人士的故事。他们的努力先从学习英语开始,这值得尊敬,因为这让他们看到各种数字表格背后一个公司的理想和远见,而这,正是那些大公司持续成功的关键动力。

■ 本报记者 黄海川 北京报道

中国企业终于普遍认识到国际化的必要性了。这种觉醒是恰逢其时,还是姗姗来迟?海尔CEO张瑞敏似乎不关心这个问题——海尔内部已经开始总结“国际化15年”的经验教训了,所以,他对记者“如果海尔现在才开始国际化,您会怎么做”的提问并没有正面回答。

也许是因为海尔不想评说同行,但在记者看来,不管中国企业的觉醒是被动的还是主动的,对海尔而言都是重要的环境转变;以前执意国际化的海尔大多情况下都是孤独者甚至是被孤立者,现在志同道合的人和企业的越来越多,以后会更多。不过,张瑞敏似乎在暗示记者:环境对于海尔并不是最重要的。的确,海尔正是逆环境而行,一路蹒跚而来的。所以,海尔最可贵之处在于:朝着国际化这个方向,义无反顾地走了15年。而据测算,中国企业的平均年龄是7年。

张瑞敏在总结海尔国际化经验的时候只用了很平实的语言:“海尔运用了三个走出去的战术:第一个就是产品走出去,第二个是品牌走出去,第三个是人才走出去。而支持这三个战术的战略基础是创新和创牌,这三个走出去的关键对海尔来讲就是品牌走出去和持续创新能力;同时三个走出去之间又环环相扣、相辅相成;产品走出去是品牌走出去的基础,而人才走出去又是品牌走出去的一个保障。”但是,仅仅把其中的“持续创新能力”、“环环相扣、相辅相成”和“15年”联系起来,就可以想见其间无数的艰辛、智慧与执着。

15年只做一件事会是什么结果?“就像日本丰田公司的看板管理,虽然全世界都在学习,但是谁也没有真正学习到,为什么?因为这种管理模式在丰田已经变成了它的企业文化,成为一种思想,如果学习者只是把它作为一种管理模式学习,那只能学一时,难以持久有效。”张瑞敏说,所以,“一个企业要保持持续创新能力,就需要企业有创新文化和创新理念,这就犹如给这个企业种植下了创新的基因,可以生成创新的人才、创新的管理模式、创新的技术产品。”

创新有没有成为海尔的基因?张瑞敏举了一个例子:海尔到现在累计申请的专利是5400多项,其中发明专利这几年逐渐增加到618项,更重要



要的是海尔参与了86项国内技术标准的制定、修订,同时有两项标准已经进入国际标准提案。而“如果企业有一个被国际标准肯定的产品再到国外去,它的竞争力肯定非常大。”

这应该是张瑞敏海尔国际化模式的精髓。但人们喜欢把战略问题转换成战术问题;海尔模式适合中国企业吗?联想、TCL的“欧美模式”好,还是海尔的“日韩模式”好?争论从来都是无休无止。张瑞敏不想评说别人,所以很多时候只能根据海尔的情况谈“我认为”,但观点难免与别人相左,因而总是被媒体说成“激辩”。问题是,张瑞敏需要“激辩”吗?每个企业都有权利选择适合自己的道路,就如同每个人都有权利选择自己的结婚对象,你说欧美人好,他说日韩人好,但究竟怎样,只有自己知道,而且大多数是实践了才知道。而实际上张瑞敏绝大多数只是强调“适合海尔的模式”,他说,这种模式海尔走了15年,走了一步半。“一步半”来源于张瑞敏的海尔品牌“三步走”:第一步叫走出去,进到国外的主流国家、主流市场;第二步叫做走进去,进到国外的主流渠道,销售主流产品;第三步叫做走上去,也就是真正成为当地的一个主流品牌。海尔品牌“走出去”比较顺利,“但我们在‘走进去’这方面还有很大差距。”还好,15年之后的现在,当许多企业忙于张罗“国际化”、甚至还在讨论要不要“国际化”的时候,“国际化”已经变成了海尔文化的一部分。

我们需要期待的是:若干年以后,它能否在众多国内企业总结“国际化”走出去的经验时,大谈在国际市场的“本土化”问题?



■ emepic/供图

海尔十五年

访谈

经济观察报: 在海尔入选“中国最受尊敬企业”的同时,您本人登上《财富》“中国最具影响力的商界领袖年度排行榜”榜首。《财富》杂志认为海尔开始进入有史以来最好的发展时期。您本人怎么看? 您认为哪些指标可以说明海尔现在的状态?

张瑞敏:《财富》杂志认为海尔进入有史以来最好的发展时期,这其中肯定有他们的评价标准,但即便是这样,也只是同海尔的过去比,而不是放在世界范围去比。如果与国际强手比差距也显而易见。许多指标也说明了这一点(上升6个名次的事) 对我们是最好的状态,但只能是刚刚挤进去,离第一名还差得很远。如在美国小冰箱市场份额占到约50%也是最好的时期,但在500升以上的大冰箱市场还需努力。

经济观察报: 海尔的国际化对海尔目前状态的主要影响是什么?

张瑞敏:是观念。因为海尔目前国内市场还是大头,所以许多思维往往难以从国际化的全局去思考,这里最突出的和困扰我们的是用户需求,你怎么能准确把握美欧亚等不同国家用户的需求?这是我们面对和需要认真解决的。

经济观察报: 您如何看待“海尔国际化拖累了海尔”这个观点?

张瑞敏:所有要走国际化道路的企业,都要下决心过“拖累”这一关。比如市场开发售前宣传的费用很大,参加国际上的展览会,海尔一年要参加26个,有的一次就要几百万美金。而且这些都不可能马上有回报,很可能血本无归。产品开发更是这样,很可能花巨资开发的产品,因为不对路成为库存。实际上只有过了“拖累”关,才能“凤凰涅”。

经济观察报: 您认为中国企业引进的技术消化得并不好,但是很多企业并不是不想消化,而是担心消化以后别人又出了更先进的技术,投入大、产出小。海尔怎么处理这个问题?

张瑞敏:引进技术只是敲门砖,真正要登堂入室的就是靠自己去消化再创造。这是惟一的出路。因为即便花钱,人家也不会源源不断地供你技术,况且供给你的肯定比他自己拥有的要落后。所以海尔的思路是“第一台引进,第二台国产,第三台出口,第四台境外生产”。

经济观察报: 回顾海尔多年以来的国际化路途,最困难的时期是什么时候?在国际化受到波折的时候,您有没有想到过放弃? 根据海尔经验,您认为中国企业国际化的主要难点是什么?

张瑞敏:最困难的时候就是当完成阶段性目标,再向下一个目标冲刺的时候。比如出口的目标完成

了,但出口更高附加值主流产品的目标就难了,完成了这个目标,当地建厂的目标又成了新问题。因此不是不想放弃的问题,而是无法放弃,国际化是大势所趋,开弓没有回头箭,只有坚定地走下去,不可能有退路。

经济观察报: 15年前开始国际化和现在开始国际化,企业自身条件、国内外环境有什么不同? 是不是国际化开始得越早越好? 如果海

尔现在才开始国际化,您会怎么做?

张瑞敏:我看不是早晚的问题,因为早晚都得走这条路,而是应度身定做、量力而行的问题,如何针对自身情况找到一条最适宜又最可能成功的道路。海尔如果现在才开始国际化,当然第一步是寻求一个突破口,但由于许多机遇都已失去,找到一个合适的突破口就会比较困难。

海尔集团

.....►
创建时间:1984年12月26日
所属行业:家电
2004年销量:4800多万台
CEO:张瑞敏



*精于心 简于形

生命初始本不复杂,为何要改变它?

生活口够复杂,科技不该再添烦恼。因此,飞利浦致力让科技对您更有意义。科技,应该如同打开了一样的简单,科技,应该轻松体验。科技,应为您的工作和生活而设计。科技,本该是这么简单。

请即登录: www.philips.com/simplicity

PHILIPS
sense and simplicity®

联想：我叫 Lenovo

■本报记者 杨兆清 任雪松 北京报道

经历一年多的马拉松秘密谈判，伴随着质疑和欢呼，最终柳暗花明收购成功……5月1日，联想宣布完成IBM PC部门的收购。至此，仅次于戴尔、惠普的全球第三PC厂商浮出水面。从过程来看，联想并购之举与其他公司并购行为并没有大的不同，然而这对联想的意义却非同寻常。

无法确定联想最初的国际化冲动始自何时，但在联想成立并高速发展后的第14年，1998年，联想重新审视了它的“进军海外战略”。

1998年4月，柳传志回访宏 总裁施振荣，在台湾考察了11天。联想的高层显然受到了震动，在台湾之行结束之前，高层召开会议重新讨论公司战略，得出的结论是：第一，我们往海外市场打品牌的这个做法，要请杨元庆慎重考虑，值不值得做？第二，怎么才能在中国市场上把自己的品牌做得更好？

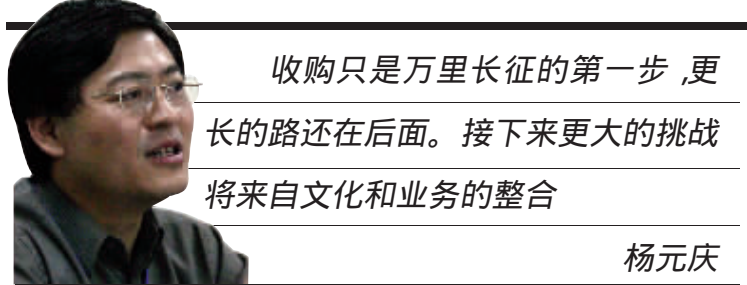
一方面，宏 在美国的国际化挫折为联想进军海外提供了借鉴。而另一方面不容忽视的事实是，IBM在美国市场的收入占其总收入的50%，DELL在美国本土的收入也达总收入的56%。

迈向海外的那条腿被迅速撤了回来，“进军海外战略”被修改为“重点发展国内市场”。已经习惯两位数增长的联想，必须不断寻求新的增长点。联想的国际化暂时搁置，多元化战略启动。

2000年4月联想“分家”，杨元庆执掌联想，郭为另立门户“神州数码”。充满雄心和热情的杨元庆将新联想定义为“服务的联想、高科技的联想、国际化的联想”，同时立下了

联想集团

.....▶
创始时间:1984年
所属行业:IT
新联想年收入将达约130亿美元
董事长:杨元庆



收购只是万里长征的第一步,更长的路还在后面。接下来更大的挑战将来自文化和业务的整合

杨元庆

2003年收入达600亿元人民币的军令状。

2002年，杨元庆提出联想向服务转型的战略。3月21日，联想宣布收购汉普咨询，并将自身的IT咨询业务注入汉普。4月份，联想又斥资2333万元买下智软公司70%的股份。这时，联想还是IBM的“乖学生”，联想就是要学习IBM向服务转型。但不久后，联想就发现，IBM花费多年才成功向服务转型，模仿起来并不容易。随着中国加入WTO，整个IT行业环境也发生了巨大变化，强敌戴尔气势汹汹的杀到家门口。在2002年，以“直销”模式起家的戴尔在欧美独步天下，开始在中国市场全力拼杀，其64%的增长率远高于联想28%的增长率，让联想无法视而不见。

“国际化的联想”提出后的第三年，国际化仍然只是联想的一个“幻象”，联想还需要做更多。

2003年4月，联想将其英文标识由Legend改为Lenovo。一位联想员工称，联想换标是为国际化做准备，并非真正大举进军国际市场的开始。次年，联想成为2008年国际奥委会TOP赞助商，联想为此上交6500万美元的“入场费”，人们开始争论，联想能否成功复制三星品牌国际化之路。三星此前曾赞助奥运会等体育营销，成为全球知名品牌。

此时的联想，国际化已经不是一种选择，而是必须。

柳传志与杨元庆也越来越意识到，国际化竞争力将是联想的生命线所在。随着与IBM谈判的展开，联想国际化部署真正启动。“要么成为具

备国际竞争力的企业，要么被淘汰。”收购IBM PC谈判在对这一竞争力的追求中义无反顾地展开。

在杨元庆看来，并购后最大的难题倒不是企业文化的整合，而是业务流程的整合。在5月18日海南举行渠道誓师大会上，联想中国COO刘军与负责全球销售的联想集团高级副总裁拉维(Ravi)配合良好，传出积极的信号。刘军本土化的运营销售经验与拉维在IBM积累的客户导向重视客户需求，将用来维持现在的客户，并争取新的客户。这次誓师大会被普遍看作向竞争对手戴尔和惠普的一次示威。

刘军提出集成分销的概念，在继续提升“大联想”架构的同时，也更重视客户导向，渠道一体进程再次加速。

有36年PC从业经验的拉维，多年来也一直在观察联想PC的销售模式。“联想端到端的合作伙伴模式，无论是库存管理还是客户反馈都做到了优秀的水平。”拉维透露，他正在制定的全球业务策略中，将选择复制联想在中国的成功模式，结合IBM的国际经验，提供给全球客户。

当初从中科院出来创立联想一样，通过收购IBM PC走上国际化之路也是一条不归路。“先要看，看好了再去试，一步，两步，三步，踏实一脚，再踏实一脚，每踏出一步，都小心翼翼地抬头远望并回头四顾，感觉这一步大了，就再回头踩踩，直到终于看到踏实的黄土路，撒腿就跑……”柳传志的这句名言，在荆棘与鲜花同在的联想国际化道路上同样适用。

中兴：逼近未来

■本报记者 周涛 刘许川 深圳报道

在“国际化”日益成为中国成长起来的一批企业实实在在的战略时，中兴将自身发展的第20个年头定位为“国际年”。中兴通讯为什么要国际化？为什么要在企业高速成长的第20个年头将国际化作为企业的第一战略要务？中兴通讯总裁殷一民的回答显示出了中兴一贯的务实风格。

殷一民将这一战略选择直接归因于中兴所面对的竞争压力与成长的需要，“当我们在中国市场的占有率达到一个相对比较高的时候，仅仅依靠中国市场去和那些跨国企业竞争，难度是比较大的，所以必须要往外走。”

2004年，中兴上下强烈地感受到国际业务是影响公司未来发展甚至生存的一个关键。为此，中兴将2005年定位为企业自身的“国际年”，殷一民对此的表示是，“这三个字不仅仅只是一种口号，这就像对员工发出的一个信号”。

尽管中兴已经开始大规模投入国际化，但真正走出去所面对的竞争仍然是非常激烈的。殷一民坦陈，“在全球范围看，我们还处在第二梯队，仍然处于成长期。”

的确，如何在国际化的过程中寻求并获得市场机会，应该是比国际化的字面表述显得更加现实。

中兴将国际市场划分为两个类别，即相对发达国家市场和发展中国家市场。在不同的市场采取不同的策略，寻求不同形式的突破。根据殷一民的分析，通信设备市场的发展中国家就是业内所指的新兴市场，主要集中在亚洲的大部分国家、非洲的全部、拉美和东欧一些国家，这些国家数量很多，而目前其占全球通信设备市场的20%多，未来这些国家的市场份额将会上升到30%多。“如果我们能够占相对较多一点的份额，将会给公司发展带来非常大的帮助，远远超过中国的建设总量，这是一个非常大的市场空间。”

这些新兴市场表现出的特征让



仅仅依靠中国市场去和那些跨国企业竞争，难度是比较大的，所以必须要往外走
殷一民

中兴看到了机会，通信基础设施建设不完备、建设项目很多、运营商和欧美供应商合作也不紧密，而欧美通信设备企业并不十分重视这些市场。因此，中兴在这些不太发达的市场设立了更多的办事处，“这些新兴市场给了我们提供了非常多的机会，这块市场是目前我们在海外业务发展中带来回报最丰厚的一块，也是我们现在投入精力较多的市场。”殷一民对此深感欣慰。

而中兴划分的另外一个市场因为份额更大，竞争更激烈则需要更多的智慧与耐心。殷一民表示，在这样一些国家想很快得到回报难度较大。但同时他也认为，“我们依然把这些国家的市场当作未来最主要的市场，因为他们代表了先进技术，只有在这个市场上占有一定的份额，才能真正在全球建立起品牌。对此，我们的策略也很简单，就是和这些国家的主流运营商交流，去了解他们未来的需求，从而去为他们的未来定制服务，如果能寻求到恰当的技术革命机遇，我们就能突破。”

尽管中兴的海外业务始于1996年，但中兴对于海外市场的开发采取的是一种循序渐进的方式。殷一民将自1996年以来的最初几年的国际化运作方式比喻为“游击式的运作”，即进入个别国家，抓住一些市场的机会，并产生一些订单。但这种模式的

弊病也逐渐显现出来：很难形成作为一个正规的可以为客户提供长远服务的设备供应商形象。这种模式同时还带来了另外的问题，因总部设在中国，离海外市场太远，对国外市场的认识和及时反应能力都有差距。为此，2004年中兴的海外业务彻底结束游击队式的运作，开始全面进军包括发达国家在内的海外市场。到目前为止，已在60多个国家设立了办事处，并将全球市场划分为14个片区，在每一个片区搭建区域管理平台，将过去分散在总部、产品、营销、采购等各部门的力量融合在海外的一线管理平台上。

中兴的这一举措首先带来了内部的震动。自2004年以来，中兴的很多中高层管理人员就奔走于全球各地从事这一工作，中兴希望不断提高海外市场本地化员工的数量。目前在中兴海外市场中国，中外籍员工的比例是1:1，2005年底要达到1:2，员工的本地化程度要达到70%。

随之而来的是中国员工与本地员工的融合问题。殷一民认为，这是中兴开拓海外市场最大的挑战之一。“融合问题一方面表现在文化上，这些外籍员工如何理解中兴做事的方式，我们派去海外的管理人员怎么样去认同这些本地员工的价值，如何把外籍员工放到比较重要的岗位上等等，这些问题都需要动很多脑筋。”融合还体现在很多方面，有时甚至细节决定了行动的效果。比如在全球各个不同区域时差的协调、沟通的难度上，甚至在薪酬支付方面，有的要求月付，有的则要求周付，这些对中兴来说都是新课题。

中兴通讯

.....▶
创始时间:1985年
所属行业:电信行业
2004年销售额:340亿
创始人:侯为贵
总裁:殷一民

25亿元项目花落谁家？

近日，国内环境产业龙头企业北京亚都科技股份有限公司，携一项同为国家十五科技攻关项目和国家火炬计划的技术成果，准备在上海国际会议中心召开大型产业化投资推介会。据悉，这项全球首创、拥有完全自主知识产权的专有技术产业化后，市场规模可达25亿元以上。

IAQ领域25亿元项目叫响上海滩

5月中旬起，亚都公司相继在上海媒体刊出广告，向上海各类金融机构、投资基金和中小私人投资者宣称：6月16日将在上海国际会议中心举行“国家十五科技攻关成果”产业化投资推介会，征集各路有意愿的投资者到会洽谈。

据悉，日前新加坡神律投资、IDG（美国太平洋投资公司）、CMT、china.value、美国JW Childs投资基金、香港英高投资银行集团、上海创业投资、上海荣工投资、华夏银行、浦东发展银行等众多国际及国内投资基金、财团及商业银行已经介入。

成立于1987年的亚都公司，是国内一家专业从事室内空气品质（IAQ）产业发展的高新技术企业，是国内成立最早、规模最大的专业生产加湿器、净化器企业。作为我国环境科学产业的领头羊，在全球IAQ领域排名第二位的亚都公司，不仅在国内市场以70%以上市场占有率遥遥领先，而且还以技术领先掌控着全球IAQ领域的核心技术，为全球厂商提供核心部件。

作为IAQ领域拥有自主知识产权最多的企业，亚都公司迄今已累计专利千余项，专有技术数百项。此次上海推介的技术，为亚都承接的国家十五科技攻关项目和国家火炬计划项目，已进入实用阶段的产品，针对性地彻底解决室内装修引起的甲醛、氨等剧毒致癌物质这一世界性难题，该产品在全球范围内拥有完全自主知识产权。

国家十五科技攻关成果横空出世

上个世纪90年代初，随着改革开放的不断深入，我国房地产业和装饰装修行业得到迅猛发展，室内空气质量问题也随之而来。为此，国家在十五期间，把建筑室内空气污染治理立项为国家重点科技攻关项目，而委托的研发单位，正是我国IAQ领域的龙头企业北京亚都科技股份有限公司。

有数据表明，我国每年因为空气污染引起的上呼吸道感染的儿童有210万人，其中1100多万5岁以下儿童的病因与装修污染有关。进入九十年代，我国每年新建33000白血病患者，其中大部分是青少年和儿童，而且主要集中在大城市。

上海市儿童医院专家透露，在该院每年新增加的十几例白血病患者中，有50%的婴幼儿患者家中在半年内曾经装修过。无独有偶，北京市儿童医院在对收治的百名儿童白血病患者家庭进行调查发现，90%以上儿童患者家里在1-2年内新近装修。

中国室内装饰协会室内环境检测中心主任宋广生指出，装修污染对儿童

健康伤害主要有五个方面：首先，诱发儿童的血液性疾患（白血病），医学研究证明，室内空气污染已成为诱发白血病的主要原因；其次，增加儿童肿瘤发病率；第三，造成新生儿先天性异常；第四，引发新生儿心脏病；第五，使儿童智力大大降低。

中国室内装饰协会重点推荐

2005年4月13日，中国室内装饰协会在京召开室内装修污染治理专题研讨会，十会的中装协秘书长刘冠正正式对外宣布，北京亚都科技股份有限公司研制的国家十五科技攻关成果亚都除装修污染净化器（亚都装修卫士）被中装协指定为治理装修污染重点产品。作为行业的权威人士，中装协希望亚都这项国家十五科技攻关成果的普及，能根治目前愈演愈烈的装修污染问题。

另有专家指出，装修污染治理市场充斥着大量造概念、钻空假套的不法厂商，严重误导消费者，造成非常恶劣的社会影响和不良后果。尤其一些“甲醛一喷灵”类的产品，从效用上看是有些，但只是暂时性，不能持久有效解决甲醛持续挥发的问题。消费者误用后，容易引起反弹大意，而亚都装修卫士的发明诞生，正好解决了这一难题。为此，中装协秘书长刘冠亲自为亚都装修卫士颁发了极具含金量的—001号重点推荐产品金牌。

据中国室内环境监测中心检测，将该净化器置于30立方米实验室中，开机12小时，可使空气中的甲醛浓度下降97%以上，氨浓度下降94%以上，苯浓度下降95%以上。

亚都引爆百亿装修污染治理市场

全球装修污染问题起源上个世纪50年代，我国从上个世纪90年代后进入高发期。据中国室内装饰协会调查，目前我国城镇装修过的居民家庭中80%存在装修污染甲醛超标问题。

装修污染是新兴的社会顽疾，但也是新生商业机会。数据表明，国内目前装修污染治理市场规模达100亿元，目前正以年30%的重要增长，随着亚都新技术的投放，污染治理市场亦将得到健康发展，率预期2008年市场将达200亿元规模。

另有专家指出，亚都装修卫士的面世，其意义不仅仅是拥有完全的自主知识产权和中国创造，更重要的是其研制的技术能够针对当前人们生活中突出的难题，属于适应性先进技术，对于目前的科技成果、专利技术仅仅满足纸上谈兵，没有实际应用生活的普遍现象是一种阻碍进步、科技的回归正是亚都这种科技企业演绎——“自主创新，中国创造”的最好诠释。

一些敏锐的投资人已经意识到商机的大小。在亚都投资招商广告刊出后，热线电话几乎被众多的投资机构和商业单位所打爆。亚都公司CEO文辉表示，愿和更多的有志之士一道，共同推动、发展中国室内环境净化治理产业。

国家十五科技攻关成果
产业化投资推介会

时 间：2005年6月16日（星期四）下午：2：00-5：00
地 点：上海国际会议中心-明珠厅（七层）
推介项目：亚都除装修污染系列空气净化器
参与单位：国家建设部科技发展促进中心、上海市科委、中国室内装饰协会、中国消费者协会、上海市装饰装修行业协会、新加坡神律投资、IDG（美国太平洋投资公司）、CMT.china.value、美国JW Childs投资基金、香港英高投资银行集团、上海创业投资、上海荣工投资、张江科技创业投资、华夏银行、浦东发展银行、上海锦天城律师事务所、众意律师事务所、清华大学、上海交通大学环保委员会
参与专家：清华大学建筑学院教授张寅平、北京大学公共卫生学院教授宋文臣、中国疾病预防控制中心研究员魏自祝、中国科学院理化技术研究所研究员刘春艳
参与媒体：新华社、中新社、中央电视台、凤凰卫视、东方卫视、上海电视台、东方卫视、第一财经频道、人民日报、经济日报、光明日报、科技日报、解放日报、文汇报、新民晚报、新闻晨报、东方早报、上海青年报、中国经营报、21世纪经济报道、第一财经日报、经济观察报、中国金融报、中华建筑报、中国消费者报、中国环境报、中国质量报、中国企业报、消费日报、新浪网、东方网、上海热线
欢迎各路金融机构、投资基金及私人投资者前来参会！
报名电话：北京 010-64845588
上海 021-64260558/64260559
传 真：北京 010-82899167 上海 021-64260616
网 址：www.yadu.com

分享中国世纪

■史彦/文

不管愿不愿意,我们已经熟悉了全球化生存,即使这种全球化只是在家门口。从最初的跨国贸易到现在的全球战略,跨国公司们在中国完成这一转变用了二十多年的时间,伴随其间的是公司数量的爆炸级增长,当1981年惠普在中国开办办事处之后,他们也得到了中国政府方面的激励,比如他们可以自豪F说“中国惠普公司”,而不像其他公司那样称为“XX(中国)公司”。

中国本土强大的同化力量与一切外来势力展开攻防,从合资公司里办公室的争吵到所谓的“中国关系学”都可以看出这种趋向。比如在一个以制度为主的一种商业系统里面,商业活动依靠合同开展。但在处于转型变革时期的中国,必须承认多数时候签订合同只是生意的开始,而决不是已经进入正规的生意环节,实际上很多事情内容还在后面进行,这需要了解每一个合同伙伴,可能在广东签的跟山东签的不一样,在山西签的跟河南不一样,改变这些需要时间,本土化意味着坚持与成本。

这一进程似乎没有退路,从最初可有可无的初级市场到决定业绩的核心砝码,中国在全球财富的分配中权重渐大,跨国公司们在中国的历程基本遵从这样的道路:从贸易开始,然后是规模不等的投资,随后引入大量成型的商业模式并开始充分利用中国的劳动力。现在,他们需要考虑怎样整合中国市场战略并将其纳入全球战略,往往是冲突与交融并存,而这才是真正富于挑战性的关键。

这里,我们可以看到惠普、三星、上海通用、诺基亚和IBM对于这种变化的出色适应能力以及历史对一个企业的影响,沃森父子创办IBM之后,他们不仅需要利润,更强调一个企业的社会责任。当每年超过3000个IBM科学家集会讨论世界的未来时,我们可以看到他们获得尊重的原因。惠普很好地把全球业务与中国市场相结合,尽管一系列的并购和人事调整使他们受到质疑,但以打印机为代表的惠普系列产品始终提供着一种拥有可靠品质的选择。诺基亚是中国最普及的通讯产品。他们一直在了解中国人的喜好,比如他们每隔几个月就推出新品以满足许多人对新鲜感的苛刻要求。三星出色的设计和创造能力在世界范围享有盛誉。

除了利润指标这些硬要求,我们看到它们的影响正在扩大,而决不仅仅局限于商业领域,就像管理学大师彼得·德鲁克在《工业人的未来》中所说的,“公司已经成为社会公共机构的现实,它不仅仅是经济机构,还是政治机构,公司以及公司的管理者对物价、工薪和工作时间、产量所做出的决定,引导并浇铸千百万人民的生活。”

IBM与中国的复杂关系

■本报记者 黄继新 北京报道

从2004年年底开始,IBM这个名字对中国人来说,比以往任何时候都更加不同。在以它为品牌的台式机和笔记本电脑后面,是另一家中国最受尊敬的企业,一家本土企业——联想。把总公司营业额十分之一的PC业务拿掉,顶着美国国内来自政府和客户的压力,交给一家中国公司,并允许对方在接下来的5年里继续使用这个一手创立的品牌,同时和对方一起培育一个面向未来的全球性企业,这都体现了这家公司对中国的特别用心。

是的,评论者们说,这是IBM战略调整中的一步,PC业务早已是IBM食之无味、弃之可惜的鸡肋部门,联想则是他们找得到的最佳下家。

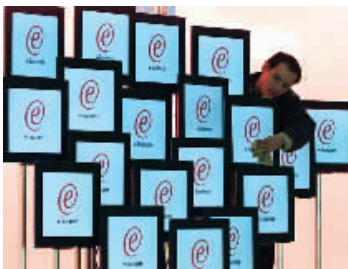
评论者们也说,IBM又想有人给它的客户提供PC硬件,又不想自己承担这个成本,联想愿意接盘是IBM抽到的上上签。

评论者们还说,IBM趁机还获得了给新联想提供IT服务和咨询服务的单子,这是一次令IBM安神、联想赌命的交易。

是的,他们说的都没错。但是我们更应该看到,这对IBM来说也不是一个易如反掌的轻松决定。推动和完成这笔交易,同样需要IBM顶住强大的压力,美国政府有人不愿意看到这样的交易发生,而它的竞争对手则乐于看到对未来缺乏信心的IBM客户和员

IBM 中国

创始时间:1992年
行业:高科技
2004年全球营业收入:965亿美元
IBM中国区董事长:周伟



年前郭士纳临危受命,拯救蓝色巨人IBM于沉没边缘,并将其重新变成这个星球上最庞大的企业之一,他做出的最大决定就是要把蓝色巨人从一个硬件公司转变为一个服务企业。

但是,现在IBM中国公司近一半营业额仍来自于PC业务。因此,周伟面临的巨大挑战是,在远不如欧美等发达市场成熟的中国,人们还没有摆脱只有IT硬件才需要投资的思路。这里只有庞大的硬件市场,本土软件厂商都小如蝼蚁,大型跨国软件厂商则在此纷纷失足,遑论基于软件、硬件结合的IT架构设计,乃至高端的IT战略咨询服务。



我们不能感情用事,不能因为缅怀过去而不做你该做的事情

周伟焜

工纷纷转投他们。

与此同时,尽管IBM把利润微薄的“水龙头”——PC硬件——的担子交给了联想,把利润丰厚的“水”——IT服务——捏在了自己手里,但这个水龙头仍然标着IBM的品牌,一旦水龙头出了问题,客户可能连IBM这家公司也换了。

对不起,我们也许谈了太多IBM和联想,但是没有办法,这是IBM中国的发展史上最重要的事件,也是将IBM这个蓝色巨人和中国联系得更紧密的一个事件。它是联想受人尊敬的原因,同样也是IBM中国受人尊敬的原因。

IBM中国转型

事实上,对于IBM中国来说,总部将PC业务卖掉的决定,是对IBM中国公司总裁周伟和他的团队最大的一次考验。

到帮助客户制定IT硬件购买计划,再到更高端的战略咨询和外包。尽管越往上走,收入和利润就越高,但至少在中国市场上,IBM中国可以逐渐先拓宽这个频谱,然后再慢慢带领客户向高端服务的那一侧进发。

实现IBM中国的转型,也就是两步,周伟总结说,第一,是把硬件部门的产品做得更好,把客户的基础设施做得 better;第二,是继续加强在软件和服务方面的队伍。

不过,令周伟高兴的是,第一步目前已经走得很漂亮了。在IBM现在的三大核心业务部门里,负责硬件的系统和科技集团(STG)在中国的销售额已经接近日本。日本向来是IT支出大国,是大部分跨国IT公司的最大市场之一。“不要小看中国市场。”周伟微笑道,“中国STG的营业额水平已经跟欧洲一些国家没有两样,在全球已经能排到前五名。”

中国的软件和服务市场还不算大。但至少在这两个不大的市场上,IBM仍然成功地占据了最大的份额。根据高科技咨询公司易观国际的数据,在中国IT咨询与外包市场上,IBM以超过20%的份额领先群雄。在中国软件市场上,IBM也以8%的比例紧随微软之后,只比后者低了1个百分点。而在中间件领域,依然排头名的IBM则占据了近三分之一的中国市场。

但是IBM中国要做的不仅于此。只是占领市场份额,并不能完全体现IBM中国对这个市场的远见和耕耘市场的努力。

2004年,IBM总部已将中国和俄罗斯、巴西、印度这四个未来增长的市场放在一起,取其字头为“BRIC”,专门设立了一个办公室来负责协调其相关事务。而一名公司副总裁,也专门被派到中国,常驻上海,帮助周伟争取更多的资源。也是在2004年,IBM将亚太区的总部从东京搬迁到了上海,这也标志着IBM对中国的期待。

10年前,周伟第一次来到中国大陆,负责PC业务。他设计的专门针对中国市场的“PC100”,成功地带领IBM中国在1996年夺下了本地PC市场的最大一块。后来,IBM和长城电脑合资的工厂将一台旧的PC100赠给了周伟,以作纪念。周伟把机器放到了家里。“机器太旧,在办公室不好放。放在家里,可以当古董,将来告诉我孙子:这是你爷爷设计出来的。”周伟大笑道。

放在周伟家里的“PC100”,既代表了周伟的过去,也代表了IBM中国的过去,代表了IBM的过去。“我们不能感情用事,不能因为缅怀过去而不做你该做的事情。”周伟说。

三星:亚洲新榜样

■本报记者 李晶 北京报道

在亚洲商界,人们津津乐道的是三星如何从一个默默无闻的品牌成长为国际商业领袖的传奇。在这个“亚洲新榜样”的故事中,三星已



我们将中国

当作三星的事业

基地和品牌中心

朴根熙

中国三星社长

经一跃成为世界最强大和发展速度最快的科技公司之一。在消费类电子企业中,作为跟随者的三星开始逐渐靠近市场领导者的宝座。在短短四年的时间里,韩国三星电子公司就通过技术、品牌、设计和行销的紧密结合将自己打造成行业内的一流企业。

今年5月16日在北京开幕的《财富》全球论坛上,三星电子全球总裁尹钟龙以及他所带领的团队也许是此次来华最“早”的CEO之一。随同尹钟龙总裁来华的有三星电子全球分管人事、经营企划、市场、生产、研发各部门的最高层领导人。

三星目前有16家公司进驻中

国,截至去年底,对华投资累计约40亿美元,占韩国对华总投资额的22%;员工5万余人,在三星集团海外公司中排第一位。作为三星集团在海外的最大投资地,三星在中国的业绩以每年50%的速度增长,去年在华销售总额超过160亿美元。“要把中国视为战略市场的决策,实现在中国建成第二个三星的目标。”这是三星集团董事长李健熙所描绘的中国策略。

重建新规则

在如今计算和电子飞速融合的这样一个时代里,三星电子公司将迅速成为该市场的领跑者。这一点也许可以从一些数据上得到证实。目前,三星电子公司是全球电视机、录影机、LCD显示屏、计算机显示器、PC内存和闪存等六大系列产品头号制造商。而在手机市场,三星电子已经从2000年的全球第六升至目前的第三位,仅排名诺基亚和摩托罗拉之后,2004年全球销量达8600万台。

就像人们看到的那样,三星一直扮演着潮流的引导者的角色,永远以最酷、最时尚的产品快速挺进市场,使设计等核心技术发挥最大效用。它的移动电话、LCD电视、存储芯片和摄像机就是以这样的策略获取市场领先地位,产品价格也因此获得提升。(下转43版)



■本报记者 罗健/摄

我们诚邀您参加
华商名人业余高尔夫系列赛

华商名人业余高尔夫系列赛
Golf Series of The Chinese Merchant Celebrities

2005 IT 通讯行业精英赛

汇聚IT精英 与您沟通无限

赛事时间: 2005年6月30日

赛事地点: 北京天竺乡村高尔夫球场

请登陆新浪高尔夫频道下载报名表

每位参赛选手将获得《高尔夫时尚》杂志一年赠阅及外籍PGA职业教练课程一次

主办单位: 经济观察报
The Economic Observer

场地赞助:



赛事办公室

联系人: 王怡 陈锋 杨喆

报名电话: 6424 1503 13366817755

传真: 6420 9018

今 年头两个月，上海通用的销量加起来才 2.5 万多辆，销量排名一度下滑，上海通用的竞争能力受到了挑战，有人甚至认为，它已经走过了在中国市场最辉煌的顶点，开始进入不可避免的衰落历程。

“1、2月份,上海通用正在进行产品的调整,肯定会影响到销售,调整完成后估计销量会很快反弹。”一位分析人士认为,上海通用正在为了获得更大的市场做自我调整。果然,完成产品调整后,上海通用3月份就以2.53万辆的成绩拿下了销售冠军,接下来的4月份,上海通用以28083辆的销售数字,继续领跑车市。其中,雪佛兰景程上市仅7天就售出1967辆。作为一家不到10年历史的企业,上海通用汽车正在悄无声息地驶向中国汽车市场老大的位子。

2004年,上海通用的销量超过了25万辆,同比增长25.3%,高于当年乘用车市场平均增速近一倍,上海通用的市场占有率从2003年的9.8%上升至10.7%。2005年初,上海通用推出了全新的雪佛兰品牌,至此,上海通用形成了凯迪拉克、别克、雪佛兰三大品牌,雪佛兰主打经济型车,别克是中高档车,凯迪拉克则瞄准了豪华车,它排出了国内汽车企业中,产品系列最全的阵容。

了解和把握中国市场，建立一个适应中国商业环境的经营模式，对很多合资企业而言是一门很艰苦的功课。上海通用自投产以来，销售收入和利润都一直在增长。在为投资方提供了丰富的利润回报的同时，上海通用已经找到了一个适合中国、也适合自己的商业模式。

“消费者需要什么、喜欢什么,我们就为他们提供什么,而不是让消费者来适应我们的产品。”上海通用总经理丁磊说,中国汽车市场在走向细分化的过程中创造了很多机会。

上海通用对待每一款产品都不是简单的拿来主义,而是从中国市场需求出发,在通用汽车全球资源平台上挑选适合中国市场的车型,并针对中国市场的特点,通过参与、主导产品设计与逆向工程,对旗下每一款别克、雪佛兰产品进行了大量本地化的设计改进,使每一款产品不但符合中国用车环境,外形、内饰、配置等越来越满足中国用户的功能和审美需求,就连名字也极具中国特色。上海通用坚持并且大力推进



“本土化”工作,从塑造融入中国文化理念的品牌,到产品的改进,都是为了适应中国市场,适应中国消费者。

由于汽车产品涉及面广,开发周期长,静等市场变化就会陷入被动。因此,上海通用高度重视市场信息的采集,以及对未来发展趋势的准确预判,并将其纳入制度化轨道。上海通用深知,经销商在一线与客户接触,对消费者需求的了解最直接,上海通用通过对经销商的

品，推出适合市场需

求的产品，这是我们

核心竞争

能力的反

映

丁磊

制度化管理,保持了信息渠道的畅通。经销商通过定期上门走访、电话联系、信函往来等方式与潜在消费者和现有用户沟通,并将结果反馈到上海通用,上海通用有专门的部门对各种信息进行汇总、归纳,定期提交报告,与相关部门进行交流、会商。

“这是我们长期打造企业体系竞争力所积累能量的持续释放,”对于销售数字的多年来的持续上升,上海通用总经理丁磊表示,取得这样的业绩,是“做长跑型选手”战略理念的成功,是市场对公司整个体系竞争能力的肯定。

1999年,上海通用第一款产品——别克新世纪上市后,很受市场欢迎,但是很快,竞争对手也注意到了中高级轿车这个细分市场,并投入了竞争车型,刚刚打开一个口子的市场被迅速填平。而作为汽车行业的“新兵”,要很快在产品方面具备突出的竞争力,显然不大现实。由于市场情况变化,2000年,上海通用一度陷入很被动的局面,面临很大的压力。

正是由于这种压力,迫使上海通用对整个业务链的所有环节进行了反省,

“怎么样能做到真正以市场为导向,以用户为中心,也正是从那个时候我们下定决心,要整合整个业务链,并把它打造得非常有竞争力。”丁磊回忆起了上海通用创立之初的历史,确立体系竞争的策略是迫于当时的市场压力。

汽车行业的产业链很长很宽，从产品的开发，零部件的采购，物流支持，然后到制造、营销、服务，服务的领域也很广，包括信贷、租赁、二手车。在接下来的几年里，上海通用一直致力于把主要环节的竞争力同步发展起来，形成一个整体的合力。

“在业务链的各个重要环节上,包括工程开发、制造、采购、营销、资本运作,我们始终把世界上最具有竞争力的同行业,作为我们的参照系统。”丁磊说。上海通用在提升自身制造水平的同时,一直非常重视提升整个产业链的水平。

对于一个汽车企业来说,如果没有以整车制造为龙头向上下游两端延伸,形成拉动和辐射相关行业的效应,充其量就是个组装厂。上海通用目前在全国拥有 150 多家直接生产物料供应商,上千家非直接生产物料供应商,近 500 家签约经销商和售后服务中心,“我们要像齿轮一样,对产业链起到驱动作用。”

(上接 42 版)

在三星看来,如果能缩短交货时间,就可以赚;但若将交货时间托延一星期,情况就大为不妙;如果两个月之后才入市,则根本完蛋。电子消费产品的成功秘诀是永远将最先进的产品在竞争爆发之前摆上零售架,并不断重建新规则。

中国三星

创始时间:1995 年
 2004 年中国区销售额:约 136 亿美元
 三星集团会长:李健熙
 中国三星社长:朴根熙

价,这些是三星最关心的事情。

“如今,中国对于三星的意义已经远不只是一个大的制造基地,而是事业基地及品牌中心。尹钟龙表示,三星正在不断地加强对中国当地研发的投资力度,努力构建包含研发、生产、销售、管理等环节在内的本地化经营体系,以谋求在华业务的长远发展。据介绍,三星目前已先后在中国成立了北京通信研究院、南京软件研究所、上海设计研究所、苏州/杭州半导体生产所等4个研究机构,一些生产法人也分别建立了自己的研发部门。”

截至目前,中国已经成为三星最大的海外投资地,三星在中国的业务以每年 50% 以上的速度增长。三星集团中国总部人士介绍,三星承诺在华的经营基本战略不会改变。而今年开始接管中国区“师印”的朴根熙在三星结构调整本部长达 8 年,不仅对于全球总部的策略及组织具备丰富经验,同时与中国区的地缘关系浓厚,朴根熙本人在就任后曾表示,对中国的定位不是单纯的工厂或市场,而是三星的业务基地和品牌中心。

朴根熙说：“三星在中国的发展，目前正在发生着战略性的转变。在进入中国之初，三星看重的是中国突出的制造能力，把中国当作一个制造基地。然而，随着中国经济持续、稳定、高速的发展和日新月异的变化，三星目前不仅把中国视为战略市场和重要的合作伙伴，还当作三星的事业基地和品牌中心。”

成为“中国企业”

在中国，三星正在为成为一家“中国企业”而努力。经营目标、中长期发展举措、吸收和培养优秀人才、三星在中国的品牌以及企业形象、消费者对于三星及其产品有什么样的评

*精于心 简于形

REG. NO.: SFDA(I)20042210495 国医械广审(文)第2005040149号

如果出生的第一天,就是一生中最艰难的一天?

飞利浦病人监护仪。早产婴儿降临世界的时候,是那么小、那么脆弱,有时候,她的手腕就只有母亲的结婚戒指那么细。没有什么比为早产婴儿设计的监护仪来得更有意义。飞利浦病人监护仪,特别为专业护理团队的需要而设计,合力帮助那些一出生即面临关键时刻的早产婴儿度过难关。

请即登录：www.philips.com/simplicity



PHILIPS
sense and simplicity*



emepic/供图

诺基亚的复原力

■本报记者 李晶 北京报道

你不得不承认，诺基亚是一个非常善于学习的公司，并且具有力挽狂澜的力量。在手机业阴云密布的2004年，人们开始质疑，在诺基亚头顶上的桂冠是否开始黯淡，诺

基亚的王者时代是否已经成为“过去时”？但事实正好相反。2004年，连续7年居全球手机生产商之冠的诺基亚重新成为中国手机市场的第一。

在刚刚过去的一年，人们惊奇地发现，这个十足理性的北欧公司正在改变。以简约风格著称的诺基亚手机变得越来越时髦了。诺基亚似乎已经成为了一个彻头彻尾的本土公司，并且随着中国电信业改革的节奏不断调整着战略和业务以应对各种各样复杂艰难的局面。

重组诺基亚

近年来，国产手机厂商如雨后春笋般地涌出，这些“土生土产的品牌”正在以凶猛的价格攻势和更加迎合本地口味的外观设计让诺基亚告别昔日风光。这个北欧巨人不得

得不重新审视自己的中国市场策略。

“诺基亚是一家非常有复原力的公司。复原力就是适应变化的能力。我们经历过不少行业变革，也多次碰到艰难的市场环境。我们成功地适应了每次变革并战胜了困难。我深信这是诺基亚的一个核心能力。”何庆源称。

在何看来，诺基亚的成功之处在于它会彻底放下架子，迅速地调整战略。2004年6月，新任诺基亚中国区总裁的何庆源上任后的首要任务是加速对中国业务的整合过程。这次整合是将诺基亚位于北京、苏州和东莞的四家生产型合资企业合并成一家合资公司。

新合资公司总经理邓元盛承认：“在与地方政府沟通的过程中的确花费了相当多的时间和精力”。四家合

中国惠普：我们没有改变

■本报记者 黄继新 北京报道

年

营业额超过220亿元人民币，年增长率保持在20%，任何一家企业都希望拥有这样的成绩。孙振耀拥有这样的成绩，一个值得他骄傲地提起或者随时被人问及的成绩。但是在过去一年里，人们在说到这位中国惠普公司的总裁以及中国惠普公司时，却少有人关心他们的业务。

过去三年来，孙振耀不停地需要花费精力来澄清各种跟经营无关的传言。从2002年惠普宣布合并康柏开始，到2003年新的中国惠普宣布完成合并工作，到2004年中国惠普与全球同步进行业务结构调整，再到2005年初前CEO卡莉·费奥瑞纳被辞，每经过一次大的或小的改变，孙振耀都不断地站出来对外界解释：我们没有改变，中国惠普的承诺没有改变。

并非只是惠普中国分部

从合并康柏开始，惠普在过去几年里成为了在华尔街引发最多讨论的公司之一。华尔街不太喜欢这家公司的前任CEO、卡莉·费奥瑞纳强势、好胜，竭力通过设立过高的目标来证明自己，但是却因为屡次无法实现诺言而遭到更大的不信任，最终导致自己被董事会逼交了权杖。

但是这些真的跟中国惠普有关系吗？不尽然。孙振耀指出，中国惠普不是一家上市公司，它甚至不是一家美国上市企业的全资财产。一反诸多跨国公司在中国子公司独立化的潮流，中国惠普至今还是一家中外合资企业，二十年前中国惠普成立时的中方股东中电公司，今天仍然持有30%的股权。

中国惠普所做的，的确也超出了一家跨国公司的中国分部的范畴。在惠普总部设立中国投资事务办公室、在中国惠普创立培养员工领导力的“狮子计划”，这些都是很多跨国公司看不到的努力。

孙振耀相信，中国惠普在境内的第一要务不是最大限度地给股东创造收益。孙振耀相信，他最需要做的，是如何给客户创造价值。“中国客户更在乎的是，我们有没有持续提供本地客户需要的产品和服务的能力。”孙振耀对本报说。

为了说明这一点，孙振耀再次提及了当年的一个故事。为争取中国的投资计划，已经跟惠普高层数位副总裁沟通数次却仍未见结果的孙振耀决定直接找费奥瑞纳。在2002年费奥瑞纳访华时，从深圳飞往北京的专机上，孙振耀对他的女老板说：“卡莉，你既然那么重视增长，这次再不拿出更多投资的话，我看中国市场的增长就不要谈了。”抵达北京，住进酒店，休息了一会儿之后，费奥瑞纳找到孙振耀：“振耀，我找到办法了。”

费奥瑞纳的办法，就是在惠普美国总部设立了一个专门负责协调中国投资计划的办公室。“假如说我是一个省长，国务院有三十多个部委，我怎么可能跑去跟三十多个部委一一协调？”孙振耀说道。

“在总部有人”实际上只是孙

惠普之道 HP Way)

一直都在

孙振耀

振耀向费奥瑞纳提出的要看得到的三个要求之一，另外两个，则是钱，以及她每年来一次中国，“来看看我们，来支持我们的市场。”孙振耀说。

没有变的承诺

客户在乎中国惠普提供的承诺。孙振耀说，“中国本地客户跟外资企业做生意，最担心的一点是，你今天把东西卖给我，明天会不会就跑掉了？”因此，要让客户看到中国惠普就在他们身边，而且一直会在他们身边，就需要提供尽可能多的服务网点。

基于这个认识，中国惠普在全国范围内不断扩大服务网的覆盖面。中国惠普在全国九大区分设区域总部，并在28个城市拥有办事处。37个支持服务中心、200余家金牌服务网点、4000多家代理，将惠普的标志带到全国各地。“我们是外资企业中把网络做得比较好的，”孙振耀说，“甚至比一些本土公司还要好。”

在2004年，中国惠普在上海成立了产品开发中心，将越来越多的产品拿到中国本地来开发，以更快速度响应中国客户的需要。2004年，上海的惠普中国软件中心被纳入惠普全球服务体系，成为继印度之后惠普在全球范围内排名第二的软件服务中心。目前，这个中心已经聘用了近600名全职软件技术人员。

对中国市场的贡献，也是增强客户信心的重要一点。“我们刚刚被北京市海淀区政府评为‘2004年度贡献突出企业和增长突出企业。’”孙振耀说。大多数跨国IT公司的中国分部，都将地址注册在了北京西北角的这个高校林立的区域。

事实上，仅凭纳税额这一点，孙振耀就足以让所有的怀疑者都闭上嘴巴。业绩成长、获利能力和市场份额，孙振耀认为是代表了一个企业的经营业绩的三个最重要指标。2000年，除去已经分拆的安捷伦中国公司，惠普在中国的营业额首次超过10亿美元，成为中国第一家年营业额突破10亿美元的外资IT企业。之后，中国惠普的年增长率一直保持在20%左右。现在，中国已是惠普亚太区增幅最高的业务区域，也是惠普全球增长最快的子公司之一。


至于市场份额，惠普保持在中国打印机市场上一枝独秀。IDC数据还显示，2004年中国商用PC市场增长了18.9%，而惠普商用PC在这个市场的增长却高达56.7%。家用PC市场上演了同样的戏码，自2003年6月惠普携“畅游人”家用PC重返中国后，市场份额就一路升高，到2005年第一季度结束时已排名市场第四位。

“联想是国内最值得我们学习的公司之一。”孙振耀诚恳地说道。事实也正是如此，中国惠普采用了类似于联想的战略，以最快的速度 and 最大的范围在全国铺设网点，PC产品线也从低端一直做到高端，覆盖全线市场。一年的时间里，惠普就从二线市场的位置，跻身前五。

中国惠普

起始时间:1985年
所属行业:高科技
2004财年收入:超过220亿元人民币
惠普中国区总裁:孙振耀





诺基亚是一家非常有复原力的公司。我们成功地适应了每次变革并战胜了困难

何庆源



民营企业发展论坛暨民营上市公司100强揭晓典礼

议程与安排

09:00-09:30 开幕式
09:30-10:45 专题演讲 邀请国内外著名专家学者演讲
10:45-11:00 翻译与茶点时间
11:00-12:30 论坛一 “30条”下的民营企业机遇
12:30-13:30 午餐时间
13:30-14:20 专题演讲 邀请国内外著名专家学者演讲
14:20-15:30 论坛二 国际化的民企战略
15:30-16:40 论坛三 上市公司的内部治理
16:40-17:00 翻译与茶点时间
17:00-18:30 民营上市公司100强揭晓典礼

拟邀请演讲嘉宾

中欧国际工商学院 副院长 张维为
美国威斯康辛大学 荣誉教授 Victor Nee
美国康乃尔大学 教授 Sonia Cooper
复星集团 董事长 郭广昌
上交所研究总监 邵圣麟
杉杉集团 董事长 郑永刚
携程网总裁 三一重工 总经理 祝伟鹏
红杉股份 副总裁 同文波
掌上灵通CEO 傅 强

特别赞助单位:
英特尔球赛 上海恒逸高尔夫俱乐部

参会费用: RMB 1000元/人 500元持高尔夫球赛票

活动时间: 论坛、颁奖典礼: 2005年6月12日(日)
高尔夫球赛: 2005年6月13日(一)

活动地点: 中欧国际工商学院(上海)
高尔夫球场: 恒置高尔夫球场

主办单位: 世界经理人 中欧国际工商学院 凤凰卫视 第一财经
承办单位: 上海恒置高尔夫俱乐部
联合主办: 财经网 东方卫视
协办媒体: 第一财经 C-SPAN MONEYV 东方卫视 新浪网
网站网络媒体: 新浪 雅虎 网易
赞助商: Windows

会议热线: 王黎平 纪韵琴 Tel: 021-54656840, 64728677 105, 104 Fax: 021-54656510 Email: market@mediagroup.com.cn



行之道 · 人为先

“天大，地大，人亦大”。人的需求，主导着社会的进步，也是社会永续发展的根本。七年来，广州本田始终秉承着“以人为本”的精神努力进取。正因为人的梦想、人的期待、人的激情、人的喜悦，才铸就了今日广州本田的成功，也成就了千万人的驰骋梦想！
因为你，我们从未停步。



■本报记者 罗健/摄

春兰：开拓的艺术

■本报记者 常怡 泰州报道

陶建幸时间已经不多了一——他希望在本世纪前 10 年到 20 年成为中国的 GE,有数个或十数个业务成为支柱产业——这个目标对于春兰并非容易。

1994 年就成为中国空调老大的春兰,选择了多元化这条当时充满悬念的道路。10 年后的今天,春兰用良好的运转证明了当年选择的正确,然而是什么支持这个庞大的企业在一次又一次的开拓新领域中获得成功呢?

在江苏中部的小城泰州,21 层的春兰研究院大楼显得格外显眼。1995 年,春兰总投资 15 亿元的春兰研究院成立,至今它仍然是国内企业界规模最大、档次最高的科学研究机构。“一个企业发展、可持续发展的背后的推动力一定源自科技。”春兰集团技术副总裁师荣俊告诉记者,“没有原创性的技术,所有表面的辉煌都是经不住考验的。”

多元化的背后

直到今天,许多专家还在质疑企业多元化这个选择是否正确。然而早在 1994 年春兰集团董事局主席、首席执行官陶建幸在将春兰推向空调老大的宝座后,就走上了多元化扩张的道路。

1994 年,在家电市场春风得意的春兰出人意料地开始兴建摩托车和摩托车发动机制造工厂。1997 年 11 月,春兰集团更是在一片不解声中大手笔的以 7.2 亿元接手已经举步维艰的南京东风汽车公司,组建了南京春兰汽车有限公司。2001 年 3 月,南京春兰汽车有限公司开始投入批量生产,同年 10 月,南京春兰汽车制造有限公司的中型载货汽车产销量列于一汽、东风之后,跃居国内第三位。到 2002 年 7 月,四大类 18 种型号的春兰 15 吨豪华型卡车全面推向市场,而且驾驶室采用了日产技术和轿车的豪华饰件,在国内卡车市场首先实现了真正意义上的卡车“轿车化”。

“从 1997 年收购南京东风汽车厂,到 2001 年春兰豪华卡下线问世,春兰整整用了 4 年的时间;从 1996 年投资高能电池研究,到 2002 年国内第一项高能镍氢电池技术开花结果,春兰整整用了 8 年的时间。”春兰研究院院长邢志勇告诉记者。

2002 年 9 月,具有世界领先水平春兰高能动力镍氢电池在北京通过国家鉴定,春兰成为国内首家具备生产系列化高能动力电池能力的企业,被国家科技部认定为“十五”国家 863 计划成果产业化基地。于是春兰的第三支柱产业也随之清晰的描绘出来。然而看起来一帆风顺的背后,却凝结着春兰在新技术上的长时间探索。

据悉,从上世纪 90 年代开始,春兰的研发费用就直线上升,到 90 年代中后期,每年均达到 5 亿元,研发费用与销售收入的比率已经逼近国际上大型跨国公司的水平。

“企业自主研发的风险的确非常大,”春兰集团技术副总裁师荣俊表示,“但企业必须承担这种风险,才能掌握自己的核心技术,不受制于人。”

开拓的艺术

在春兰首席执行官陶建幸眼里,开拓新产业是一门艺术。“这是一门融产业远见、投资技巧、做事风格和政策环境等为一体的艺术。”陶建幸还总结出了自己的立项三原则:一、能否掌握这门技术;二、能否获得它的后续技术;三、这门技术能否变成自己的技术,在春兰生根发芽。“有九成把握,即可下决心。”同时陶建幸也认为,当一个产业的技术与投资门槛降到农民都能做的时候,就要警惕了。

早在创业之初,春兰就把自主开发先进技术放在突出位置,坚守技术“三不”:不向外国同行购买成套设备,只引进关键设备,自制配套;不向外国同行购买成套技术,只引进关键技术,自我消化、吸收;不做组装型的技术下游企业,而与海内外有关科研院所合作开发上游技术产品。

空调研发起家的春兰研究院院长邢志勇讲了一个故事。1994 年,春兰希望从日本购买空调的变频技术,日方却开出了 7000 万元的天价。看出日本企业用意的陶建幸向日方提出购买一台样机,对方认为春兰绝对仿制不出来,干脆“赠送”给春兰一台变频空调样机。然而一年后,春兰就研发出了自主知识产权的空调变频技术,将空调能耗降低了 20%到 50%,噪音下降 7 分贝,压缩机寿命延长 25%,在零下 15 度、160 伏电压等恶劣工况里仍

春兰集团

►
创始时间:1965 年
主营业务:家电、汽车、电池制造等
2004 年销售额:196.9 亿元
董事局主席、CEO:陶建幸

然工作,而这一切只花了 300 万元。1995 年 10 月,春兰变频空调就出口到了国外。

“直到今天,春兰一拖三变频空调在中国还是最先进的。”邢志勇不骄傲地说。

早在 10 多年前,春兰集团就开始寻找未来的发展方向,并最终选择了新能源,即以完全自主知识产权并领先世界的镍氢电池奠定新能源领域。确立了以高能电池为首的 12 项跟踪世界科技前沿水平的前瞻性技术,并相继投入了数亿元,旨在开创新的产业群。

陶建幸说:“你不要小看这些体积小的东西,它们技术含量很高,利润贡献率相应也高。搞核心部件难度高、投资大、时间长,很多人不愿意做。”

“开发一项新技术的难度是非常大的,每一步都会遇到困难,所以需要非常完备的体系。记得 95 年刚刚拿到高能动力镍氢电池的立项书时,感觉就是天书。因为当时所有指标都是与世界同步的,感觉高不可攀。97 年做出第一批样品,充放 10 次就废了,2000 年在应用上也遇到问题。”邢志勇向记者回忆,“但最终这些问题都解决了,这主要得益于我们开放式的研发平台。也正由于这些问题存在,所以我们每往前走一步都会有成就感。”

为催生原始性创新成果,春兰于上世纪九十年代先后完成了三大工程:一是建立了以春兰研究院和博士后工作站为主体的三级科技创新体系,为自主掌握主导产品的核心技术,继而研发具有世界领先水平的高新技术奠定了基础;二是自办企业高校——春兰学院,完善了与产研相结合的教学配套设施;三是构筑了全球开放式科研平台,使春兰的各项研究始终与全球前沿科技保持同步。通过这套体系,春兰已经先后开发出上百项拥有完全知识产权的“春兰技术”产品。

据悉,目前由春兰确定科研课题并承担相关费用,在全球范围内选择合作伙伴的格局已经形成,海内外 60 多个科研院所与春兰结成了共同锻造“技术链”的联盟。

对于掌门人陶建幸来说,目前的突破只是一个起点,“我们现在正探索一种更适合春兰发展的盈利模式,未来春兰将进入跨度更大、发展更高的境界。”

它的创新精神除了敢于引进 30 多亿元的先进生产线,更多体现在与跨国公司竞争时聪明的扬长避短上——从农村和三级城市开始深入,直到进入国际市场

娃哈哈的“秘密武器”

■本报记者 王晶 北京报道

2004 年 4 月 28 日,一艘装载着六个货柜 90 吨 18 万瓶非常可乐的轮船驶离了宁波港。这是非常可乐首次杀人“两乐”大本营——美国市场。

如今,娃哈哈饮料产销除了可口可、百事可、吉百利和柯特等 4 家著名跨国公司外,在世界排名第五。从一家一穷二白的校办企业到今天世界第五的饮料巨头,作为被可口可乐称为“在中国惟一对手”的企业,娃哈哈受到尊敬当之无愧。

在持续四年的“中国最受尊敬企业”评选中,许多企业进进出出,唯独娃哈哈每年都榜上有名。

娃哈哈受到尊敬,不仅包括娃哈哈的成长奇迹,还包括娃哈哈创造的财富,也不仅包括在创造财富过程中为社会创造的价值,更包括它在对管理创新、产品创新、营销创新和品牌创新上的追求。他们运用中国智慧创造的“从农村到城市”的渠道销售模式,这种有别于跨国公司的秘密武器带来了对手意想不到的成功。

“行业老大的角色要求娃哈哈必须承担起不断创新的责任,在国外市场肩负着中国民族企业的使命。”娃哈哈掌门人宗庆后感慨地说。

到海那边去

世界第五的角色,让宗庆后认为荣耀背后压力并存,但“压力也是动力”。

宗庆后是一个喜欢埋头做事来证明自己的人。从创业初期被人瞧不起的校办企业,到现在国内食品饮料的行业老大;从无人敢与“两乐”叫板,到“非常可乐”已经打下中国市场半壁江山——目前,非常可乐销量在国内市场排列第三,其份额分别是可



娃哈哈集团

►
创始时间:1987 年
所属行业:食品
2004 年营业额:114.4 亿元
董事长:宗庆后

口可乐的 30%、百事可乐的 60%;现在,宗庆后还要证明自己的信念——中国民族企业要在世界舞台上强大,而娃哈哈要代表中国民族企业证明不逊于跨国巨头。

宗庆后说:“在国际化竞争中,国外企业可能是狼,也可能是纸老虎,关键是看本土企业能不能扬长避短,尽可能地发挥自己的优势,而抑制对方的长处。”

在“非常可乐”推出之时,娃哈哈打出了“中国人自己的可乐”的口号。“现在,我们不用去说中国人的什么产品,我们已经用事实证明我们已经完成中国民族企业的使命,我们的竞争对手都被娃哈哈技高一筹的抗衡弄得吃不起,娃哈哈苦心经营多年的联销体强势营销模式让娃哈哈在市场上一直无往不利。我们的成绩让我们的竞争对手都很尊重娃哈哈。”宗庆后笑言。

关于出口海外,宗庆后坦言,他最初认为饮料附加值太低,因此对于出口并不抱有希望,也没有主动去打

我们的成绩让竞争

对手都很尊重

娃哈哈

宗庆后



海外市场。“全世界搞可乐的饮料企业跟‘两乐’竞争的很少,像非常可乐这样占据一定份额的更少。海外媒体的报道提高了娃哈哈的国际知名度,与达能合资也在国际上客观宣传了娃哈哈。自去年下半年以来上门要求销售我们产品的、代理我们产品的需求越来越多,以美国、欧洲的华侨为主,我后来仔细分析认为,其实饮料的利润空间也很大,一块多人民币过去之后卖一块多美金,销售的是相当于八倍的价格。”

2004 年,娃哈哈主要出口到美国、加拿大、俄罗斯以及一些中等发达国家,其出口量约为 200 万美元,在出口的饮料中,现在大部分是娃哈哈的品牌,也有少量的贴牌。

“等练兵练好之后,到国外竞争可能更好。娃哈哈从创业到现在主要关注的还是中国市场如何与世界所有饮料巨头竞争,中国的食品饮料是世界上最大的市场,人多消费强,在中国的市场上我们潜力还没有被挖尽时,过早地到国外去付学费为时过早。”宗庆后说。

合理竞争

2004 年,娃哈哈销售额近 120 亿元,稳坐国内饮料食品行业老大的地位。“娃哈哈作为行业老大,要对行业的健康发展负责。”宗庆后说。

针对今年春节后再次发生的“苏丹红”等几起食品安全事件。2005 年 2 月,娃哈哈联合蒙牛等 19 家食品企业在京联合签署《2005 年食品安全宣言》,表示将联手抵制和打击制售假冒伪劣食品的不法行为,共同维护食品安全,努力创造安全健康的消费环境。

在今年的两会上,宗庆后作为国内食品饮料生产的最大供应商,代表供应商利益提出规范国外零售商的意见。

他认为,国外零售商进入中国市场很多没有带人资本,其凭借外资背景获得租金廉价的营业场所,而流动资金是拖欠供应商的货款。“低价竞争表面看对消费者有利,但却损失了供货商的利益,供货商如果都亏损就不可能再生产下去,它们可能为了生存偷工减料,最终结果还是损害消费者的利益。”

“娃哈哈坚决不搞恶性竞争,不搞价格战,倡导公平竞争环境。作为饮料行业的龙头老大,我想娃哈哈应该要把握好。如果我们进行低价竞争,势必会打垮很多饮料厂,所以我们保持适度的竞争,不想搞过度的竞争。”宗庆后说。

娃哈哈通过引进先进管理、先进技术来降低生产成本,以达到合理竞争的目的。目前娃哈哈拥有从美国、德国等世界各地引进的现代化生产线共 90 多条,价值约 4 亿多美金,娃哈哈科研中心和质检部门拥有大批世界一流的检测仪器。娃哈哈通过推进信息化管理,走以信息化带动工业化发展道路。截至目前,娃哈哈已投资 1.3 亿元建设信息网络系统,拥有计算机系统及相关设备 1800 多台套,拥有电脑 1200 多台,管理人员电脑使用率已超过 98%。采用宽带网络技术实现了总部与全国 35 个生产基地、广大供应商和销售客户间的高速互联,大大提高了生产效率,使企业效益迅速增长,竞争能力获得极大提高。

“去年由于原材料价格的持续上涨和销售终端血拼式低价销售,很多制造企业伤了元气,而娃哈哈通过引进先进管理、先进技术来降低成本,积极消化了这些不利因素。”宗庆后说。



创新是一门融产业远见、投资技

巧、做事风格和政策环境等为一体的

艺术

陶建幸

成就公民荣耀

■方军/文

恐怕没有哪家企业敢说宁愿承担“企业社会责任”，或不做“企业公民”，这两个词语背面的意思已经在观念上取得了胜利。在人们的观念里，它们已与“好公司”画上了等号，这很大程度上应归功于这两个词语——同样的情形是，谁敢承认自己不支持可持续性发展、不环保？——对于这些词语的含义和它们背后隐藏的假设，我们要比我们所认为的了解得少得多。

有很多企业活动被认为是企业社会责任，如以企业名义进行的慈善捐赠，企业支持可持续发展活动，改进制造流程与公益以保护环境，善待所在社区、善待员工……它已经无所不包，企业也用它作为工具以获得声誉。但这样的疑问经常涌现，如果企业的商业模式本身是邪恶的，慈善捐助就可以让它有生存的权利，甚至受到赞誉吗？企业公民的一个根本假设是企业必须通过履行公民义务来获得生存权。另一方面，在谈到企业社会责任的时候，利润经常被放到角落或者干脆避而不谈，这可能是因为企业现在面对的是公众、环保权益组织和政府机构，而不是它的客户或者所有者。

我们须从企业的使命谈起，企业的存在，并不是为了向工人、管理者提供就业岗位、或保护环境、或支持慈善、或者像在过去十多年人们所相信的是为了向股东提供红利，它们存在的目的是为了给消费者提供商品与服务。它们是在一个竞争性的环境中，试图持续地、更好地满足消费者的需要，因而长期盈利能力非常重要。只有在这样的前提下，企业的社会责任才有意义，判断什么是好的企业社会责任的两条标准是：它是不是提高了企业的长期盈利能力？它是否有助于改善广泛的、长期的社会福利？

企业社会责任的概念应该进步了：第一代是公司慈善行为；第二代则是用它进行名誉管理和风险规避；但现在已经到第三代了，企业应该将企业社会责任视为改善自身经营状况的一种手段，也就是追求真正的“好的管理”。

2500年前，要成为希腊希波克拉底派医师的人必须发誓遵守这样的首要戒律：“首先，决不故意做损人之事。”企业社会责任往往被认为是做好事、做善事，企业有很多承担社会责任的口号，企业家们也到处宣扬自己企业所做的好事。万科是中国管理得最好的公司之一，但它给中国社会的最大贡献是企业的责任感——比如早年王石立下的“拿土地不行贿”的规矩，它不像许多企业一样把应属于股东的钱去捐赠，而是寻求股东大会支持设立“公益基金”。因此，企业社会责任说到根本上，却或许是平平淡淡的这个首要戒律。

■本报记者 晏礼中 北京报道

看

娱乐、听八卦、消费即时资讯，当全世界的电视台都在向这个方向转变时，面孔严肃、内心充满激情和温情的凤凰卫视，以特立独行的方式，一边接受着人们由衷的赞赏与崇敬，一边书写着严肃新闻的商业神话。

伊拉克战争前线，9·11现场，无处不在的凤凰始终站在华语媒体的巅峰。没有任何一种成功来得轻而易举，但凤凰遇到的困难更加与众不同。

凤凰，生存典范

5月下旬的一个上午，紫金宾馆一间气派幽静的私人办公室，高大而富态的“太平绅士”刘长乐正在回忆一件与眼前气氛截然不同的事情：

透过身后的宽大玻璃窗，红场和克里姆林宫一览无余，朝阳下的莫斯科河泛着耀眼的银光。这是2002年7月13日，中国申奥决战莫斯科时，从凤凰卫视直播间里所能看到的景色。

申奥成功。当全球的华人观众都为这一刹那欣喜若狂时，凤凰人却抱在一起痛哭失声。他们已经36小时没合眼了。

很少有人知道他们经历了什么。

原计划凤凰卫视与国内某电视台同步进行直播，但直播前36小时，凤凰被该电视台告知：如要直播，须另起炉灶。

在一个语言不通的城市，没有场地、设备、缺少技术人员，独自完成10个小时的直播，准备工作至少得一周。而凤凰卫视只有四个主持人、七八个制作人员和36个小时。一切迹象说明此役“要落一个为天下耻笑的下场”。

“这事不仅要办成，还得办得比预想中更好”，刘长乐总是喜欢下一些让人匪夷所思的“死命令”。在这个被人称为“媒体疯子”的凤凰卫视总裁眼里，尽管按实际天数算只有一天半，但按8小时一个工作日算，不吃不喝不睡觉，就变成了4.5个工作日。他一面指挥大家连夜准备，一边亲自出去开车找直播地点，他发现红场边上俄罗斯大饭店顶层的餐厅比事先定好的地下室更适合现场转播，他以惊人的速度开始搭建直播间……

“不到最后一刻不放弃，到了最后一刻更不放弃”，回忆起三年前指挥的那场“闪电战”时，刘长乐脸上的表情无奈而自豪。

类似的情况对于凤凰卫视而言是司空见惯的。

“很多大型的采访活动，我们也报批，也安排，但心里知道这事可能做不成。果然，就到转播那天通知你，不行了”，刘长乐的语气并无变化。“我们每天面临的困难和阻力都比任何一家企业要大几十上百倍，但是不能讲，只能自己吞下去。”

尽管无可抗拒力的出现让人有些无可奈何，但凤凰卫视却相信，这样的事，经历得越多，就越自信，创造力就越强。“风暴险关闯道，冰山绝顶要开花”，刘长乐用两句诗来形容凤凰卫视的乐观主义精神。它们出自毛泽东诗词中的《咏志》。

凤凰卫视派往世界各个角落的记者、机动记者和摄像师加起来不过69人，而CNN在全球仅派出记者就有2000多名。“干活时，凤凰人总能一个顶俩，甚至以一当十，所以显得人多势众，”刘长乐很得意凤凰人的表现。什么力量让凤凰人可以“以一



图为变幻中的凤凰卫视微标

■本报记者 董鑫/摄

凤凰卫视：严肃新闻的商业神话



不到最后一刻不放弃，到了最后一刻更不放弃

刘长乐

当十”呢？刘长乐认为凤凰人能够激情永驻的秘诀来自“回音”。“做为媒体人，他所做的报道掷地有声，一石能激起千层浪，这就是价值所在”。

从“娱乐凤凰”到“资讯凤凰”
1997年开播的《时事直通车》被

视为1996年3月31日凤凰卫视诞生后的第一个里程碑。它标志着凤凰从娱乐向新闻资讯转变。凤凰卫视诞生前身是“凤凰卫视中文台”，目前凤凰卫视的创作班底中85%的人员来自这个以做综艺娱乐性节目为主的“母体”。凤凰卫视转型时，首先面对的便是内部文化取向上的困扰和冲突。当时的股东方StarTV的CEO戴格理对刘长乐说：“西方的媒体跟过去已经不一样了，现在，第一是娱乐，第二是娱乐，第三也是娱乐。你要想搞新闻是不符合世界发展潮流的。”刘长乐的回答是：“你们的新闻频道和新闻报纸都是爆炸性的，资讯非常丰富，但在中国，观众的选择并不多。”

2000年6月30日，凤凰卫视在香港上市，2001年1月1日使用融

到的资金建立了自己的第二个里程碑——凤凰卫视资讯台。“这个里程碑的意义在于我们已经做到相对成熟，自负盈亏，它标志着已经开始向新闻型、资讯型和更深刻的文化道德型转换”，刘长乐相信资讯台的开播将使凤凰在华人媒体中的“江湖地位”得到“进一步确定”。

“世纪大讲堂”开播时，没人相信这节目能卖钱，也没人想到它日后会被其他电视台所效仿而派生出各式“讲堂”。做为一个在学术殿堂里向民众传播知识的节目，凤凰已经坚持了5年。“‘口述历史’也一样，有相当程度的抢救意识。节目主角都是年过古稀、将不久于人世老人，所以我们觉得自己有抢救历史的责任。还有每天才5分钟的‘风范大国民’，中国是礼仪之邦，但现在礼仪之邦已经名不

副实了，这节目就是教我们如何做回礼仪之邦”，刘长乐说。

“媚俗的电视现象已经超出了想像”，刘长乐把目前电视台呈现的状况形容为“价值取向的整体沦陷”。“像台湾一些号称较为严肃的电视台竟然为了一个八卦消息，一整晚没有别的新闻，这样的价值取向我们不能认同，越是你们大家都这么干我就偏不这么干。在资讯已经爆炸，文化开始消亡的状况下，坚守严肃文化才是值得我们咬牙跺脚坚持的”。

“严肃凤凰”的商业神话

当“商业利润和社会责任感是一对矛盾”，“严肃文化没有市场价值”类的判断大行其道的时候，凤凰卫视决定以“给观众另类选择”的姿态反其道而行之。这看上去似乎有些不可思议。一家需要靠广告销售来生存和发展的商业电视台正在以一种强烈的社会责任担当起弘扬严肃文化的任务。

2004年，“凤凰大视野”的开播又为凤凰卫视塑造了一个“偏不这么干”的典型。这个大型的严肃纪录片栏目在每晚8点的黄金时段播出一小时，一周5天同一题材，甚至两周10天同一题材。这样的做法在业内引起一片哗然。人们说刘长乐疯了。

然而，“无心插柳柳成荫”的成功再次出现。仅“凤凰大视野”这一档节目的广告收入就高达一年9000万，超过一个普通省级卫星电视台一年的收入。

“开始时，并不是想在商业上获利，只是想成就自己的社会责任感，但没想到这种反叛为我们赢得了观众，赢得了广告供应商。这个结果使人欣慰。”刘长乐说，“这种反叛的成功，恰恰说明它是稀缺的，凤凰本身就是稀缺的，它的节目就更加稀缺，我们要稀缺到独一无二。”

对于商业效益和社会责任感双丰收局面的形成，刘长乐借用了台湾宋楚瑜“最大公约数”的说法。“社会责任感所能体现的节目和我们的价值取向和商业利益是有共通的最大公约数的，但要找到这个最大公约数，需要有战略领悟能力”。

最终，我们又回到如何评价凤凰卫视的问题上。至少在某一层面的某一点上毋庸置疑，它是中国最敬业和最具温情的媒体之一。尽管香港人、台湾人、大陆人都不认为这是他们当地的电视台，也尽管一些人批评他们的主持人普通话不够标准，而且总是些老面孔。但回望凤凰卫视9年来的发展历程——拉近全球华人距离、构建两岸三地桥梁、使人文主义深入人心、使文化传统得以记录保留、使民族自尊与自信得以彰显……日渐浓烈的使命感足以赢得观众以及媒体同仁的敬意。

2005年下半年，刘长乐最重要的事情是回忆。他要梳理思绪，好在明年庆祝凤凰卫视十周年时出一本书。书名已经想好，叫《凤凰魂》。讲的是凤凰卫视的文化追求和道德追求。“我想写的是凤凰节目的魂，这比凤凰人的魂更深邃、更高尚”，刘长乐眯着眼，笑着说。

凤凰卫视
.....►
创始时间:1996年3月31日
所属行业:传媒
2004年营收:十一亿港币
创始人:刘长乐
CEO:刘长乐

| 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 | 中国多媒体音箱行业分析报告 | 8600 元 |
| 海口房地产行业分析报告 | 9600 元 | 中国手机行业分析报告 | 9600 元 |
| 成都房地产行业分析报告 | 9600 元 | 中国通讯设备行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国商业房地产分析报告 | 9600 元 | 中国微波炉行业分析报告 | 8600 元 |
| 中国航空货运行业分析报告 | 9600 元 | 中国家用电器行业分析报告 | 8600 元 |
| 中国港口码头行业分析报告 | 9600 元 | 中国照明器具行业研究报告 | 8600 元 |
| 中国高速公路行业分析报告 | 8600 元 | 中国内衣行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国物流行业分析报告 | 9600 元 | 中国照像器材行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国快递快递行业分析报告 | 8600 元 | 中国厨具行业分析报告 | 9600 元 |
| 中国零售行业分析报告 | 9600 元 | 国家用电冰箱行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国连锁经营行业分析报告 | 8600 元 | 中国家用洗衣机行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国旅游行业分析报告 | 9600 元 | 中国床上用品行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国宾馆酒店行业分析报告 | 9600 元 | 中国纺织行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国黑色金属行业分析报告 | 8600 元 | 中国制帽行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国有色金属行业分析报告 | 8600 元 | 中国男装行业分析报告 | 8600 元 |
| 中国钢铁行业分析报告 | 9600 元 | 中国女装行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国天然气行业分析报告 | 9600 元 | 中国内衣行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国煤气行业分析报告 | 8600 元 | 中国童装行业分析报告 | 8600 元 |
| 中国电力行业分析报告 | 9600 元 | 中国运动服装行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国水力发电行业分析报告 | 8600 元 | 中国制鞋行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国火力发电行业分析报告 | 8600 元 | 中国制鞋行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国核力发电行业分析报告 | 8600 元 | 中国床上用品行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国热力行业分析报告 | 8600 元 | 中国食品制造行业分析报告 | 9600 元 |
| 中国房地产行业分析报告 | 8600 元 | 中国保健食品行业分析报告 | 9600 元 |
| 中国环保行业分析报告 | 9600 元 | 中国乳制品行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国燃料油行业分析报告 | 9600 元 | 中国调味品行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国润滑油行业分析报告 | 9600 元 | 中国白酒行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国石化化工行业分析报告 | 8600 元 | 中国葡萄酒行业分析报告 | 8600 元 |
| 中国 LPG 行业分析报告 | 9600 元 | 中国啤酒行业分析报告 | 8600 元 |
| 中国银行业分析报告 | 9600 元 | 中国果露酒行业分析报告 | 9000 元 |
| 中国信托投资行业分析报告 | 8600 元 | 中国枸杞酒行业分析报告 | 9000 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 | 8600 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 | | |
| 中国化妆品行业分析报告 | 9600 元 | | |
| 中国护肤品行业分析报告 | 9600 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 | | |
| 中国牙膏行业分析报告 | 8600 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 | | |
| 中国塑料型材行业分析报告 | 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 | | |
| 中国农药行业分析报告 | 8600 元 | | |
| 中国机械型材行业分析报告 | 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 | | |
| 中国钢铁行业分析报告 | 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 | | |
| 中国电池行业分析报告 | 8600 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 | | |



■本报记者 罗健/摄

平安之道

■本报记者 袁满 北京报道

2005年6月1日，中国平安保险集团在山西左权县援建的“羊角平安希望小学”举行落成典礼，这是平安自1994年设立希望基金以来建设的第36所希望小学。

早在成立之初，平安就提出要以感恩之心，回馈社会，建设国家。现在，平安把这些理念提升为“企业公民”观，倡导企业做优秀的社会公民，不仅要生存发展、守

生。

“我们不仅只是在‘收获的季节’招募大学生，我们更要到‘娃娃’抓起，从‘树苗’开始培养，积极推动中国金融保险业的人才成长”，平安集团首席人力资源执行官顾敏慎如是说。

多年来，很多捐资助学、救助危难的善举，都有平安人的身影。

1998年，长江流域大范围发生

利和高盛以超过每股净资产数倍的价格取得平安13.7%的股份，拉开了平安资本国际化的序幕，并成为平安国际化战略——“三外”，（外资（资本国际化）、外脑（人才国际化）、外体（管理国际化））的开端。

平安董事长兼CEO马明哲曾这样阐述国际化的思路：“中国的保险事业起步较晚，起点较低，也没有多少时间让我们事事都摸着石头过河。如果河上已经有桥，我们就不必去冒险涉水，付一些过桥费就可以过去了。风险小，也赢得了时间。”

“三外”战略的制定，成为影响平安日后发展的重要因素。

在国内的保险公司中，平安率先大举聘请国外高管人才，引进“外脑”。目前平安集团高层管理团队10人中，有一半是来自海外的国际管理专才。虽然聘请“外脑”所费甚巨，但平安认为物超所值。孙建一说：“‘外脑’们在帮助平安吸引外资、建立与国际接轨的管理体系上，发挥了难以用数字衡量的作用。正如汇丰集团主席所言，没有一个国际化的管理团队，就不可能让汇丰作出参股平安的决策。”

2002年10月，汇丰集团拿出6亿美元现金，以每股约20元的价格认购平安增发的2.467亿股外资股份，以10%的持股比例成为公司的第二大股东。

2004年6月24日，在港挂牌成为中国平安真正走向国际的第一步。

今年4月，《福布斯》全球2000家大公司排名公布。平安位列中国上榜企业第十位，总排名第539，距其进入世界500强的近期目标仅一步之遥。

在“国际化”和“本土化”两个领域，平安一直以来都倾注着同样的热情。成立之初，以股份制企业诞生的平安曾引起过争论。如今，争论早已偃旗息鼓，回过头来，有人说，当年是平安首先打响了竞争的揭幕战，而平安自身也在竞争与挑战中成长，并建立了先入为主的本土化优势。

在产品开发方面，1994年公司推出了中国大陆第一张个人寿险保单；1999年10月，大陆第一代投资连结保险——平安世纪理财问世；近些年，平安又独家推出公司董事及高级职员责任保险、律师职业责任保险、注册会计师执业责任险等新险种。

服务是平安揽住市场的另一只手。近日，平安荣获“首届中国消费者（用户）最喜爱品牌”。统计结果显示，中国平安保险品牌在服务、信誉、企业形象、满意程度、市场竞争力等方面得票名列前茅，其中满意程度更是高达95%。

远大：我们改变建筑

■本报记者 王晶 北京报道

“建筑改变生活，我们改变建筑”。这是三句话不离“环保”与“节能”的张跃今年提出的新名词。

张跃是远大集团总裁，在业界被称为“疯子”。因为预见到中国用电紧张，远大推出了燃气空调。在中国连续两年夏季的拉闸限电后，“疯子”张跃终于得到了外界的理解与认同。今年，张跃和他的远大集团继续扮演着环保与节能的倡导先锋角色，他们提出的全新名词是——“建筑节能”。

张跃坐下来接受本报记者的采访时，已经是凌晨一点。“今年我有一个新的主张——建筑节能。”谈到这个话题，张跃完全没有一丝倦意。

建筑节能概念的提出始于20世纪70年代，现在国际上通行的说法是指提高建筑中的能源利用效率，即特指建筑使用过程中对采暖、空调、热水供应、炊事、照明、家用电器等方面能耗的节约。

按照国际通行的设计理念，建筑物的能源消耗应该是1平方米40瓦，而中国的建筑物在进行设计时由于存在很多不确定参数，例如对建筑物的负荷不确定，对建筑物周围环境的不确定，对采购的设备质量水准不确定等等，在历次的所谓增加安全系数之后，建筑物的能源消耗往往就由1平方米50瓦变为1平方米150瓦。

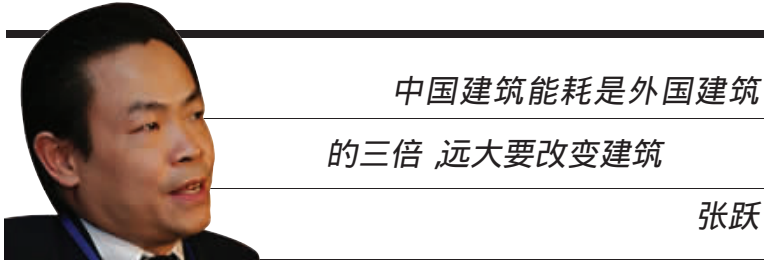
人们往往认为能源系统设计的问题可以由设备去弥补，实际情况却是：在最初建筑结构、装修设计完成之前，如果提出能源消耗的目标，其他设计围绕这个目标进行能源系统调试和运行，才是节约能源的最佳方式。

节约能源对建筑物来讲有多么重要？“人们必须用20%—30%的回收租金或者资金去支付能源成本，这个建筑物的价值就变得很低很低了。”张跃认为，另外投入不管开发的建筑物是自用或是出租或是销售，能源系统的设计好坏都是重中之重。

“建筑节能”的新主张得到了中国房地产界主流人士的认同。2005年年初，远大作为惟一的房地产行业以外的企业加入到“中国城市房地产发展策略联盟”。

房地产开发商说“居住改变中国”；张跃说，中国建筑能耗是外国建筑的三倍，“远大要改变建

在国内远大也有不少成功的案例，美国“汉斯”公司在北京开发的两个楼盘，都采用的是远大的能源设备与能源系统设计。张跃很自豪，认为和美国“汉斯”公司合作也证明了远大的价值。“它在全世界开发出了最好的楼盘，比如壳牌总部大楼、通用总部大楼、可口可乐总部大楼、



中国建筑能耗是外国建筑的三倍，远大要改变建筑

张跃

筑”。

“我们有大量的事实和案例来说明，很多建筑物的能源成本费用只有其回收租金的百分之一、二、三，远大可以帮助客户将能源系统的浪费极大减少，甚至没有浪费。”张跃边说边给记者展示了一本印刷精美的名为《绿色启示录》的书，该书讲述了远大在国外的三个成功案例。

在《绿色启示录》一书中，介绍了远大2004年服务的三个国外客户——巴塞罗那会展中心及酒店、马德里机场候机楼、美国奥斯汀楼源公司机房建筑。作为大型建筑楼宇中央空调主机的制造商，这三个建筑均采用了远大的能源系统设计，使用了不用电或者燃气的空调——溴化锂空调，也就是利用各种各样废热的空调。

“这三个案例说明，以人类现有的技术，可以用不高的投资将以往30%左右的发电效率提高到约80%—90%的发电+制冷(制热)效率，仅用1到3年时间，节省的燃料费就可抵消增加的设备投资。”张跃自豪地说，“这三个建筑代表了未来建筑的方向，功能性、经济性、人文性与环保节能性的高度统一。”

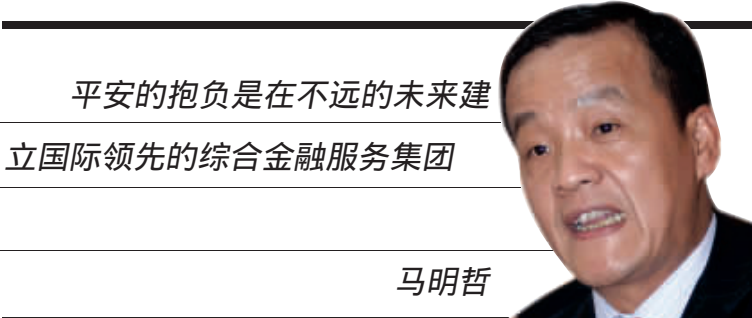
美国国家银行中心大厦等，选择与远大合作前它调查了63家备选企业。”

“汉斯”在中国的一个楼盘中采用了远大提供的设备，使得能源消耗由通常的住宅的每平方米100—150瓦下降到53瓦。而另一个楼盘为全玻璃构造的一个五星级公寓，属于最耗能的建筑，在采用了远大的设备后，能源消耗每平方米52瓦，实际使用负荷全年80%只有20多瓦以下。

“这个项目能源使用成本只有资金的1.25%，全年365天制冷、制热、热水，平均每平方米花费仅35元，北京仅四个月采暖的价格就是市政收费30多块。远大设备是贵了一倍，但是能源负荷却小了一倍，总的投资减少。这样一比较，存在多么大的差别！”张跃相信，在中国普遍高耗能的建筑业中，节省20%—60%的能源都有可能。

远大集团

.....►
成立时间:1988年
所属行业:家电行业
连续9年每年缴税过亿元
CEO:张跃



平安的抱负是在不远的未来建立国际领先的综合金融服务集团

马明哲

法经营，更要行善助人、回报社会。

善举，乃是企业本分

平安的希望工程建设目前已经发展到遍布全国22个省市的老少边穷地区。据统计，十多年来，平安为希望小学的校舍建设共出资700多万元。10年间，平安各地机构经常回访希望小学，发动员工组成一对一的帮扶关系，使孩子们能真正读到书。

在平安，上至董事会，下至普通员工，都耳熟能详一套“企业公民”理论——好的企业犹如好的公民，想做一个成功企业，首先要做一名合格乃至优秀的“公民”。

“企业公民”是近年来企业理论界较推崇的一个概念，被国际上许多一流的企业认可。平安早期创业者、现任集团常务副总经理的孙建一说：“你可以把企业看成一个人格化的个体，就像是社会的一位公民，他的行为必须符合道德及法律规范。而且，他在追求自身经济效益的同时，还能为社会和人类造福。”

近年来，平安开始把“企业公民”理论明确为指导企业经营管理的核心价值体系和纲领，并总结出“企业公民行为模型”。围绕这一模型，平安在企业生存、企业价值观、企业守法、客户关系、社区环境政策、慈善及教育事业等六大层次都做了大量工作。

平安还启动了一项捐资助学工程，把目光放在长期的人才培养上。2003年9月，平安举资百万元，启动“精英大学生励志计划”，其中“励志助学计划”资助了200名考取全国20所著名高等院校、家庭年收入在1万元以下的2003年9月份入学、品学兼优的大学

洪涝灾害，平安共募集善款245万元；2003年非典期间，平安拨备1000万元为战斗在第一线而殉职的医护人员未成年子女提供保险救助；2003年7、8月间，又向受灾最严重的苏、皖、豫三省灾区捐赠230万人民币，是淮河洪涝灾害最大金额的企业捐赠。

2002年5月17日，平安在14周年司庆日宣布斥资1000万元购买捐血车，捐赠给红十字会36个城市的血站，并同时开展声势浩大的捐血活动。这是平安有史以来一次性投入资金最多、员工参与度最广、社会影响最大的公益活动。

内外兼修

近日，世界最大金融集团之一的汇丰宣布将以81.04亿港元另(10.39亿美元)的代价收购平安另两名外资股东高盛和摩根·斯坦利手中持有的9.91%的股份，从而增持平安股份至19.9%，成为平安最大的单一股东。消息一出，平安股票(2318.HK)当日涨5%至12.70港元。

眼前的这一幕早在12年前就开始酝酿。

1993年，平安向两家国际著名的大财团敞开了大门。摩根·斯坦

中国平安保险集团

.....►
成立时间:1988年
所属行业:金融保险
2004年营业额:633亿元
CEO:马明哲

2005年7月13日——北京·五洲大酒店

上百名业内知名人士、近50家主流媒体倾情合力，共同打造中国体育营销的“奥斯卡”

2005 体育营销经典案例高峰论坛暨颁奖盛典

票价：2200元(不含房价) 2800元(含房价)

什么样的企业需要“体育营销”？
知名企业“体育营销”常用的几种方法？
“体育营销”为提升公司品牌带来哪些价值？
体育营销是不是公司进入国际市场的一条捷径？

拟邀参会企业（排名不分先后）

斯沃琪（中国）有限公司
VISA（中国）有限公司
通广电气（中国）有限公司
可口可乐（中国）有限公司
中国银行
中国国际航空公司
北京李宁体育用品有限公司
江苏波士登股份有限公司
青岛啤酒
海信集团
英特尔（中国）公司
奥康集团有限公司
乔丹（中国）有限公司
南孚电池
联想集团

浙江农夫山泉股份有限公司
中体产业股份有限公司
中国网通
联想集团有限公司
阿迪达斯（中国）公司
白沙集团
佳能（中国）公司
湖南金六福酒业有限公司
中国对外贸易运输（集团）总公司
西门子（中国）公司
诺基亚（中国）公司
华为通讯有限公司
红河集团
华远地产
东基集团 柯达（中国）有限公司

松下（中国）有限公司
三星（中国）有限公司
LG公司
斯伦贝谢（中国）有限公司
泰当劳（中国）有限公司
恒康人寿（中国）有限公司
波司公司
中国人寿
燕京啤酒
上海东方鲟鱼有限公司
中国移动
安利（中国）日用品公司
上海交人昂股份有限公司
高露洁（中国）公司
安踏集团公司

七匹狼集团
红塔集团
农夫山泉
百事可乐（中国）有限公司
双星集团
重庆隆鑫集团有限公司
百威（武汉）国际啤酒有限公司
大连珍奥生物工程股份有限公司
资生堂丽源化妆品有限公司
大众汽车
广州双鱼体育用品有限公司
上海红双喜体育用品有限公司
维达纸业（广东）有限公司
北京希玛保健设备有限公司
.....

主 办：南方体育 《南方体育》 中国企业家 《中国企业家》

学术主办：北京大学管理案例研究中心

媒体主办：《经济观察报》《北大商业评论》

媒体协办：《中国青年报》《第一财经日报》《数字商业时代》《经理人》《新体育》《中外管理》
《竞赛画报》《数码精品》《互联网周刊》《南方人物周刊》《中国贸易报》《中国商报》
《南方日报》《南方都市报》《中国新时代》《新华航空》《投资北京》《中国工商》
《新经济导刊》《体育博览》《中国经济周刊》《环球游报》《经济》《中国财富》
《传媒》《21世纪经济报道》《环球时报》《南方周末》

独家网站：新浪网

项目管理：奥商体育营销有限公司（infront 北奥盈方奥运项目组）

报名热线：010-84887158/57/56 13910433743 E-mail:aosung11@sina.com



万豪·君天下
 WANHAO PALACE

长安街，豪宅的标度

成就峰层的豪宅理想

永远只有一种地方可以生长豪宅，那就是富贵地。【万豪君天下】，东临长安街，抚霞特、贵友、新秀水，对望第一使馆区，踞富贵尊崇之地，成就豪宅之王，自此标定豪宅典范。

长安街·轻松豪宅 A 计划

A 级电器 【飞利浦42英寸高清梯度等离子电视、特灵/约克分户式中央空调、西门子洗衣机、伊莱克斯电冰箱、松下微波炉、索尼抽油烟机】
PHILIPS SIEMENS Electrolux Panasonic PULIX 韩国

A 级家私 【欧乐饰家和伊力诺依 全套家私，任选室内配置方案】 

A 级精装 【室内德国舒尔茨环保涂料，科勒洁具，拉豪浴缸，高档橱柜，高级玻化砖，实木地板，有线接入，宽带入户】 

A 级水岸 【通惠水岸，自然观邸，坐享“德润号”豪华游憩尊贵配置】

A 级配套 【典雅大堂，美容中心，餐厅、桑拿中心，健身房，桌球，棋牌室，阳光泳池等，彰显尊贵身份】



65699966/88

售价: 13000—14900 元 / 建筑面积 (不含车位)

查询网址: www.yahoo.com

六套轻松豪宅现房样板间，欢迎品鉴





现房实景

开发商: 德信房地产开发有限公司 会所运营: yishuo 设计单位: 北京泛太中设计有限公司 物业公司: 北京德信万豪物业管理有限公司 品牌整合: JONES 广告策略

KUANHOUSE 观海屋

城市的繁华熙攘，在KUESE前不过是一种装饰。
庭院所营造的惬意，是繁华中难得的无牵无挂。
城市喧嚣沙砾不会袭来，生活快捷受城市的甜度，
湖畔自有天然景致为你相伴。一切，
多么简单，只是一朝生活态度。

居住在这里，享受HOUSE的生活捷径

KUAN HOUSE 叁
新加坡观海屋地产有限公司

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>

新加坡、曼谷市多家著名房地产开发商公司（设计公司）EASTERN SPALDESIGN

本广告不作为要约邀请，相关文字资料仅供参考，最终以政府批准生效之商品房买卖合同为准。发展商保留因市政规划而更改之权利。房屋编号：22041901 © 观海屋 / 88270668

投资尊贵温泉酒店 逢源无限商机

8600平米温泉商务酒店整栋发售，掘金延庆核心商机虚席以待

天道·绿韵商务酒店地处延庆核心位置，拥山得水，对视青翠山景，享受优质地热温泉，国家级尊贵景观确保投资收益。如此优厚的条件，为您铺陈财富红毯。



天道地产

贵宾专线：010-62226363/13701191710

- 天道·绿韵地处“首都”延庆核心位置，北京上风上水生态宝地。用国商业、健身、文化休闲服务齐全。
- 优质地热温泉资源入户，超大私家温泉SPA特权独享。
- 前五星级酒店配套设施——国际园、阳光泳池、豪华宴会厅，意大利名家设计的观景客房，温泉运动，春夏秋冬之外的尊贵感觉。
- 8600平米，地上三层，地下一层——情天空间，无局限发展，整栋发售，不可多得的珍藏商机。

开发商：北京天道房地产开发有限公司 地址：北京延庆县延庆镇高塔街58号绿韵商业广场



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(丰联广场东南角)

投资商：北京大成开发集团有限公司 开发商：北京成筑房地产开发有限公司

传媒资源大合纵·“全国地产联盟”新创世

2005年，中国，房地产业，大整合时代。

秩序、结构及格局调整下的市场环境是最具不确定性的，但竞争所蕴藉的变数又恰是市场机遇的源头活水。2005年春，《经济观察报》以其辐射全国的高端财经传媒优势，提出利用自身媒体平台，创设“全国地产联盟”的构想。

这一战略的基本意图就是要以《经济观察报》的媒体资源为核心，向地产业不断前行中的各大城市或区域做专项的广告信息引导，实现高端媒体、多点覆盖，实效传播的传媒价值，最终达致地产商、广告公司、媒体和消费者多元共赢的局面，实现广告传播价值的最大化。

目前，已有深圳市泛蓝传媒有限公司、四川脑外脑广告有限公司正式签约，成为《经济观察报》“全国地产联盟”的广告代理商。另有多家地方广告公司正在合作商洽中。

作为中国第一份全国性的房地产广告传媒,《经济观察报》诚挚希望以此契机,同各地广告传媒代理商实现深度的长久合作!

洽商咨询专线：13901174408（孙先生）

商拓广告公司招聘

北京商拓广告有限公司成立于1995年初，总部设在北京。公司按照国际广告行业公司经营标准，以品牌管理思维贯穿企业及产品的整体广告运营，现已发展成为集媒体经营服务、品牌整合推广、广告创意、视觉传达设计、公关策略及活动执行为一体的综合性广告公司。

我司独家代理《经济观察报》房地产广告版。现公司处于规模扩大和专业提升之时，诚聘以下职位人才。共图大事，齐谋远景。

招聘职位

营销推广部（高级推广10名）

1. 具备两年以上广告销售经验, 业绩良好;
2. 具有较强的沟通领悟能力及市场意识;
3. 大专以上学历。

电话: (010) 67731502 67731503

创意部（美术指导1名）

1. 有创新思维和前瞻意识;
2. 房地产广告经验丰富;
3. 高度的领悟力与执行力;

上述职位工作地点均在北京

愿优秀的你加盟商拓团队!

E-mail: shangtuo@vip.sina.com (简历谢绝附件)

电话: (010) 87783048 87782947 转 人力资源部

公关活动部（公关活动策划2名）

1. 具有较高的创意、策划、执行能力。
2. 具有丰富的房地产行业从业经验。

本版广告招商热线: 13801233047 李经理

13011140408 王经理

闲谈

数字英雄

赵勋予(北京)

BTer 的职业道德

葛优说：二十一世纪最宝贵的是什么？是BT的种子。这话一点儿都不过分。不管是最新的欧美大片，港台明星刚出版的唱片，还是EA(电子艺界)公司上市不到一个星期的PC赛车游戏，通过BT(BitTorrent)软件，都可以不花一分钱就得到。对于一个互联网的使用者来说，BT是如此的重要，以至于当厦门长宽公司准备封禁当地BT端口的时候，甚至遭到了消费者的起诉。

所谓BTer，指的是那些每上网一小时就把BT软件开上59分钟的人。一个BTer最有职业道德的表现是，他经常性地给别人做种子。我们知道，BT的特点就在于它把服务器上的文件分割成若干部分，随机传给下载者们。而每个获得了其中一部分的下载者，对其他人来说都是种子。当下载的人数越多时种子也就越多，下载速度就越快。只要有足够的种子，BT的使用者们就能以令人咋舌的高速进行下载。另一方面，种子对于BT来说是如此的重要，如果没有种子，BT软件再精妙也都是白搭。因此在诸多BT联盟的论坛上，经常可以看到诸如“跪求xxxx种子”，“裸求xx种子”，“上吊割腕滚钉板求xx种子”之类的骇人言辞，一个BTer为了求得他所需要的种子做出任何低三下四的举动都不奇怪，而BT界最著名的格言是，让我们做个有种的男人。如果有谁在下载完成之后不给别人做种而是立刻断网，必将遭到全体BTer们的鄙视。

BTer的职业道德的另一个方面表现在，他只在适当的场合下BT。如果是在装了独享带宽的ADSL的自己家里，那即便是一个月720小时在线BT也没有人管，但如果是在带宽有限且是分享使用带宽的办公室里用BT，那就太不厚道了。在一个出口带宽10M，拥有二十台电脑主机的办公室里，如果有一个人在做BT下载，那其他人就什么也别想干了。众所周知，BT在抢占网络带宽方面的能力是无与伦比的，当一个人以40K/S的高速率幸福地BT下载着《星战前传》的时候，办公室里其他人恐怕已经连新浪主页都无法打开了。

罗先生在某IT公司，日常专门负责和总部沟通各项事务，每天要收发大量的e-mail。每当他发现自己收发邮件的速度变为0K/S时，他就知道，办公室里又有人在BT了。这个时候他一般采取如下措施：首先他大喝一声，谁在BT打雷劈！对于办公室里一众理工出身的无神论者来说，这种毫无实

质内容的恐吓，其收效可想而知。然后他会苦苦哀求，大哥大姐大爷大妈，先把BT停一下，让我把这封重要邮件发出去。如果运气好，此时他的网络速度会提高百分之一，但这显然是杯水车薪。于是忍无可忍的罗先生只好采取极端手段，他径直走到集线器那里，把除自己以外所有人的网线都给拽下来。在一阵怒吼和谩骂声中，他的邮件像子弹一样发了出去。依我看，对于那些不讲职业道德的BTer，这是最好的，也是惟一有效的方法。

物质生活

丁之方(上海)

腕上的音乐之声

不少表迷觉得能够倾听到手表机械发出的“滴答”声本来就如如同欣赏最美妙的音乐一般，不过现代制表业尤其是瑞士工匠制造出的众多会响的闹表、问表以及能够真正发出音乐声的复杂手表，使得人们确实切实领受到了特殊的声音之美。

尽管如今街头、图书馆等公共设施的电子钟上经常会发出模拟英国伦敦著名的西敏寺教堂的报时声音，但同样的“mi-do-re-sol”乐声如果出自瑞士的老牌表厂雅典(ULYSSE NARDIN)或者芝柏(GIRARD-PERREGAUX)制造的手表上，同时还搭配以陀飞轮或者更为复杂的活动“公仔”，给人的感觉就不会如在公共场合听电子合成音那样令人漠不关心，所有懂行的表迷都会兴奋得眼睛发光，甚至恨不得把自己的耳朵拉长、耳廓放大。

雅典的成吉思汗系列手表就是这样一款看起来简单，用起来好玩的问表。首先这是一款特别优美的陀飞轮手表，人们在表盘的下部可以看到那个被认为是考验顶级制表匠水平的陀飞轮。与此同时，这还是一款能够自动报出时刻分的三问表，按下位于9点位上的把手，它会敲击出伦敦西敏寺钟式的“mi-do-re-sol”乐声，同时表盘上部的那些武士与奏乐者都会一同行动起来，让人过目难忘。在此之前，雅典的另一款声音洪亮的问表从林虽然没有陀飞轮，敲击报时也只是简单的“叮当”声，但由五彩珐琅制造与装饰的表盘却十分诱人，爱好者甚至称之为“声色俱佳”。

给人印象更为深刻的是1996年由雅盖-德罗(Jaquet-Droz)在巴塞爾钟表展上推出的会演奏贝多芬《欢乐颂》或者格林卡乐曲的自鸣手表，表背有



男人说:难说我拥有金钱,就不会有真感情吗? ■张鹏/漫画

着彩瓷的乐师或者俄罗斯舞蹈家，会随着音乐舞动起来。该表当时的标价为12.95万瑞士法郎，相对于那段仅13秒上下的演奏时间来说，每秒钟的代价接近1万瑞士法郎，一刻价值超过万金。

最新的音乐表力作是芝柏的“歌剧院3号”。其机芯内部居然装下了一个150齿钉的转动滚筒，轻轻拉动表壳外的小把手，它便可以立刻演奏出美妙的古典音乐。技艺高超的芝柏工匠甚至在手表里预备了莫扎特与柴可夫斯基的两段不同的音乐，轮流听来各具特色。如果是对音乐十分钟情，还可以选择让手表每小时自动播放一次音乐。

在如今这个电脑、手机、汽车、电梯无处不备时钟的时代里，谁还会愿意花钱甚至是数十、上百万的钱去买手表呢？这就需要了解不同人的不同嗜好了。对于不同音乐的爱好者来说，他所需要的或许就是雅盖-德罗、雅典的复杂，人们自然会从自己喜爱的表款中获得极大的满足，这就不冷冰冰实用而缺乏激情的电子仪器所能够取代的。令人稍觉遗憾的是在今年的巴塞爾与日内瓦表展上，类似以上复杂的新“音乐表”却未见推出，可能这种表太复杂了，即使是大牌也只是偶尔才能够推出一二款。这反过来说明了它的珍贵。

Advertorial |

企业品牌口号的昨天、今天和明天

在品牌当道的今天,诸多本土企业乃至跨国公司都面临着走出品牌迷途,提出富有自己企业特色的品牌口号,并以此为核心建立完整系统的品牌战略的问题。企业的品牌口号绝不应该成为一只“沉默的羔羊”,而必须成为企业整体经营战略系统中的领头羊与急先锋,成为企业面向消费者的第一扇门!

企业品牌口号的历史由来已久,并经历了从以产品本身为诉求对象到以市场为诉求对象的变迁。伴随市场竞争的加剧,消费者在企业经营者心目中的“上帝”位置已经成为不争的事实。因此,一场企业品牌口号从面向市场到直面面向消费者的变革已经成为“深藏的暗涌”蓄势待发,这一趋势在竞争激烈的IT市场表现的尤为突出。今年4月,世界500强企业之一精工爱普生集团率先发布了其全新品牌口号——Exceed Your Vision,并将其中文释义定为:梦想,让视野无限!据爱普生公司的相关人员介绍,Exceed Your Vision具有两层基本含义:其一,您可以在爱普生支持下实现超越梦想的创造;其二,我们在努力奉献超越您的期望的产品与服务。业内人士指出,无论是从Exceed Your Vision这句口号本身还是其深层含义,都可以看出消费者已经成为爱普生公司品牌口号的主要诉求对象。该口号的提出标志着企业品牌口号的诉求对象已经从市场转向消费者,又一场企业品牌口号的革命即将到来!

品牌口号的萌芽期——云上的日子

在企业品牌口号这一概念刚刚形成的时候,对于企业来讲品牌战略是一片混沌空白,咨询服务机构对于这一问题也没有一个成熟的认识,更短缺操作经验,仅仅是一些远未成熟、不成体系尚且粗浅简陋的传播导向的思想,更多的只是一句空洞的口号、一个良好的愿望而已。咨询业对于“品牌口号”课题的理解与操作更是混乱不堪,“换汤不换药”的“浑水摸鱼”的者有之,“言必称罗马”的“拿来主义”者有之,更多的是“摸着石头过河”的“邯郸学步”者,良莠不齐、五花八门,大有“挂羊头卖狗肉”“旧瓶装新酒”之嫌。往往一个口号被消费者接受,与其类似的口号就接二连三的出现在市场中。此外,此时的口号更多的是表达了企业对产品本身的美好期望,以致一时间“誉满全球”这句话充斥着大街小巷,覆盖了各个行业。

虽然这一时期对于企业来讲只是“云上的日子”,可以说,绝大多数企业尚未意识到品牌战略规划的重要性,视品牌战略为可有可无的长远漫长之物,视战略为奢侈的游戏,犹如空中楼阁般,解决不了什么实际问题,在品牌建设与管理过程中往往成为形同虚设的一个过场,未能正视品牌战略的关键意义与实际作用。但是通过初期的发展,企业逐步认识到了品牌口号对企业宣传的重要性,越来越多的企业开始重视品牌口号这一问题,

对品牌战略管理的“游戏规则”有了初步的了解。

品牌口号的发展期——市场为先

伴随市场的发展已经竞争的加剧,越来越的企业意识到了品牌口号的重要性。以国际4A为代表的广告公司,逐步确立了一套富有自身特色的完整的品牌服务模型,如奥美的“品牌管家”与“360度品牌管理”、麦肯光明的“品牌印记”和智威汤逊的“品牌全营销”等等。同时,一些知名公司也在此时提出了以市场为诉求对象的品牌口号。特别是早期进入中国国际企业针对中国市场提出的品牌口号更是给本土企业上了一节生动的品牌战略课。如早期的LG的品牌主张“数码创导”以及联合利华的“有家,就有联合利华”都是以市场为导向时期企业品牌口号的典型代表。

可以看到,在品牌口号的发展期,大部分早期觉醒的企业都获得了很好的发展,在一定时期内取得了辉煌的成就。品牌口号的概念已经逐步在企业经营者心目中确立了重要的地位,并形成了专业的理论体系。在这一时期,直接以市场为诉求对象的品牌口号,成为企业在参与日益激烈的市场竞争时的“锋利的剑”!

品牌口号的成熟期——震撼消费者的灵魂

近几年,在市场扁平化发展趋势的引导下,产品同质化的竞争越来越激烈,消费者已经逐渐成为市

场的主导者,消费者的选择更多,对企业来说,需要新的形象来定位自己的不同,一场全新的品牌口号革命已经是“箭在弦上”。在中国经营的跨国企业又一次走在了前面,爱普生、LG、飞利浦等企业率先预测到这一趋势,先于其他企业发布了其直接面向消费者的品牌口号。

以爱普生公司最新推出的Exceed Your Vision为例,公司期望通过统一的全球宣传口径,向客户传达更完整、更明确的信息以及爱普生的价值观;从而增强客户对爱普生品牌的忠诚度,进而提高爱普生的竞争力和企业价值。同时达到激励员工的目的。从根本上来讲,Exceed Your Vision是爱普生公司中长期远景目标SE07对客户传达的信息,体现了公司的3i战略,即融合打印成像、屏幕成像以及显示成像三大业务领域,从而提供整体解决方案来扩展业务领域(3i领域)并开拓新的市场,并最终实现为每个人的生活和沟通方式都带来万紫千红的色彩的目标。

以Exceed Your Vision为代表的品牌口号的提出,标志着企业品牌口号已经逐渐进入成熟期,其诉求对象与内容已经逐渐做到有的放矢,企业已经逐步走出品牌的迷途,并建立起与品牌口号相应的品牌战略,从而指导企业更好的制定市场竞争策略,并最终在市场竞争中立于不败之地。同时,业内人士指出,在此次品牌口号变革中先行者必如已经历历次品牌口号革新运动中的先行者一样,在未来的市场中占尽先机!

联手戴尔,打造企业信息化的“动力源泉” 中企动力应用戴尔服务器建设功能强大的企业 IDC 中心

中企动力科技股份有限公司(www.ce.net.cn)是一家高度专业化的“IT应用服务”运营商。成立5年来,中企动力已拥有了近7000人的大型服务团队,并为20多万家企业提供了全方位、多层面的IT解决方案及应用服务。坐落在“中国网通宽带通信中心”内的中企动力IDC机房,是公司运营各项服务的坚强后盾;在这里,由400多台戴尔服务器所组成的庞大服务器群,为中企动力构建了一个功能强大的基础硬件平台。

中企动力创新性地采用运营模式向企业用户提供服务,具体而言,它通过搭建一个适合企业业务和管理需要的信息化应用服务平台,不仅能够帮助企业用户开发“企业门户网站”、“企业邮箱系统”、“电子商务平台”等各类系统软件,而且还提供这些系统的维护和升级服务,使企业客户真正体验“完全解决方案”的便捷与高效,可彻底免除系统开发与建设的后顾之忧,而集中精力于自身业务的发展。

这种全方位、一站式的独特服务模式为中企动力赢得了大量企业用户,特别是中小企业用户的欢迎。为了给这些用户提供一个高水平的系统托管环境,近年来,中企动力引进了大批服务器设施,并利用中国网通的高速宽带互联网资源,建设了一个功能强大的企业IDC中心。该中心共部署了400多台戴尔服务器,具体机型包括PE2650和PE2850等两大类,全部为基于双路英特尔至强处理器的机架密集型服务器;此外,这里还有10多台型号为戴尔PV770N的NAS存储服务器。上述几百台服务器主要用来支持中企动力的“企业邮箱”、“企业网站”、“数字商务平台”、“分销管理系

统”和“智能网站”等五大核心服务产品。

其中,“企业邮箱”系统使用了约70台戴尔服务器,这些服务器分成9个群组,在每个群组内部,多台服务器通过负载均衡技术可支持高达15万个邮箱用户。“企业网站”系统使用了200多台戴尔服务器,每台服务器可支持数百乃至上千个企业网站的发布,而这些网站的数据存储与备份任务,则由PV770N NAS存储服务器来承担。与上述两项传统服务产品相比,“数字商务平台”、“分销管理系统”和“智能网站”等三项应用,属于比较新的服务产品,它们分别解决了企业用户在“电子商务”、“分销管理”和“企业形象宣传”等三个方面的个性化需求。这三个系统使用了剩余的100多台戴尔服务器。

中企动力IDC中心总监刘超先生对上述400多台戴尔服务器的表现给予了充分的肯定。他说:“戴尔PE2650以及它的换代产品PE2850都是非常出色的机架密集型产品,它们在2U的高度内集成了强大的单机性能;特别是它们都具备独特的风道设计与优异的散热能力,这一特征使我们能够在空间昂贵的IDC机房内,实现大批服务器的密集部署。”“戴尔服务器良好的性价比与大规模部署特性,进一步降低了我们的硬件投资成本,使我们有能力为用户提供真正‘质优价廉’的IT应用服务。”他还特别谈到了戴尔的“直接服务”模式:“我们现在用的是戴尔的‘金牌服务’,他们的响应非常及时,服务人员也足够专业,这种厂家直接服务的方式确实不同凡响。有了戴尔的直接支持,我们的硬件系统更加稳定,这就保证了我们能够长期赢得企业用户的信赖。”

当艺术离开了它特有的展示场所而进入公共生活时,艺术作品究竟该以怎样的姿态出现?

艺术为人民?

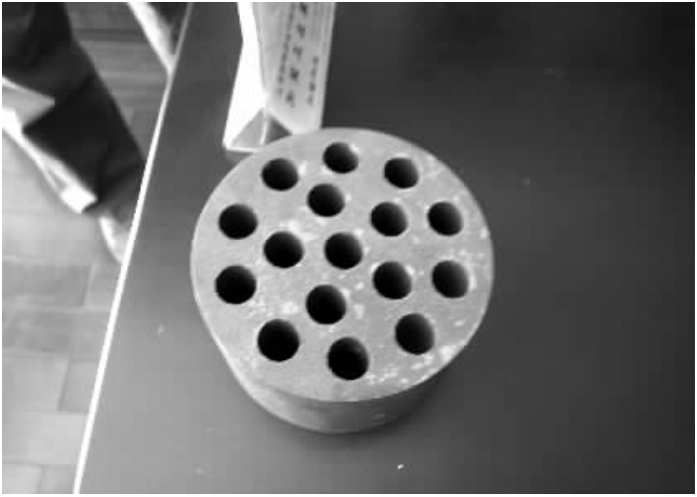
■本报记者 晏礼中 北京报道

当一辆马车驶进潘石屹现代感十足的“建外SOHO”时,方蕾被警察叫走了。

马车上拉着一枚“鱼雷”。方蕾是策展人。她向警察解释道,那个用马车拉“鱼雷”的名叫吴玉仁的家伙不是什么“危险分子”,只是一名艺术家;“鱼雷”也不是什么真的鱼雷,而是件“艺术作品”。

这是“透明的盒子——”有限空间的无限蔓延”艺术展开幕式上出现的一幕。

时间是5月23日。63年前的这一天,毛泽东发表了《在延安文艺座谈会上的讲话》。



“这次展览是在餐厅、书店、酒吧、咖啡馆、美容院、家具店、广场、过道等非展示空间举行的,游人、购物者及社区居民可以无限制地观看、感受与共享艺术家的作品。”冯博一说。作为此次展览的主要策展人,尽管他希望“这次当代艺术的展示活动能体现‘艺术为人民’的理念”,但对于那些喜爱“艺术”的“人民”而言,试图完整“参观”该展览,只有一个字——难。

如果你非要来看看,那就来吧。来自28位艺术家的作品散落并湮没在“建外SOHO”100多家店铺、厅堂和过道之中。你得先把那些参加了艺术展的店铺找出来。按图索骥找齐所有艺术作品的展示场地,这并不困难,只要你有足够耐心并热爱shopping的话。但是,要将艺术家的作品从商店里的装饰品中分辨出来就并非易事了,昂贵的租金让商家在

店铺装饰上费劲心思,摆出来的东西甚至比艺术家的作品更有“想像力”。

当然,这里的“想像力”指的是在装饰性方面。

商户似乎只能让艺术家的作品对自己的店铺环境起装饰作用,不能有冲突,否则他们就要拒绝。旅英艺术家徐仲敏本来的方案是在写字楼的转门上贴一张人的X光片,希望人们在进门的一刹那对自己的本体产生一些思考,不过,显然楼里的业主们不愿意每天都推着“骷髅”进楼。

“结果换了一警察,凑合贴那儿了。”冯博一说自己做了那么多展览,这次是最无奈的一次。“我可能有一

“艺术寄生”的“第三空间”的概念。在他看来,“第三空间”的展览方式具有某种实验性。如果艺术家的工作室算作“第一空间”的话,美术馆、画廊、艺术中心等可谓“第二空间”,而这次策划的非展览空间就带有了“第三空间”的意味。这种新的带有差异性、流动性和不确定性的存在,不仅仅是物理空间位移的概念,更是一种生活、创作观念及表述语言的生成,引发了人们对流动或变化的新展示地的思考。它将强调展览及艺术家的作品与受众的直接性、自然性地生成和接触,从而削弱作品的被欣赏和被接受的传统审美方式,即削弱当代艺术作品与受众的距离感,使公众在日常的生活中感受到当代艺术的近距离接触,以及作品的亲和力。

据说,最能体现“艺术为人民”这一主题的作品出现在一家名叫“蒂奥莎”的面包房内。以创新的当代剪纸著称的中央美术学院教授吕胜中和於飞二人合作,把毛泽东《在延安文艺座谈会上的讲话》中的节选文章用巧克力酱“印”在一片片面包片上,铺满一个大展台,能看能吃,实实在在做到了为人民(准确地说是为消费者)服务。而另一个幽默且招人喜欢的“东西”出现在上岛咖啡馆的咖啡桌上,那是一个铁铸的蜂窝煤,作者是艾未未。“它没有功能性,也没有装饰性,有一点幽默,有一点奇怪和不知所措。不经意间,当代艺术和顾客传统的审美思维进行了碰撞。恰恰是这样一种碰撞,使这次特殊的展览变得有点意思了。”冯博一解释说。这是我逛了一下午后,能记起来的两件“作品”。

这也许是一个能够很好体现“理想与现实落差”的展览,同时也是一个能很好引发人们思考“艺术与人民”相互关系的展览。

尽管接触艺术作品的受众已经如策展人所希望的那样,由那些怀着对艺术朝圣之心的参观者换成了很少接触当代艺术的“普通的大多数”,但我们也不难发现,当艺术离开了它特有的场所,失去了它特有的表述语境时,面对的不仅是来自现实世界的限制和尴尬,在某种程度上,它似乎也失去了作为艺术的价值和尊严。同样,我们也可以借此质疑,在大众面前,艺术是否需要以艺术的姿态出现?

Advertorial |

北大企业案例研究中心主任何志毅谈

中国品牌的创新与提升

- 品牌已成为企业最有价值的资产之一
- 世界名牌的诞生,是以市场化、全球化的企业为基础,以企业家为推动力
- 中国品牌的提升可以从七个方面开展:注重产品质量、注重技术创新、提升产品形象、提升公司形象、提升企业家形象、强化品牌资产、强化品牌宣传
- 时代呼唤世界级的中国品牌,中国这一代企业家应当承担历史赋予的使命,创造世界名牌,改变中国品牌给予世界的印象,打造整体的品牌中国

在市场化、全球化的今天,品牌已成为企业最有价值的资产之一。世界著名品牌专家David Aaker认为:“一个企业的品牌是其竞争优势的主要源泉和富有价值的战略财富。”另一位品牌专家Kevin Keller说:“任何一个公司最有价值的资产之一是以品牌形式存在的无形资产。”可口可乐公司总裁伍德拉夫也有一句名言:“即使公司在一夜之间化为灰烬,凭着可口可乐的品牌资产,可口可乐仍会在很短的时间内重建帝国。”

品牌帮助消费者识别、选择最合适的商品;增强消费者忠诚度;为消费者带来附加价值;为企业提供更高的毛利率;实现品牌延伸;提高营销沟通的有效性。

尽管中国的GDP已经排在世界第七,中国的出口额已经排在世界第三,但在世界著名品牌评测排名的全球100品牌中,没有一个中国的品牌。

世界名牌的诞生,是以市场化、全球化的企业为基础,以企业家为推动力。中国有15家世界500强企业,但没有世界名牌,这与我们这些企业的市场化程度和全球化程度不够有关,也与企业家有关。

再看一看从改革开放以后从市场上成长起来的企业。国家统计局500强企业前100名中,已经在国内市场形成一定品牌的有春兰、联想、TCL等,这些企业全部落在中国开放最早的家电或IT行业。它们在市场上从一无到有成长起来,已经在外资企业和传统国有企业的竞争中脱颖而出,经历了国内市场的洗礼,开始扬帆驶入世界市场的汪洋大海。在这些企业,我们可以看到具有创建世界级企业和建立世界级品牌雄心的企业家;陶建幸、柳传志、李东生等,因此这些企业最有希望代表中国企业创造世界名牌。

记得三年前我曾在法国巴黎采访过春兰法国分公司的经理,了解到春兰空调在欧洲市场的热销程度。这说明,国内品牌并不比国外差,我们希望春兰这样的品牌越做越好。

目前,中国品牌的提升可以从七个方面开展:注重产品质量、注重技术创新、提升产品形象、提升公司形象、提升企业家形象、强化品牌资产、强化品牌宣传。

首先是注重产品质量。由于市场竞争的需要,中国制造企业可能在相当一段时间内采用成本领先战略,但低价格并

不一定是低质量。中国品牌最终要走向优质高价。在这个相当长的时期内,要有企业率先走向优质高价,打破中国品牌整体低质低价的形象。

其次,要加大产品的技术含量和自主知识产权含量。中国许多尖端科技处于世界领先水平,这证明我们是有研发能力的,我们不足的是商品化和市场化的能力。中国的企业有责任、有义务向世界证明,中华民族从来不是一个只知道抄袭的民族,而是一个尚于创造的民族。

第三,要提升产品形象。在一定质量和技术含量的基础上,产品形象还要含有情感和文化因素,让客户产生品牌联想。渠道与终端的选择也很重要,不能总在地摊上卖中国货。三星集团为了提升产品形象,决心从沃尔玛全面撤出,就是一个很好的例子。

第四,要提升公司形象。光有产品形象是不够的,品牌形象中含有公司形象。一个好的公司是有企业文化的企业,是对消费者、对股东、对员工、对社会负责任的公司。在市场化、全球化的环境下,企业对社会的影响有时比政府还大。企业要成为良好的社会公民并向社会传达这种信息。

第五,要提升企业家形象。产品形象和公司形象往往和企业家,尤其是创业企业家形象联系在一起。优秀的企业家有鲜明的个性和形象,他客观上对品牌形象起了重要的影响。

第六,要强化品牌资产。公司价值与公司净资产之间的差额是无形资产,其中有很大部分是品牌带来的价值。尤其是直接面对消费者的消费品产业和服务业,品牌价值更是巨大。品牌价值受到品牌形象、品牌忠诚、品牌支持、品牌创新、品牌韧性等因素的影响。

第七,要强化品牌宣传。没有全球知名度的品牌不可能成为世界级的品牌,要有持续性的全球品牌宣传推广,还要有简单鲜明的品牌诉求。

根据西方著名经济历史学家安格斯·麦迪森的计算,中国从公元零年到1820年GDP总量一直占世界的20%-30%之间,最高时达到32.9%,从大历史的眼光看,中国只是在近200年来衰弱了。自1978年起,中国开始改革开放,又迅速崛起。美国高盛公司有著名预测,中国GDP在2050年将超越美国,而OECD(经济合作与发展组织)和麦迪森的测算则更为乐观。总之,中国经济发展的势头是挡不住的,中国恢复自己曾经在世界历史上的经济地位为期并不远。

时代呼唤世界级的中国品牌,中国这一代企业家应当承担历史交付与的使命,创造世界名牌,改变中国品牌给予世界的印象,打造整体的品牌中国。

何志毅,副教授、博士,北京大学光华管理学院院长助理、北大商学院教育有限公司董事长、北京大学企业案例研究中心主任、《北大商业评论》执行主编。



网络图片运营商的中国期望

■本报记者 苋苋 上海报道

Corbis、Getty、Masterfile……这些都是在出版、广告以及设计行业内鼎鼎大名的网络图片运营商。

“网络图片运营商已经取代了传统的图片社成为市场的主导。在国外,传统图片提供者,如路透社、法新社、美国《国家地理》杂志等,都不得不向这些新兴的以互联网和数码技术为基础的图片库,如Getty和Corbis,俯首称臣。”新华社特稿社图片编辑曾瑛对记者说。曾瑛的另一个身份是Corbis的签约摄影师。

总部设在西雅图的Corbis由比尔·盖茨于1989年创建,他是最早意识到数码图片市场发展潜力的人。10年前,他们到中国发掘摄影师时,Getty Images才刚刚成立,但现在Getty的年销售额逾6亿美元,Corbis以1.7亿美元落居第二。

Corbis和Getty之间的竞争此起彼伏,小一点规模的公司甚至只有被吞并的份儿。2004年11月,Corbis率先发轫,并购另一家互联网图片公司Zefa,此时,Getty正忙于在北京成立办事处;今年年初,Getty出资收购Digitalvision,前不久又吞并了成长迅速的日本公司Photonica;针对Getty在中国的拓展,Corbis也作出反应,今年4月在上海成立中国大陆首家办事处。由于知识产权保护方面的问题,两家公司在中国市场的收益在他们的全球收益中所占比例很小,但是他们都看好了这个市场巨大的发展潜力。

为筹办中国办事处的Corbis全球执行总裁史蒂夫·戴维斯(Steve Davis),在上海接受了本报的专访。

EO:和你们最大的竞争对手Getty Images相比,Corbis的优势在哪里?

SD:我们拥有一个深度和广度巨大的图片库,收藏有7000万张图片,我们的客服电话是24小时的,全天候为创意人员提供所需的资料。在我们的电脑里保存着每个客户的资料,以便针对他们的特点和需求更好地提供服务。

EO:你们在中国的客户还主要集

中在广告商和设计公司,你们怎么看待这个世界上经济增长最快的国家的市场前景?有什么期望?

SD:中国的广告市场在过去几年增长很快,平均每年都有30%-40%的增长,这样的增长结果必然导致对图片的要求越来越高。我们更多考虑的是客户对我们有什么期望。我们希望能够提供给客户他们想要的图片以及服务。

我们希望先站稳脚跟。首先,要让人们知道我们来了,知道我们是做

搞创意的人希望有更多的选择,所以我们有很大发展空间

什么的;第二,要让大家知道我们和传统的图片社不一样,我们提供更高质量的产品和服务。不管进入怎样的新市场,不断增长的回头客是我们在全球保持快速增长的关键。目前的目标就是希望一切能启动,但就长远来看,我希望Corbis能成为中国客户必不可少的合作伙伴,在某一天,客户会想到需要Corbis来帮他做件事情,而不仅仅是提供图片,这个目标目前在别的国家已经实现了。

EO:但是价格因素是你们在这里谋求发展的一个瓶颈,会不会考虑到发展中国的消费水平下调价格?

SD:针对不同的地区,我们的确执行不同的价格政策,但是另一方面,我们是高质量的服务商,尽管有的客户对价格非常敏感,但为了支持合作的艺术家,我们的价格需要维持在一定水准。

EO:那么在相对昂贵的定价之后,你们如何说服客户购买你们的图片或者服务?

SD:很多时候,行业外的人士会犯一个错误,他们往往不了解一张图片背后隐含的复杂内容。这张图片是否有它的独特性?制作成本怎样?是新照片还是老照片?这张图片要用在

什么地方?是杂志封面还是内页?是否存在版权问题?这都是我们的创意团队每时每刻要考虑的问题,所以我们希望和能理解这背后复杂含义的人合作,我们不仅仅是出售图片,还在提供高质量的服务,让他们通过最简单的途径得到理想的图片。

在中国设立办事处后,我们会用本地化的团队来支持本地的工作,希望能找到一种平衡,这个本地化体现在很多方面,比如内容,我们会找来一些本地化的素材,价格也需要考虑本地的情况,还有不同的工作流程,这涉及很多具体的工作。

EO:2004年Corbis的全球销售额为1.7亿美元,比上一年增加了22%,但你们的报表上显示公司刚刚做到持平?

SD:相比整个市场4%-5%的增长率,我们的增长率的确很高,这还不包括兼并收购的市场。一些侧重经济效益的公司,在规模达到某一定程度时,就会出现利润,而我们则更注重长远的发展。本来我们在去年和前年都可以有利润,但觉得有些事情更重要,比如投资技术,在上海开办办事处,另外还为了整个行业的长期健康发展做了些投资,我们所做的一切,就是希望不要为了眼前利益,而牺牲长远的利益。到今年,我们公司就会开始有利润了。

EO:我们很难回避知识产权的保护问题,你们对此是否有所准备?

SD:我在当律师的时候,专长就是知识产权保护,所以一直在想这个问题。我们在很多国家有业务,这些国家在知识产权保护方面处于不同的阶段。我们想到以下几点:首先,我们的业务模式是商家对商家,而不是跟大众消费者接触,这使得我们版权保护的工作相对容易;第二,我们有各种不同的方法保护我们的图片。我们的确对中国市场比较谨慎,时刻关注市场的情况,随着中国对知识产权保护的执行力度加大,我们应该能取得这方面的成功。

法国当代音乐的拼图

■本报记者 苋苋 上海报道

由一些前卫音乐人在25年前推动成立的“雷恩跨越音乐节”现已成为法国乃至欧洲流行音乐的前沿阵地。每年12月,都有4万名左右的乐迷赶赴法国北部城市雷恩,随着音乐节奏摇曳生姿。

这个以前被叫做摇滚音乐节,现在则为“带有电子气息”的新音乐盛会,在这个夏天,应中法文化年组委会之邀,由它的发起人Jean-Louis Brossard带到了北京,将于6月18日、19日在朝阳公园草坪举办“跨越音乐”——2005法国现代音乐节。受邀而来的8支乐队及7名DJ,风格不尽相同,从探戈到电子爵士,从20世纪60年代风格的电子摇滚到drum'n'bass,为我们带来最丰富多彩的法国当代音乐形式。

“雷恩跨越音乐节”历年的演出节目单上,从来不乏知名音乐人捧场,Björk、化学兄弟、DJ Krush、Laurent Garnier等,都曾出现在音乐节的舞台上。可是这次来华的表演者却相对陌生,为什么没有选择上述或者像《天使爱美丽》的作曲者这些噱头更大的名字呢?Brossard先生对记者解释说:“仅仅紧跟音乐发展的步伐是不够的。我们的目的更在于关注那些有开拓精神的艺人。音乐节的理念在于帮助人们发现新的音乐风格,



发现那些作品不为人知,但可能会影响未来音乐表现形式的艺人。”

作为这次来华的乐队,有不少中国人已经在上海和北京的时髦俱乐部和酒吧里听过Gotan Project和St. Germain的音乐了。熟知和喜爱Gotan Project的朋友更是为6月中旬的那个周末兴奋着,在网络论坛上相约去看演出。

把Tango倒过来写,就成了“Gotan”,这个名字隐含着探戈的回归的意思,Gotan Project在2001年的专辑《La Revancha Del Tango》就已经解释得很清楚了。上个世纪20年代,探戈是巴黎舞池里最流行的音乐,但到贝尔托鲁奇拍《巴黎最后的探戈》时,却早已经被摇摆舞曲取代。但是当探戈碰到来者不拒(对任何外来音乐元素)的电子舞曲时,就重新开始大放光芒。在3个法国音乐人的推动下,不断有阿根廷的优秀探戈音乐

家参与进来的Gotan Project,赋予电子舞曲一副清凉、性感的面貌。前面提到的那张专辑,成了当年法国的最佳舞曲唱片。该乐队发行的三张黑胶唱片深受全球各地舞曲DJ的喜爱。诗人会说,“探戈是一道悲伤的思绪,让我可以随着它起舞。”而我知道,Gotan Project终将会让你成为探戈乐迷。

至于乐队名字听上去很有意思的Bikini Machine,名字来源于一部名字更有意思的60年代电影《金脚博士和比基尼机器》。对那个年代的偏爱,催生了用电子乐重读60年代灵魂的乐队。当然,60年代仅是他们的元素之一,全体团员都来自雷恩,还带着一股布列塔尼的风情,此地一直兴盛不衰的摇滚乐是乐队成长的土壤。事实上,乐团正是在“跨越音乐节”的影响下发展起来的。

按照Brossard先生的说法,“这次演出的曲目安排就像玩拼图一样,只有最后一块放进去后才会看到整幅图画,而每一块拼图之间对于最后的图画来说又是相互契合的,你们将会看到法国当代音乐的全貌。”

中演票务通:
订票网址:www.cpaa.com.cn
24小时售票热线:010-64068888 64069999
朝阳公园售票电话:010-65953647

酒品

嫁给葡萄酒的吴书仙

■刘彤/文



吴书仙简历：

1990 年考入北京经贸大学。
1996 年 - 1997 年就职于青岛东尼酿酒有限公司,同期兼任台湾《酒客》杂志中国酒市场记者。
1998 年 - 2001 年 10 月为香港《酒经》WINE NOW)月刊写专栏。
2000 年 12 月 - 2002 年 1 月底 断续在欧洲旧世界产区采访,学习葡萄酒专业品评。其间加入(F.I.J.E.V.)欧洲葡萄酒和烈酒的记者和作家协会 并继续为海内外专业媒体供稿。
回国后移居上海,写作重心由专业媒体转向大众媒体。
目前是中国大陆最早的葡萄酒专栏作者和独立酒评人。经营个人网站: www.wushuxian.com。下一个目标是将葡萄酒进入中餐体系,形成中国人的饮食习惯。

天气最冷的那天,吴书仙从上海来北京开她的《爱上葡萄酒》和《嫁给葡萄酒》两书的发布会。地点在北京有名的法式餐厅福楼,觥筹交错,酒香迷离,各种肤色的人等寒暄着,交谈着。吴书仙身着无袖连衣裙配长过肘的丝质手套和高统靴,明眸皓齿地被人簇拥着。外面是天寒地冻,室内是春色无边,好一派葡萄酒的温柔富贵乡。

再翻看她的书,《西班牙的火炉》、《葡萄园里的下午茶》、《巴黎的私人盛宴》、《葡萄酒能美容养颜吗?》、《风情万种霞多丽》……哎,哎,简直是天堂般的生活啊。

那是一个独立酒评人的真实生活吗?或者是她梦想的生活?

现实中的吴书仙至今没有自己的住所,只是租住在上海的一套普通公寓里。在移居上海之前,吴书仙一直住在青岛的一所别墅中的一间屋子里,过去是富裕人家的宅子,如今像大杂院一样挤满了好几户人家,常被冬天的海风刮得瑟瑟发抖。那时是两个人住在一起。但前夫要去日本,他在那里行医,收入还是不错的,而她执意要去法国波尔多,她是研究葡萄酒的,去日本做什么?相持不下,只好离了。她是个倔脾气的女人,从来都是,听她很直率地说话,看她看人时的眼神,那种若有所思又若无所思的神情,一看就知道。上海的住所外面是普通的里弄风景,室内满满的都是书,多是关于葡萄酒的,还有她搜集的那些坛坛罐罐,花花朵朵,能跟葡萄酒扯上关系的都扯上了。卧室的窗帘也是酒红色的,但那是房东的物件,只是暗合了这位房客的职业而已。很长时间来她都在抱怨上海的高房价,甚至一度想过搬到房价相对低廉的北京,现在上海市政府有了抑制房价的具体措施,或许她可以再观望一

段时间。她年纪不大,但真要抛开上海的一切到北京另起炉灶,毕竟不是上策。

吴书仙学的是贸易,开过公司,做跟葡萄酒有关的生意,还在一众专业媒体上写文章,业界影响蛮大,所以生意上没人敢欠她钱。本来可以借此过得很好,至少能好到在上海买套房子。但后来生意还是停掉了,因为她的产品被人跟风仿冒,利润越做越少,还有一个重要原因,她想当独立酒评人,跟酒商就不能有生意上的往来。那是好几年前的事,之后她一直没有做生意,一直在潜心研究她的葡萄酒。她现在自己办网站,一个广告也不能上。“我替人家做广告,那我说话还能公正吗?自己的威信会被自己倒掉。”钱,她需要,凭能力也能挣到。但她不急。她是那种心中特别清楚自己的轻重缓急的人。

至于她书上写的那些在世界各地风花雪月的事,倒是她的亲身经历,上了台面的葡萄酒就是这样光彩照人。葡萄酒在中国的普及毕竟是伴随着人们生活方式的逐渐精致而兴盛的,葡萄酒的符号化在当下的中国是自然而然的,很难说人们到底是先爱上葡萄酒还是先爱上精致的生活方式。不管怎么说,这都是吴书仙们的契机。而且,这跟吴书仙本人在中国大陆媒体开创葡萄酒专栏是紧密关联的,运用传媒的力量为葡萄酒争得更多的注意力,做得最早最多的就是她。

只是,聪明的人会从书上读到吴书仙不穿礼服鞋不戴丝绒手套不踩高跟鞋时的样子。通常她在世界各地的酒庄穿梭时穿的都是牛仔服运动鞋,遮阳帽是一定需要的,脖子上还会有一条印有葡萄图案的小方巾,因为在酒庄的大部分时间都是在葡萄园里逡巡。葡萄园都在干旱少雨的石灰质土地上,葡萄树也不像我们郊游时摘采摘摘的鲜食葡萄那样可以爬藤遮荫,酿酒的葡萄树通常不到一人高,走在果园里往住会晒个半死。她最难忘的波尔多园艺

阶段正是冬天,阴冷潮湿,每天早上5点起床,哆哆嗦嗦地赶路,直到9点才能到达酒庄。在葡萄园里的工作就跟老农一样,无非就是看看土壤,看看果树。跟酿酒师的交流,要么在流水线上,要么在实验室里,要么就在黑乎乎的地窖中。吴书仙的品酒生涯近十年,品过上万种酒。很多时候品酒其实是苦差事,坐在毫无生气的实验室里,个把小时里要尝上十多种酒,一天跑四五个酒庄

吴书仙的酒单：

◆配中餐的酒：通常选用白葡萄酒、汽泡酒和玫瑰红葡萄酒。

◆经常喝的法国酒：性价比最优产区贝杰哈克的金橡树干白、钱少的时候,也喝王朝半干白。

◆平时的下午酒：一般早春、秋、冬时喝红葡萄酒,通常会选桃乐丝特级王冠和智利的 Missiones de Rengo (万轩士)的赤霞珠。仲春和夏天喝普罗旺斯的玫瑰红和汽泡酒,普罗旺斯的玫瑰红应该是全球最出色的,汽泡酒选德国的 KUPFERVERG,性价比佳。

◆记忆最深的酒：最近记得最清楚的是法国 1958 年的 CHATEAU HAUT-BRION (奥比安)庄红葡萄酒。

品上五六十种酒是常事。品完之后就是调动生理和智力一齐机械记忆。最疯狂的当属跑欧洲旧世界,几公顷园子圈起来就是一家小酒庄,旱地上的葡萄园一家连一家的没有尽头,让人绝望,随便挑一些造访下来都要一两周。那种枯燥和强度之大,哪里是只管悠闲地坐在餐桌上的花上三四个小时享受由三五只红、白葡萄酒精心搭配的 slow food 的人们所能想象的。

无论什么工作,一干成职业的,就远不是外人所看到的那么热闹好玩。吴书仙尚且如此,而像罗伯特·帕克那样的泰斗,居然从业后平均每天都要品 30 多种酒,以一个美国佬的个人身份,能影响整个波尔多的酒价,功夫就是这么修炼出来的。

吴书仙在世界各地产区的访问大多数都是一个人进行,除了不停地奔波,还要适应语言和人群的陌生感和孤独感。她的工作语言是英语,但葡萄酒的大部分产区说着法语、西班牙语、葡萄牙语、意大利语乃至德语,她和当地人的交往经常就在半通不通间进行着。在偏僻广袤的葡萄园里,她的交通工具往往是溅得她一身泥泞的顺风车,飞得歪歪斜斜仿佛随时会掉下来的小滑翔机,在中转站必须带着时差等上 18 个小时的国际航班……

尽管写了洋洋洒洒一大本奢靡的葡萄酒文字,吴书仙其实最关注的是葡萄酒产业的发展,那些花里胡哨不过是她进行葡萄酒大众教育的一个工具。这是令很多人感到意外的,认为一个小女子弄些葡萄酒生活方式就行了,关注产业发展未必能有成果。但她在业内名声的建立就靠她直言不讳抨击业界各种不规则做法,而且她真的曾经有两篇文章促使国家取缔了半汁酒以及使新国标增加了葡萄酒的“年份、产区、葡萄品种比例”的管制。这是她最引以为傲的事,也是她做独立评酒人最辉煌的成果。如果谁以为她不过是个以走过多少名庄喝过多少名酒为荣的时尚作者,还真大错特错了。

吴书仙生在江苏丹阳乡下,她深知葡萄酒这种优雅细腻的东西是如何由一种普通的农作物精心培养而成。她此生最向往的不是穿着礼服手持水晶杯在豪华的晚宴上与人寒暄,而是在乡下的葡萄园里,人烟稀少,每天傍晚和自己心爱的狗一起散步。其实,在她不停地探访世界各地的酒庄之际,并不缺乏立马实现自己梦想的机会,只是“那应该是一种退休的状态,我现在要做的事还很多”。

快饮

美国优质葡萄酒销量上升

统计表明,售价超过 10 美元的葡萄酒的销量已经占了美国市场的 19%,葡萄酒在美国的高端市场在扩大。

经济的发展,消费者品位的提高和酒商营销策略的成功都促进了高价葡萄酒销售的火爆。

电影《杯酒人生》也使得葡萄酒消费成为一种时尚,促进了葡萄酒销量的攀升,片中主人公喜爱的黑比诺尤其受消费者欢迎。



伊朗发掘出酿酒遗址

伊朗和波兰考古学家联合组成的考古队近日在伊朗南部发掘出一个池子和一些陶罐,考古学家认为这是 1800 年以前大规模酿造葡萄酒的场地,这一考古发现为伊朗是酒的发源地提供了又一佐证。

考古队发现了一个几乎保存完好的池子,池子中间有一个水槽。被压榨出的葡萄汁首先流入水槽,然后被放进陶罐发酵,最后酿造出葡萄酒。

伊朗被认为是最早酿制酒的国家,约 30 年前在伊朗扎格罗斯山脉的一个村庄,发现了一个盛有 7000 年前酒物的酒罐。

南非——美国“奢侈酒”联营



据英国《葡萄酒》杂志报道,第一家由新世界产地南非—美国联合的高档葡萄酒企业 Vilafonte 开张。

这家瞄准市场高端的酒庄占地 40 公顷,其中葡萄园占地仅 13 公顷,位于南非开普敦西部,引种波尔多卡百纳—苏维浓、梅乐、马贝克和白苏维浓 4 个品种。职业酿酒师 Zelma Long、葡萄种植专家 Phillip Freese 和经销商则来自美国。

酒庄的酒被命名为 Vilafonte-Series M 和 Vilafonte Series C,由 4 种葡萄混合而成。最低定价在 30 英镑以上,力图成为南非的偶像级葡萄酒。

从历史看管理

细数中华民族数千年来浩荡历史之管理哲学
赋予当今高层经理叱咤商场风云之制胜法宝

北京大学光华管理学院与历史学系强强联手
联袂打造高层经理工商管理硕士系列课程之

Management
from the History

Guanghua School of Management & History Department, Peking University

Executive
Development
Programs

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

20TH 周年
ANNIVERSARY
光华管理学院
Guanghua School of Management

新加坡南洋理工大学南洋商学院
Nanyang Business School
Nanyang Technological University

EQUIS
ACCREDITED

新加坡南洋理工大学 国际EMBA第四届招生

学历学位文凭 海内外海外课程

亚洲一流国际EMBA 诚邀天下精英翘楚

名校名院的课程; EMBA的网络, MBA的学位; 留学生的待遇; 优越的性价比!

- 世界名校, 亚洲非前三, 荣获EQUIS认证的商学院
- 母校直接办学, 在职留学EMBA, 颁发国际认可正规的MBA学位, 等同在校生; 留学生待遇、留学生签证
- 国际国内商政界精英网络, 移民融资便利
- 全部本校师资, 均有海外博士学位, 十年以上商务管理经验
- 一年半共16门课程, 前沿丰富, 独具特色, 全面扎实; 8门在北京, 每门四天(含周末), 每月一门; 8门在海外母校(含五一或十一长假)
- 申请条件: 本科, 8年以上工作经验, 中高级管理职位, 无英语要求; 三年制大专业绩突出者作特殊考虑
- 学费包含海外上课往返机票和食宿费用及所有课本讲义费用

品牌营销论坛暨招生说明会

时间: 7月3日下午14时 地点: 中国大饭店(多功能厅3厅)

联络处地址: 北京市北四环西路58号理想国际大厦706室 邮编: 100080
报名热线: 010-51656612 在线报名: www.hl87.com
传真: 010-82607180 E-mail: ntu@highwisdom.com
网址: www.emba.ntu.edu.sg www.hl87.com