

校友会

在北大 这是你的

北大校友会

和英雄论英雄，商场风云尽在笑谈中。因为在北大，课余分享收获更多。

北京大学光华管理学院高层管理工商管理硕士课程 (EMBA)

● 申请条件与大学学历或以上学历，8年以上工作经历和5年以上管理经验 ● 学制29个月，每月集中4天学习(周六至周日) ● 教授来自北大光华管理学院，美国西北大学凯洛格商学院及其他欧美著名商学院 ● 中文小班授课(英语教授课程) ● 课堂案例、中英文材料教材

注：本简章为参考材料，具体招生政策以光华管理学院招生网站为准。入学、修业标准以学校规定为准。

北京大学光华管理学院EMBA中心

北京 ● 010-6275 6611 电话 ● 010-6275 0420 传真 ● E-mail: emba@pku.edu.cn 地址：光华管理学院118楼

2019年主楼等东1号室 深圳 ● 0755-2698 4698/0699-6691 电话 ● 0755-2673 7123 传真 ● E-mail: emba_sz@pku.edu.cn 地址：深圳市福田区深南大道4138号 深圳实验学校附楼

想了解光华管理学院EMBA课程请电：NBA、MPACC、本科学士、硕士生及博士生项目 网络招生：www.gsm.pku.edu.cn 或拨打 4006

2005年上海/深圳班 2006年北京春季班

课程名称	第一个学期 190学时	第二个学期 190学时
修业截止日	2005年8月13日	2005年12月31日
入学日期	2005年8月27日	2005年11月7日
课程语言	2005年9月开学	2005年11月开学
地点	上海/深圳	北京
学费	2005年11月1日	2005年11月1日
二学期	北京/香港/上海/深圳	北京/香港/上海/深圳
二学期	深圳/北京/香港/上海/深圳	深圳/北京/香港/上海/深圳

了解光华管理学院EMBA课程请电：NBA、MPACC、本科学士、硕士生及博士生项目 网络招生：www.gsm.pku.edu.cn 或拨打 4006

招生 0220 0446



■本报记者 董鑫/摄

首钢搬迁

■本报记者 勾新雨、徐正辉 实习记者 刘述娥、张琪
北京、河北、山西、贵州、湖南报道

挥别北京

几年前,河北省唐山市附近的滦南县宾馆里住进来四五个行踪神秘的人,他们租了一条船,到荒无人烟的渤海小岛曹妃甸上转了一圈,什么也没说就走了。

这引起了当地的警觉,经盘问,对方告知:“我们是首钢的。”

滦南县当即上报唐山市,唐山市又与首钢取得了联系。首钢方面并未隐讳:“我们正准备搬迁,中国沿海凡是适合建钢厂的地方,我们已经走了好几遍了。”

中国历史上最大的工业搬迁项目,就以这样一种戏剧性的方式开始了。

2005年2月18日,国家发改委做出关于首钢搬迁河北唐山曹妃甸岛的批复。首钢有86年历史、鼎盛时期拥有26万员工、财政贡献占到了北京市的1/4、钢产量全国第一并一度超过1000万吨,现在它就这样告别北京了。

“如果北京的气候像东京或上海那样潮湿多雨,也许首钢就不会搬了,”首

钢技术研究院一位高层不胜感慨:“宝钢离上海市中心也就是70多公里,东京周围也有两三个大型钢铁厂,北京要是经常下雨,首钢其实完全可以不搬。”

中国社会科学院城市发展与环境研究中心主任牛凤瑞说,北京的定位是国家首都、国际大都市和宜居城市,已经不再适合大型钢铁企业的发展了;另一方面,北京市的土地资源稀缺,企业布局受到限制,首钢占据了石景山区相当大范围的土地,机会成本增加。2008年奥运会申办成功,在某种程度上加剧了搬迁的必然性和紧迫性。

中国钢铁工业协会的一位高层透露,北京市的高科技产业虽然说的很大,但真正拿现钱的是首钢和燕山石化,这两家是大头。

从1999年到2004年,北京每年都有20到30家企业从四环内迁出,包括光华木材厂、一机床、造纸厂等北京的老牌工业企业,计划搬迁企业总数达738家。这其中相当的一批并不是因为

环保的问题,而是缺乏竞争力,脚下的土地比头顶上的工厂要值钱得多。

2001年时,北京计划高新技术产业的总产值占到北京全市工业总产值的40%左右。当年,首钢就斥资百亿造芯片,随后又宣布非钢产业收入已经超过了一半,首钢已经不再姓钢。直到去年10月份首钢宣布停产芯片项目,承认投资失误,并承受舆论指责的压力。

2002年,北京又瞄准了汽车项目,北京现代汽车挂牌投产,这被视为“北京工业一号工程”。时隔不到半年,首钢就斥资5亿元入股北京现代,成为其第二大股东。在签字仪式上,首钢董事长朱继民说,感谢北京市给了首钢这次机会。

井水能不犯河水？

即将迎接首钢到来的唐山市,确实是发展钢铁工业的宝地:背靠储量40亿吨的全国三大铁矿石产地之一的冀东铁矿;紧邻年产量

2900万吨的以焦煤为主的开滦煤矿;又有京沈、大秦等四条铁路干线横贯东西。南端的80公里处的曹妃甸岛是北方难得的天然深水大港,各项条件与正在争取千万吨级钢铁基地的湛江、防城港和宁德相比,均有过之而无不及。

唐山市发改委工业处胡世宁处长说:“以唐山市中心为圆心,以80里为半径划一个圆。冶金工业所需要的铁矿石、煤炭和种种辅料,这个圆里面全部都有。”

然而,良好的自然条件并不能减轻首钢的烦恼,因为早有入捷足先登。钢材的利润点燃了各路资本的投资欲望,上百家大小钢厂在昼夜不停生产,为唐山创造了占河北省一半、全国十分之一以上的钢产量,同时也招致国家发改委和环保总局对盲目发展与生态破坏的强烈不满。

因此,首钢面临的第一个现实问题就是:是先搬过来再考虑兼并整合河北的钢铁企业,还是先谈好了合并方案再搬迁?

钢铁研究总院主任东涛一直倾向于后者,因为“这样就没有了重复成本”。

但是,现在看来,形势正趋向于前者。因为种种利益关系难以平衡,首钢、唐钢的整体合并正在变得越来越遥遥无期。

虽然握有曹妃甸项目49%的股份,并与首钢成立了联合小组,但这只是唐钢三张牌中的一张,而且是最后的一张。据唐钢内部人士介绍,目前唐钢正在实行“三极支撑”战略,第一极是老厂区改造并形成1000万吨规模;第二极是与民营外资合作,变竞争为合作;第三极才是与首钢合资曹妃甸项目。

据悉,在三极中的第二极,唐钢正准备与迁安的民营企业合作,在当地建设400万吨的炼钢项目。如果说以往的首钢唐钢还是井水不犯河水的话,那么建厂迁安无疑摆出了一副“兵来将挡,水来土掩”的阵势。

拥有28亿吨铁矿石储量的迁安素来被视为首钢的势力范围,虽然地处河北,并属于唐山市辖区,但首钢早在1958年就在此建立了矿业公司,并且200万吨产量的炼钢厂已经投产,加上正在建设的二期,首钢在迁安要实现至少450万吨的产能。

首钢是迁安市钢铁业的龙头老大,建厂迁安更是首钢外迁产能的先声。在是否合并尚无定论的时刻,唐山忽然打出这样一张牌,实在让人费解。

与此同时,经过多年的酝酿,河北省在今年5月份终于下定决心要把省内的六大钢厂组建为南北两大集团。北方的盟主就是唐钢,唐钢业已派出两位副总出任了宣钢和承钢的董事长。

一位业内人士指出,这次河北省是动了真格的了,因为合并以后,省级财政收入在一段时期内将突然减少。

归根结底还是分税问题

“首钢搬迁的问题,归根结底还是北京和河北的分税问题。”一位中国钢铁工业协会的高层对记者说。

现在,这个最敏感的问题还是没有最后谈妥。记者已经从不同渠道听到了好几个版本,有的说按投资比例分配,首钢投资所产生的税收交到北京,工业产值也计入北京;有的则说增值税归河北,所得税(占总税收的10%左右)归北京。

胡世宁处长介绍,税收分配方案还没有定,因为国家现在只批了搬迁项目,等批下800万吨的钢厂项目后,再来解决税收问题。“现在北京和河北正在谈,河北省的谈判原则有两个,一是要合法,包括税法;二要互惠互利,不会让北京吃亏,但对河北也要有所照顾。”

(下转06版)

淘金客

■本报记者 勾新雨 河北唐海报道

东北人老黄从旅行包里掏出了一张张巴巴的《燕赵都市报》,指着其中一篇内容为江浙富豪淘金曹妃甸的文章说,现在最快的赚钱办法就是买上几辆货车搞运输。他盯着窗外,自言自语:“这么大的工程,太需要运输队了。”

首钢搬迁曹妃甸消息甫一传出,从唐山通往唐海县的公路就最先感到份量的增加。每隔半个小时一趟的长途车上坐满了像老黄一样的目光炯炯的淘金客,他们拎着各样的皮包、操着各地口音,小心翼翼地打探着关于首钢搬迁的各种消息。

流言在空气中碰撞。

有人说从北京到唐山要修一条磁悬浮,首钢工人每天花3个小时就能到曹妃甸;有人说曹妃甸最大的项目不是钢铁而是石化;还有人说填海造厂的工程不亚于当年的三峡工程,国家领导人不久就将来此视察。

从上海来的孙先生虽然年纪轻轻却是个“老人儿”,已经前后三次来曹妃甸考察,他用过来人的语气提醒大家说,曹妃甸岛上没有饭店和旅馆,必须当天去当天回。最近刚刚开通了班车,但只有早晚各两趟。

“去年唐海县的楼才每平米1000多元,现在涨到了2000多元,如果我去年买100平方米,现在至少净赚10万元。”说这话时,孙先生充满了懊悔与艳羡。

汽车在五月的田间公路上飞驰,路两边是绿油油的麦田、钻天的白杨树,冒着黑烟的烟囱和破烂得连围墙都被染黑了的小轧钢厂,呼啸而过的是一辆辆满载着沙石土方、石灰矿石、煤炭焦炭和还冒着热气、灼人面庞的热轧盘条圈的大货车。

拥挤、嘈杂、混乱而又热火朝天、生机勃勃,这让人们联想起历史学家笔下的那遥远的产业革命下的英国——“工厂发出嗡嗡的声音,并被烟雾熏得漆黑,成群工人像蚂蚁那样匆忙。”

而老黄说:“这就是当年的深圳!”

同样都是一个荒无人烟的小渔村,同样都是由于国家政策导致的巨额资金的流入而迅速崛起,在今年“两会”上,一位人大代表甚至建议以首钢搬迁河北为契机,成立“京津冀特区”。

当年的深圳是摸着石头过河,而今天的曹妃甸已经有章有法,准备建设大钢铁、大石化、大电力、大港口、四大产业基地,其中不少项目的规模是中国第一,乃至亚洲第一。

老黄现在还清晰地记得,上世纪80年代初,他的几个朋友南下闯深圳的都是赤手空拳,而现在早已变成了千万富翁。

他兴奋地告诉记者说:“这里到处都是机会。只要看准项目,耐得住两三年的寂寞,就能发大财。”

张弛有度，悠然品味 东风标致307

特别配备高科技Tiptronic手自一体变速箱



当人们还把手自一体变速箱视为豪车的专属时,东风标致307已经把保时捷技术Tiptronic手自一体变速箱送到您身边。作为一辆充满创新思维的时尚座驾,东风标致307由内而外散发一种睿智优雅的气质。动力系统、操控系统、安全系统……每个微小细节,莫不渗透着创新思维与高感科技。在同级车中,它率先配备了保时捷技术Tiptronic手自一体变速箱,这款手动/自动变速系统由德国专业高性能跑车生产厂家保时捷在其911车型上首先推出,称之为“Tiptronic”。它的引入,为东风标致

307带来了高稳定性和成熟科技。几经历练,东风标致307已成为当之无愧的“弯道之王”、“操控之王”。其动力澎湃、张弛自如,配合您对品质与品味的卓然追求,让您在两个完全不同的世界里悠游穿梭,随时捕获生命中的精彩段落。品味成功,品味生活。



- 手动档的操控快感与自动档的随性洒脱同时兼备,可从任意档位随意切换,驾乘乐趣源源不绝!
- 换挡迅速利落,不仅如丝绸般顺滑优雅,配合F1技术的电子油门,更大大提升动力表现。
- 高智能纠错功能,加上阶梯式的档位布置,可完全避免误操作,让您进退间更为从容自如!
- 变速箱润滑油完全密封,终生免维护,您可悠然品味张弛随心的驾乘乐趣。

参与东风标致“安全行·乐天下”活动,就有机会赢得3000元(含税)“东风标致安全奖学金”,总数1000份!即日起至2005年8月15日,登录www.anquan307.com,掌握更多安全知识,让您的行车更安全,纵情体验淋漓尽致致的驾驶快感。



欲品味更多,请洽当地经销商或登录www.peugeot.com.cn

北京诚和创业 010-82063750 北京汇京科最 010-63550797 北京怡合神悦 010-87862858 北京鼎瑞贸易 010-88463907 北京高瑞雅 010-67476458 北京标龙康康 010-86577831 顺德德力 0757-22318888	东莞骏标 0769-2908767 佛山中德隆 0757-8333455 深圳友车友 0755-25108858 佛山鼎泰 0760-86589518 中山永达 0760-8160068 广东庆翔 020-34158258 广州粤标 020-84707598	广州长旭 020-26274381 深圳卡瑞 0755-8238307 深圳和悦 0755-83525866 广州标远 020-82563666 汕头合建 0754-8806168 上海路路 021-50842268 上海中瑞 021-56468111	上海伟业龙阳 021-80501888 河北德威 0311-8667568 吉林华宝 0431-8532668 哈尔滨通德奥 0451-87581002 保定裕宇雄狮 0312-3102021 内蒙古德隆 0471-8625333 天津中北北兴 022-26316307	唐山冀东通 0315-2183888 文国中联 024-38428185 大连鸿发 0411-86448385 大连江隆佳大通 0411-27614777 山东鲁能 0531-46135888 天津泰达 022-86612841 山东鲁能 0531-86135888 苏州锦祥 0512-86568110 浙江康桥 0571-80020111	宁波金狮 0574-87620777 宁波通顺机电 0574-87481000 温州康宝 0577-86616666 苏州众和 0512-8532228 义乌俊达 0579-8335688 江苏万邦外汽 025-86226668 无锡京茂 0510-2126378	无锡东方龙泰 0510-5073307 徐州海东城 0516-3207307 江苏康成 025-87508668 常州远恒通 0519-5138933 山东华洋 0531-8236888 青岛宝通 0532-5663368 烟台路通 0535-6011111	宜昌宏远通 0717-6902307 十堰中威 0719-8286000 江西东泰 0791-8638666 山东鲁能 0531-8638666 河南神速 0371-67033088 河南裕华外汽 0371-86535385 湖北瑞通 027-8782337	武汉万隆 027-8487888 武汉宝利 027-85660318 湖南康达 0731-4089231 湖南康达 0731-2832585 安徽康达 0551-4245764 云南都市康 0871-8051307 福建丰康 0595-22839007	厦门康达丰 0592-8732688 海南康达 0898-68405801 海南康达 0891-83410233 广西康达 0771-4025586 云南康达 0871-8181888 重庆康达 023-86096880 新疆康达 0991-6160222 甘肃康达 0931-8602222	四川明泰 028-84727700 绵阳康达 0816-2279802 成都康达 028-86188888 陕西康达 029-86521002 陕西康达 029-84511122 四川康达 028-87369206 重庆五环康达 023-67528611 贵州康达 0851-3712221
---	---	--	---	---	--	---	---	--	---	--



搬迁后,首钢需要重新安置 6—8 万人

■本报记者 罗健/摄

首钢搬迁

(上接 05 版)

北京要获得部分的税收，主要是用来负担富余职工的安置和弥补石景山的产业真空。

牛凤瑞认为，虽然首钢搬迁直接导致地方财政收入减少，但其所处的石景山的一大块土地被置换出来，这些土地可能产生的潜在价值与实际减少的财政收入相比可能更巨大。所以首钢搬迁对于北京市来说，利大于弊。

受冲击最大的北京市石景山区也没有感到紧张。据石景山发改委一位科长介绍，虽然首钢的税收占石景山地方税收的 50% 还多，但首钢搬迁后北京市财政会补贴石景山，财政收入不但不会降还会增长。首钢搬出以后，石景山将打造成首都休闲娱乐区、建设数码娱乐港。

对于河北省而言，虽然失去了一部分税收，但其所获得的发展机遇远远大于损失。首钢的到来，意味着一座钢城、一座石化城凭空而起，不但直接带动河北的经济发展，更奠定了河北在环渤海

经济圈中举足轻重的地位，进可以辐射华北，甚至是三北，退也可以把唐山发展成为河北的经济中心。

对于首钢来说，无论税收缴到哪里，曹妃甸项目都是一个彻彻底底的翻身仗。

首钢技术研究院的一位高层说：“96、97 年以来，首钢一直都想发展，但是被限制住了，什么企业不发展都等于死一样，十年不上新项目，首钢必死。如果有曹妃甸这么一个机遇，首钢不但能活，而且会发展得更好！”

据他介绍，曹妃甸钢厂将成为中国第一座真正意义上的临海钢铁大厂，是真正的面向 21 世纪的世界一流技术的钢铁企业。

人气旺盛的曹妃甸

今年上半年，24 岁的唐海县委新闻科科长张丹平忽然发现街上冒出了不少奔驰、宝马，于是骑自行车跑遍了县城里大小宾馆，发现家家爆满，原来都是来曹妃甸谈项目的。最后，他在县公安局获得了一个准确的数字，2004 年全县宾馆只有 9 家，现在已经发展到了 59 家，而且还有十几家正准备开业。

他为此感到兴奋，写了一篇《曹妃甸工程带动唐海人气空前旺盛》的报道。

去年 8 月份，记者来到曹妃甸和唐海县时，这里还只能用神秘来形容，而事隔不到一年，已经是地覆天翻。那个只有一盏航灯的孤岛曹妃甸变成了一片旌旗招展的工地，一条长 40 公里公路已经奇迹般地建立在了波涛汹涌的渤海之上，310 平方公里的填海造地工程等于再造半个新加坡。

作为国民经济中的一个支柱产业，一个钢铁项目的投产对当地经济

的拉动简直难以想象。按照现在的规划，首钢的曹妃甸钢厂近期将带动 10 万人就业，远期为 19 万人，带动眷属 5 至 6 万人。

据胡世宁处长测算，2010 年首钢的 800 万吨的精品板材的产值最少在 600 个亿，工业 GDP 在 300 多亿，相当于 2004 年唐山市全部工业 GDP 的 1/4 强，还不包括对其他产业的拉动。

在曹妃甸大钢铁、大石化、大电力、大港口这四大规划中，首钢的项目并不是最大的(见表 1)。胡世宁说：“石化项目有可能超过钢铁，以后向下游延伸，能搞 30 多种产品，十年二十年都做不完。另外，冀东油田就在这里，产量已经突破每年 100 万吨，曹妃甸海域又发现了储量可观的油田，估计能达到 300 万吨的年产量。目前，中石油、中石化都在争取投资这里的石化项目。”

作为目前十一五计划中最大的项目，曹妃甸项目正在成为一块巨大的磁石，京津冀三地的相关产业都将被逐渐吸引到此。

首钢搬迁的一小步正在成为京津冀一体化的一大步。

看不懂的扩张策略

换班休息的工人们都在水池边钓鱼，32 岁的小李师傅却一个人躲进了树林里，背靠大树，一脸茫然，他说：“如果能够续约的话，不管搬到哪里，都愿意跟着。”

小李现在是首钢第一建筑安装公司的安装工，父亲在 58 年大跃进时从辽宁海城来支援首钢，自己在 1991 年时来京接班。妻子没有工作，在老家带着一岁多的孩子，就靠他每月 1000 多元的工资。而现在的合同是每年一签，感觉很没有保障。

“正常情况下应该可以续吧，”小李面面无表情地猜测：“我们其实除了知道要搬，什么也不知道，也不愿意想，想也没用啊。我父亲当年抛家舍业在这里吸了一辈子粉尘，我自己也把最好的时候都放这里了，总不会突然什么都没有了把。”

目前，首钢集团的职工总数是 12 至 15 万左右，其中在北京地区近 10 万人，而曹妃甸的新钢厂的一线工人最多只要 1 万人就够了，这还不包括唐钢的几千人。即使按照曹妃甸港区的规划，首钢要来 6 万人，粗略算来，首钢集团大概还有 6 万到 8 万人需要重新安置。

对于首钢来说，这是最大的考验。

表 1: 曹妃甸拟建项目			
拟建项目	建设规模	投资方	投资额
大钢铁	二期 800 万吨, 三期 1500 万吨, 世界一流技术的钢铁大厂	首钢、唐钢等	500 亿左右
大石化	起步阶段 1000 万吨炼油、100 万吨乙烯	中石化等	270 亿左右
大电力	460 万千瓦, 亚洲最大的火力电厂	香港华润	200 亿以上
大港口	4 个 25 万吨级的铁矿石码头 两个 30 万吨的原油码头、一个 10 万吨液化天然气码头、六个 15 万吨的散货码头	秦皇岛港务局等五家中石油、中石化等, 其余未定	36.9 亿左右

资料来源:唐山市发改委工业处

表 2: 曹妃甸项目历程	
时间	事件
03 年 3 月	曹妃甸项目确立为河北省一号工程
04 年 4 月	首钢唐钢秘密签约, 携手投资曹妃甸工程, 首钢占股份 51%, 唐钢占 49%
04 年 5 月	香港华润与唐山签约, 建 460 万千瓦大电厂, 为亚洲之最
04 年 9 月	中海油等开发的曹妃甸油田投产, 计划达到 300 万吨的年产量
04 年 12 月	河北省政府与中石化等签 30 万吨原油码头、炼油化工等项目, 将辐射京津及华北
05 年年底	曹妃甸钢铁项目的铁矿石码头将建成
07 年十七大前	炼出第一炉钢

资料来源:公开资料整理



尽管首钢董事长朱继民已经明确地宣布了职工的安置方向，但首钢工会的一位人士告诉记者说：“这只是个大的原则，具体的办法还没有出台。”

迷茫的不仅是小李师傅，首钢的扩张策略也越来越让人看不懂。是专注于河北还是布点全国？

去年 11 月，首钢突然与山西曲沃的一家民营钢铁企业宇晋集团签署了框架协议，获得了其控股权；今年 4 月底，首钢又从贵州省国资委手中无偿获得了贵州水钢集团的第一大股东地位。

山西素来缺水，不可能大规模发展钢铁工业。而水钢偏居西南边陲，目前只有 180 万吨的产量，也很难扩大规模、施展拳脚。

在曲沃当地的调查中，记者发现，这个项目已经出了麻烦。宇晋集团董事长因涉嫌假发票而被审查一个月之久，现在刚刚回到集团上班，首钢也开始变得举棋不定。

在贵州六盘水，记者发现，首钢董事长朱继民在当地是一个家喻户晓的人物。原来，朱继民曾担任水钢集团董事长，并在任期内一举将其扭亏为盈。据说朱继民当时把自己的车都卖了，每天骑自行车上下班，苦干了几年，在全国钢铁业一片亏损的背景下，水钢一枝独秀，由此获得了高层的赏识。当时钢铁业界有句话，叫“近学邯钢，远学水钢”。

钢铁研究总院的东海主任认为，首钢的确是要打一张全国牌，首钢本应与唐钢合并，但没谈成，所以就找水钢。水钢也有优势，中国西南地区的钢铁企业不多，产品竞争力小。另外，广西将来是武钢的天下，广东、云南首钢也都进不去，所以只能进水钢。

除了钢铁主业，首钢大有发展汽车工业的趋势。在湖南湘潭的香港工业园，首钢旗下的香港首长宝佳集团计划与江麓集团合资 9.3 亿造重型卡车。

据江麓集团企业文化部的谭清红部长介绍，原本说 2005 年 1 月 1 日就合作了，但直到现在首钢还没有来呢。这一直令他感到困惑不解。

工业乌托邦

■本报记者 勾新雨 北京报道

“北京市目前最大的雄鹰雕塑是多高？”

“两米。”

“全国的呢？”

“六米。”

“那么我们就来个十二米的！”

这是 1988 年底，纪念首钢改革十周年，有人向当时的首钢领导人请示鹰应该建多大时的对话。不久之后，一尊十二米的不锈钢雄鹰雕塑就矗立在了首钢的厂东门。

当时，虽然承包制的成功仍然受到争议，但首钢却由此走上了辉煌的顶点。近乎失控状态的首钢是全国效益最好的企业，不但要在山东建设齐鲁大钢厂，而且还准备兼并国外的铁矿向海外进军。

据 1991 年的《经济日报》报道，1990 年固定资产排名在全国 20 之后的首钢却超过了鞍钢、武钢、大庆油田等老大哥，夺取了全国企业实现利税的第一名。从 1979 年到 1990 年，首钢的净利润增速高达 20%，钢材产量增长了 2.25 倍，职工月收入从 61.5 元增长到 280 元。

当年的另一篇报道的题目是《假如我们有一百个首钢》，一百个首钢占全国大型企业的 1/5，上缴国家 1500 亿元，相当于国家一年预算收入的一半。

今天，北京当地媒体仍然充满留恋地回忆着，从首钢的幼儿园到首钢的汽水。

据相关报道，上世纪 90 年代初，首钢曾在石景山的苹果园投入巨资，建立了一栋四层 10000 多平方米的职工消费商贸大楼。商贸大楼里的商品品种齐全，没有假货，而且价格相当便宜。据说像水、电、暖、人工费、运费等都不记入商品的成本，商品比社会上的便宜近两成，那时候石景山区商场的家电都卖不动。

为了让首钢职工和家属不出厂区和家属区就能买到物美价廉的用品，首钢还在每个家属区建立服务代销点。当年首钢还有福利分房的政策。总之，吃的、喝的、用的都不用发愁。

首钢的成功不惟有自身的努力，而国家的超常规的政策支持更扮演着重要的角色。即便是没有企业后来的动荡，这样的发展能够持续下去吗？

时过境迁，首钢厂东门前的不锈钢大鹰早已被一家公园买走，取而代之的是一排迎风招展的国旗，因为难以承受巨大的负担，首钢商贸大楼也在 1996 年时关门大吉。

今天，在首钢的迁安厂区，一座 200 万吨的炼钢厂拔地而起。据迁安市首钢办的人士介绍，这个 1648 人的工厂没有食堂，职工的餐饮全部依托于当地的三家饭店。首钢在这里就是集中精力发展钢铁主业，其他社会功能完全交给市场。

工业项目求大求全，迷信国家资源配置的力量，希望通过一个大项目一蹴而就地发展一方经济，在今天的充满争议的重化工业热潮中，这样的思维仍然存在。

在迎接首钢到来的河北，当地媒体《假如再多几个曹妃甸》为题热情洋溢地描绘着美好的蓝图。河北省高层亲自点名，要求当地的一位知名作家为曹妃甸项目撰写报告文学。据悉，该书 25 万字，将在今年下半年出版。

进口

DHL 进口到付

DHL 进口到付, 进口不打结

我们了解复杂的进口程序让您找不到头绪, 也让供应链时时打结。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, DHL 进口到付都会令您的进口业务一路顺畅, 不打结, 您只需人民币向一家公司支付运费, 就可以让货物运输更便捷, 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

经济观察报

The Economic Observer

迈克·杰克逊：胜诉源于法律真实

邵颖波

迈克·杰克逊所面临的所有指控在6月13日全部被推翻。好是一个清白！

支持者们涌上街头,他们所说的话以及他们庆祝时激动的神情充斥于报纸版面以及电视画面,收音机里传来的也是衬着美妙音乐的庆祝。但有人提出一个问题,如果结果相反呢?走上街头的就该是另外一群人了。对杰克逊无尽的赞美将被如潮的辱骂替代。

其实,无论你是天王的铁杆歌迷,还是憎恶他那一张惨白怪异的脸,如果你有一个宽容的、懂得谅解的心,你就应该想到,在儿童猥亵案中,每一方——原告或者被告——都会承受巨大的心理压力。被告会担心面临这样一种令人恶心的指控而无法证明清白,而在原告那边,恐惧程度一点也不会少于对方,胜与败都将摧残少儿的心。这和杀人抢劫不同,即使和男女通奸比较,都更难洗清事实真相。一个成年男人和一个未成年男孩在没有第三人在场的情况下发生过什么,这实在难以用证据来说明。

这是人人都害怕的一个过程。现在,判决下达了,但依然有不少人在心底里对迈克·杰克逊持有怀疑,这种怀疑可能并不因为无罪宣判而动摇。中国的旁观者当中有,美国人、英国人当中也都有,如果迈克尔被判有罪,你就会发现这个群体的数量并不会比现在庆祝的人少。不同的是,我们这边的怀疑者们会因为怀疑而对司法机关提出进一步要求,他希望司法机关给出一个完全确定的、没有任何含糊的证据,将事情的真相搞个水落石出,而对于西方那些具有现代司法观念的公民来说,他们宁愿接受现在的结局。

这里面包含着现代法治的理念,即认同法律真实。

迈克·杰克逊为什么会赢得这场世纪审判?怀疑者会用怀疑的态度给出答案。首先,他有钱,有钱能使鬼推磨;其次,他是流行天王,世界级名人,这本身就是一种势力, 势大压人;第三,他的律师队伍无比强大,在辩论的过程中压住了检察官的风头;第四,原

告一方也有问题,而且问题还挺大,这招来了陪审团成员的厌恶, 杰克逊幸运地占了便宜。不用说,这些分析差不多都是简单的推测和臆断,无从证明。

但你不可能简单地战胜这些怀疑,怀疑者完全忽视审判的全部过程,固执地要求一个结果。他们的逻辑是,证据不足并不说明事情没有发生。在他们习惯的思维方式下,最好的判决就该保证有一个绝对真实的结果,这个结果是不可能被证伪的,是无法提出任何怀疑的, 他们希望事情能够原原本本地重现于人们眼前。

但我们必须相信,这是一个不切实际地追求,是不可能完成的任务。现在,不仅是我们这里的人民对于司法有这样一个普遍的要求, 司法机关自己也不放松, 我们经常听到一些领导提出要求,要把某某案件办成铁案,要一百年也不会翻案。

从理论上说, 重现已经消失的事实根本就是不可能的, 因为人不可能两次踏入同一条河流。所有的还原——提出证据, 并在证据的基础上进行判断,其实都是有限的行为,他的目的只是要人们相信一种结果。

森林里倒了一棵树,但是没有人发现。那么这个事实存在吗?这是学习新闻学的人首先要回答的问题。对于从事法律工作的人来说也同样重要。

迈克·杰克逊有没有触及那个男童的生殖器,或者在某个阴暗的角落里是否干下什么其它龌龊的事,警察和检察官所做的一切是让人民相信此事确实发生过,而迈克的律师们所能做的就是告诉大家他们说的都不可信。

让我们来看看这起案件宣判之后两方面的反应。杰克逊说:我这次被判无罪的意义几乎可以与南非前总统曼德拉当年从狱中获释相提并论,还可以与柏林墙倒塌和美国黑人领袖马丁·路德·金的出生这两件事产生的影响相媲美。他的前妻黛比·罗说:我是绝对不会嫁给一个恋童癖的。法制系统发挥了作用。他的哥哥捷尔曼·杰克逊说:说出真相只要一个人,而编造谎言需要很多人,这就是你在法庭上所

看到的。我们一直相信正义会被伸张。这些反应并不出乎人们的意料之外,但是他的死对头——检控官汤姆·斯内登的话最能说明问题。他说,很显然,我们对于这一结果感到失望,但是我们相信司法系统。

相信,这是一个至关重要的法律概念。

所有的结果都是因为相信了一些东西才得以产生,指控方和辩护方以及旁观者都相信他们赖以了解案件的司法系统,相信这个系统的完美和公正,相信他们所尊崇的法律具有最科学合理 的程序,还相信有一套严密的制度可以保证它得到最严格的执行。并因此进一步相信,这是人们在有限的条件下,尽了最大努力后所能得到的与绝对真实最为接近的结果。于是,不相信迈克的人们也相信法律,愿意服从陪审团集体的判断,这就是法律真实的威力。

所有的执法者都需要凭借法律的权威来树立自己的权威,但用什么样的方法可以达到这个目的呢?为了追求绝对真实的结果而采取刑讯逼供的方法肯定是南辕北辙,为了绝对真相的水落石出,经年累月不做判决也同样让人对法律失去信心,正所谓迟到的正义是非正义。

当然,另一种极端,也是在我们这里能够见到的更普遍的现象,是怀有一种极端不负责任的态度,以五花八门但是绝对又简单粗暴的方式,对事物做出一个符合于执法者内心愿望的判断,这种从根基上彻底毁灭法律尊严的现象,有时也是借用了“法律真实”之名的。这种现象给人的教训是:如果我们相信,法律上的真实和法律上的公正是现代司法制度的终极目的,就必须建立起一套科学有效的现代司法制度,这种司法制度可以促使执法者努力将一切还原,以及使推理判断工作进行到合理的极限, 它还必须保证司法的腐败和渎职没有生存的空间。

要人们相信法律,前提就是法律本身值得相信。

以“悲悯”之心面对灾难

孟雷

就在几天前,2005年6月10日,黑龙江省宁安市沙兰镇中心小学突然遭遇山洪袭击,一百多名小学生瞬间被洪水泥浆吞噬,截至14日21时许,已有99人死亡,10名学生失踪。

11年前,我曾抱着那篇很费周折找来的“新疆克拉玛依友谊馆里一场大火带走300多个孩子”的追踪报道泪洒沅江;1年前,我曾盯着滚动新闻时刻关注着俄罗斯南部北奥塞梯一所学校,在新学年开学的第一天,200多名几岁到十几岁的孩子成为恐怖分子的人质。

但在沙河镇灾难后的这几天里,我竟一度回避新闻。因为,老实说,那些或激愤或冷静的条分缕析、抽丝剥茧、追根溯源的报道、分析、追踪、访谈,使我宁愿回避已被抽象成如此“理性”的真实。在这里,那些激愤或冷静只是笔调或声调的不同,它们同样地成为“理性”的包装。

在我们的意识里,孩子应是最易触动人类神经的群体,每个孩子 在我们的眼里都是上天的赐予,圣洁而美好,因为乖巧,因为天真,也因为稚嫩。当这些难以承受的灾难恰恰落在他们身上时,社会的反应当然是前所未有的强烈。那面印着泥手印的墙壁,进一步引发了媒体铺天盖地的声讨与责问。

灾难已经过去一周了,媒体上的声音依然愤怒着。一是愤怒施救的不及时——现场施救人员称,他们下午3点钟接警,等从临安市赶到事发现场时,时间已过去一个小时,而且后经了解,当时镇里没有人值班也无人组织抢救;二是愤怒预警措施的无力——但是,据说造成这次山洪暴发的是 一种在非常小的

范围内突然降了很多雨的小尺度暴雨天气,而这种小尺度的天气根本预报不出来,而致使沙兰镇上游的西北方向不到两个小时内,瞬间聚集了900多万立方米的水一下子冲到沙兰镇;三是愤怒地方政府官员的失职——据当地一村民告诉记者,事发当天13时许,他曾听到村党支部书记用手机给沙兰镇政府打电话,却一直无人接听,由此引出当地政府可能存在腐败问题的判断,现在牡丹江市纪检委、检察院已成立专案组进驻当地着手调查。

在对待一个事件,特别是悲剧事件时,我们首先的反应往往是找出原因,然后作为前车之鉴,警示后人,以免悲剧再度重演,这是毫无疑问的正确程序。然而,有了前车之鉴的悲剧并不一定因为吸取了教训便不会在他处重演。正如沙兰镇的这场几百年不遇且来之如山倒的突然洪灾,在这样的自然灾害面前,人类多数时候仍将由衷地感到无力和无助。作为一级地方政府,沙兰镇的官员当然有保护民众的责任和义务,在被责问失职后,又进一步被认为必定有腐败存在,若腐败现象一旦被证实确有,那接下来追查的必定是腐败的官员和如何腐败的问题……虽然,还不至于到最后连是什么引出这一系列追查都忘得一干二净,但那次灾难或者仅成为后面一系列事件的“原因”和“由头”。我们得到了更多,但我们是否也遗落了什么?

在看待这样的一个事件时,我们的着眼点,我们社会的关注取向,是一路别无他顾地追究下去,还是将其放在一个横面上整个地看待和判断?这是一个被我们忽略了的问题。而且那不是伪问题,与它相类似

来论



手印是谁的并不重要

连日来,黑龙江宁安市沙兰镇遭受的特大洪灾牵动人心,而教室墙上印着泥手印的照片,更是打动了每个国人的心弦(见上图)。然而,在记者的踏查和走访中发现,墙上的泥手印应该不是在洪水中挣扎的孩子留下的,而是事后前来找孩子的学生家长或者搜救人员留下的。那墙上的手印,几乎让每个看到的国人,都有一种发自内心的痛楚。为此,有评论认为,那些小手印记录了孩子求生的最后挣扎,见证了灾难降临时生命的脆弱与无助,因此,应该以尊重生命的名义,永远保留那面墙。

是的,在悲痛中,我们也许忽略了很多的细节。比如那几个大手印,明显是成人的手;比如在水中,是不会留下那样深、那样明显的“泥”手印。这个小小的“节外生枝”,一时真的让我们似乎有点尴尬。在“意外”面前,显得我们的感动,有点盲目。而记者从四个方面证实,那些墙上的泥手印不是孩子留下,而是事后前来找孩子的学生家长或者搜救人员留下的,其实不就是暗含了这样一个“潜台词”吗?墙上的手印是谁留下的,真的很重要吗?就算是那些手印不是孩子在洪水中求生时最后挣扎的见证,那些手印难道就一文不值了吗?那面墙难道就不值得我们永远保留了吗?我们的感动就显得可笑了吗?我们的泪流的没有任何意义了吗?

当然,在这里,我们不会以最坏 的恶意,去推测记者现在费神去推翻这一“事实”有何不良“居心”。毕竟,他们也只是在履行一个记者的责任。作为记者,他们也有责任告诉人们真相。但是,面对这个“真相”,我们对孩子的内疚,不会有一丝一毫的减轻。

在经过这场刻骨铭心的天灾人祸之后,教室墙上印着的那些泥手印,已成了这种记忆烙下的一个标志,已经化作了人们心中一个铭记灾难的符号。无论他是孩子还是家长留下的,其实已经不重要了。(山东 王敬涛)

(江西 澎湖湾)

停产不等于安全

近两年来,有些地方每到重大节假日或全国全省性重要会议期间,为确保期间安全生产不发生重大事故,

避免不良影响,对煤矿、烟花爆竹等高危行业的企业采取一律停产保安全的措施,对此,有关人士持有不同看法。

有从事安全生产工作多年的专业人士认为,在重大节假日和重要会议期间,对小煤矿、烟花爆竹等易出事故的高危企业一律采取停产的做法,在安全管理上只是一种短期效应,是治标不治本的被动应对措施。这一做法时间一长,业主已掌握规律并相应地采取应对之策:每当重大节日或重要会议之前,大家都清楚政府部门即将采取停产措施,于是往往就在停产前或复产后开足马力日夜加班加点拼命突击生产增产,以弥补停产期间企业的损失,这样,在停产前后往往容易造成隐患酿发事故。因此,有关专家指出,在重大节假日和重要会议期间,加强安全生产管理不能简单地一停了之,停产不等于安全。当地政府及其有关部门必须切实加强停产前和复产后的安全管理,把安全生产管理纳入法制化、规范化、制度化的轨道,彻底扭转安全生产管理的被动局面。(江西 杨学锋)

殡葬暴利本质是垄断暴利

据报道,“一般利润保证在300%左右,甚至有些高达1000%甚至2000%。”这组数据描述的不是房地产,也不是电信、手机、电脑等人们眼中的高科技产业,而是殡葬业。“给生者以慰藉,使故者得安息”,这本应是殡葬业的服务理念。然而,现在似乎“死都死不起”了。殡葬业的“黑色暴利”令众多痛失亲朋好友的人们在悲痛之外,还要为自己的合法权益得不到保障而忧愁。

不久前,广西桂林市尧山“善终服务社”殡仪车首开广西民营资本进入殡葬业的先河,开展免费运送死者遗体业务,但很快就被当地民政部门叫停。桂林市民政局称,“善终服务社”资金来源于个体自筹,不是国家投资兴办也不是自治区民政部门审批的利用非国家财政性资金建设的殡仪服务机构,故不具备“殡葬服务站”的资质,因而不能从事尸体运送业务。

“殡葬”作为与民政部门有着紧密联系的“独门生意”,这种垄断与政府的行政权力紧紧联系在一起。著名经济学家、国情专家胡鞍钢曾经指出:政府既是一个强制性机器,同时也是一个服务机构,政府只应当具有对强制的垄断,而在非强制性的服务领域,政府及其相关部门应与其他任何人处于平等地位。

属于服务领域的“殡葬”服务,虽然自去年开始对民营开放,但从目前来看,民营企业并未能获得应有的资格。只有政府后退,市场才能回归。

来论

熊养殖,不人道

国家林业局新闻发言人曹清尧14日表示,近来国外个别媒体报道称,中国许多地方在利用活熊取胆

的比如统计学,使我们生活的社会被切开,被理性解析为数目字,我们需要它,但它并不是它所反映的那个事物的全部本质。

一件不幸事件的发生,肯定不会只有一个纵向的原因,多方向、多角度的“深挖”使我们无疑得到更多的信息,例如同样是近几天发生的事情——汕头大火烧出“色情楼”,死伤者多是“三陪女”——这样的挖掘自然有它的意义,说不上又能循根找出腐败、找出官员的不作为,于是又是一番典型的“坏事变好事”。但是,这样就足够了么?愤怒得到了宣泄,民意审判了贪官,皆大欢喜。而被我们遗忘在脑后的,恰恰是我们本性中应该有的第一反应——悲哀。

毕竟,在沙河镇和汕头发生的这两件事情,它们的本质不是电视和报纸的卖点,不是反腐倡廉的切入点,同样也不是民意的宣泄出口。它的本质是灾难,是死了好多人而足以使我们感到悲伤的灾难。亲戚或余悲,他人亦已歌,我们是在寻找这样的收获吗?

所以,在声讨与责问的同时,有一种悲哀就会无声地蔓延开来。在一阵阵的理性的声讨后面,最不应该的是将我们原本就有的感性的“悲悯”全部覆盖。一个社会的文明进程,并不仅仅依靠刚性法律的制约与理性道德的规范,还有一个重要支柱是人性被完好地保留。悲天悯人是我们最原本的特性,有了它,社会才会变成真正意义上的温暖社会,一个连“悲悯”的原始特性都丧失了的“理性”社会,将是一个悲哀的、可怕的、没有未来的社会。而且,也许比腐败还要可怕不知多少倍呢。

过程中存在虐待现象,这些报道有失客观、全面和公正。中国在养熊取胆方面已经进入了法制化、规范化和科学化的轨道,虐待野生动物的行为只是个别人的行为。

那么有关部门目前最需要做的,是尽快查处那些虐待野生动物的个别行为,从而消除个别报道带来的不良影响。

最应当反思的是:为什么虐待动物存在如此根深蒂固的“民间基础”、“生存土壤”,尽管有关部门三令五申、不时还是有几条虐待动物的新闻跳出来震撼我们的眼球、撞击我们的心灵?

但凡将一种野生动物“圈养”起来,进行“产业化”大规模开发,利益至上的眼光就很容易压倒一切,包括基本的人道伦理、自然保护原则,这是我们在许多事例与现象中得出的教训。在功利、情感和理性三者之间,产业化带来的巨大财富前景容易造成人们欲望的膨胀和心理的失衡。

“熊全身都是宝”,其潜台词就是这生灵的身体已经货币化了,因此,打击活熊取胆的虐待现象,不仅仅是加强动物保护立法和加大执法力度的问题,更重要的是,重新检讨所谓动物养殖产业化的价值取向。(四川 安平)

(以上评论不代表本报观点)

本期观点互动

你相信杰克逊无罪吗?
详细内容见 01 版

记者证遗失声明

经济观察报社王胜忠不慎将记者证丢失,证件号:B370027000043,声明作废。

经济观察报社
2005年6月17日

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:13036666759
湖北:13037116461
东北:13066518365
广告部各经营中心联系电话:
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 x-eobserver@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

www.star-river.com

STAR RIVER
WATERSHED FOR DELUXE HOUSING

星河湾 中国豪宅分水岭

2005年将作为中国地产的分水岭，被载入史册
在政策的引导下，地产开始回归其作为商品的使用价值
七月二日
也必将成为豪宅回归其本来面貌的里程碑
这一天
北京星河湾全成品公开发售

2005 will go down in history as the watershed for china's real estate
which starts to turn towards its use value
2nd July is destined to be the milestone for deluxe housing to resume its original features
On this day
Beijing Star River is presented to the public as a complete end product



投资商：宏宇集团 地址：北京市朝阳区朝阳北路四季星河路 预约专线：8551 9999 销售许可证号：京房售证字(2005)159号

责编:何晓鹤 E-mail:hexiaohe@eeo.com.cn 美编:刘会芹

■本报记者 李利明 北京报道

价格考量

本报记者经多方了解证实了这个消息。知情人士告诉记者,在民生看来,目前的发行窗口不太合适,选

按照这个价格上市显然是民生及其原有股东难以接受的。2005年1月19日,中煤能源集团将其持有的民生236135250股国有法人股以1.1亿美元的价格转让给亚洲金融控股私人有限公司,折合每股3.81元;而

在民生看来,目前的发行窗口不太合适,选择在这个时机香港上市,不可能卖到一个好价格

交行确定的发行价格是每股 2.4 港元。目前,投资者对交行股票热烈

何时重启

承销商已经建议,民生应该在进
行预路演之前也引进有影响的境外
战略投资者,从而具有和交行相似的

摩根大通的有关人士告诉记者,每年进入7、8月份,香港资本市场的资金供应量不大,这两个月份也是当地很多基金经理休假的时间,通常都是上市的淡季。

■本报记者 郭宏超 孙建芳 北京报道

政策修补

近两周利好密集

市场反映

实际上,一切的问题都可以归结于一

市场推倒了吗？

“市场要什么？要是赚钱效应，如果无法赚钱，就无法吸引新资本进入。”曹红辉表示，“所以，政府要建立一个投资和融资平衡发展的机制，通过给予投资者稳定预期、公平交易制度，从而恢复投资者信心。”



工行 4000 亿可疑类贷款开拍

■本报记者 马宜 北京报道

6月19日，工行4000亿可疑类不良贷款在北京开拍。四家AMC地方办事处参与工行尽职调查的负责人在上周纷纷奔赴北京，为投标价格做着最后的准备工作。

在工行4月21日公布的股改方案中，总共有约7000亿不良资产的剥离计划。其他2460亿的损失类贷款已经对接给华融资产管理公司。

此次拍卖将是1999年剥离后拍卖的最大的一笔不良资产。去年的这个时候，信达以32.5%的价格拿下中行，建行共计2700亿的可疑类贷款，成为不良资产处置首批批发商。现在，机会又来了。

第二次商业化收购

自1999年1.4万亿损失类贷款的政策性剥离后，4000亿的包是过去几年甚至也可能是未来几年最大一笔不良资产剥离，而四家AMC此时又正面临着从政策性接收到商业化收购转型的关键时刻，面对这样一笔每家都有机会分食的大餐，四家AMC自然不会轻易放过。

知情人士透露，除浙江、宁波、苏州和上海四个地区，因为“质量好，工行舍不得拿出来”外，总共4000亿的可疑类贷款基本按大省划分35个包。一些个别地区因为金额大，在省的基础上再单分出一个包，如湖北的三峡包、辽宁的大连包、福建的厦门包、广东的广州包、北京的总行营业部包等等。

本次由人民银行金融稳定局负责牵头组织的招投标做了很多新的尝试。

“上一次，银行资料不让看，企业门不让进，根本就不叫买方尽职调查，也无法对资产真实价值做出一个合理的判断。”一家AMC的工作人员说。

而这一次，由当地人民银行带队，四家AMC共同组成买方尽职调查团，同时行动，同进同出。

据了解，本次的尽职调查大致是每家资产管理公司被分配到八九个包作为牵头公司，制作统一的模板，信息共享。四家平摊尽职调查的费用。

“我们实地调查所收集的基本资料和初步估价都将上报总公司，由总公司最后决定报价。”一位地方办事处的工作人员说。

“四家AMC基本不会对资产质量进行沟通。大连一个包只有50多个亿，却有5家办事处（华融分别在沈阳和大连设有两个办事处）一起争，谁拿到包谁就有了饭碗，都是你死我活的竞争啊。”一位地方办事处的工作人员说。这样的买方调查让每家AMC对资产有了独立判断，但仍不够充分，一些AMC的工作人员对此有着同样的看法。

“在现场短短几十分钟是否能对资产做出一个比较全面的判断还有待商榷。”参与买方调查的AMC工作人员称。

但最起码可以保证的是，地方人民银行实地参与后，对资产的价值心里有数，可以避免最后的价格与真实价值的严重背离。

事实上，尽管四家AMC都极力争取到尽可能多的包，但在实际调查中，四家AMC的态度也有些微妙的区别。

“华融在工行进行卖方尽职调查时就参与了，工行卖方尽职调查的表格都是华融帮助设计的，所以到买方开始调查时，他们对很多情况已经有了一个大概的了解，尽管在后来的买方尽职调查中，华融也派人参与了，但他们其实是最不积极的一家。”一位AMC工作人员说。

“相比之下，信达显然是非常积极的，他们除了各办事处工作人员参与到人民银行组织的调查团外，还聘请了很多的律师团、评估师，从别的渠道，单独做一些暗中调查。调查的分工也非常明确，一些人在前方采集数据，另一些人就在后方加班加点地做总结。”

“掉包事件”

当然，过程中还是出了一些意外。“工行将资产包做了置换，本来应该是直接划到华融的损失类贷款放到了可疑类的包



四家AMC将围绕工商4000亿不良资产展开争夺

■本报记者 罗健/摄

里。”在最后投标的前夜，一位参与了买方尽职调查的地方办事处工作人员透露了这个消息。

事情的起因是，工行湖南地区下面的邵阳分行向湖南省分行打了一个报告，希望省分行对6个多亿的损失类贷款再明确一下归类。

部分资产管理公司现在手中拿到的“证据”就是工行湖南省分行对此的一个批复文件。在这份批复中，湖南工行将其中的一半，大概3亿左右原来已经划拨为损失类贷款的不良资产重新认定为可疑类。

“在湖南工行的批复中，并没有明确说明重新归类的明确理由。只是模糊地说，根据一些资产划分标准……”一位AMC的工作人员对记者说。

据地方办事处一位工作人员分析，由于参与竞标的可能可疑类贷款总量早已事先确定，把3亿多损失类贷款拨到可疑类中，就意味着工行同时要吧同样金额的可疑类贷款划拨到华融。

“经过我们在总公司与其他办事处的同事沟通后，发现这种情况带有一定的普遍性。”一位AMC地方办事处的工作人员对记者说。

四家AMC总公司在上周五和人行总行开会时，已经把这件事向人行做了汇报，指明这种情况会对各资产管理公司在做尽职调查时，对判断资产质量造成很大障碍，但人民银行的态度是“不置可否”。

“四家在一起做尽职调查时，一些华融的人自己都说，他们此次直接接收工行损失类贷款的回收率要比可疑类贷款的回收率高。如果这种情况真的带有普遍性的话，华融在本周日的公开招标中对4000多亿可疑类贷款拿不拿都无所谓了。”一位内部人士向记者透露。

“工行在做卖方尽职调查时，对某些地区资产的价值评估是非常高的，个别地区可以达到38%、45%的回收率，但现在一个地区发现了这种问题，我们就不得不将这种情况类比其他地区，对其资产质量打一个折扣。”另一位AMC工作人员对记者说。

但“掉包事件”并未过多地引发AMC对投标的担心。

“这么大的资产包，上千个项目谁都不可能完全满足五级分类的标准。而且每家AMC对五级分类标准的理解也不同。”一位AMC工作人员对记者说。

“而且分类不清有些并不是当事银行的主观行为。比如湖南省常德地区，几乎99%的企业户都破产了。当我们向当地工行提出质疑，指出破产类应该全部进入损失类，工行给我们的回复是因为没有报指标，所以只能划到可疑类。”一位AMC的工作人员对记者说。

围绕着此次剥离，“告状”的事情还远远不止这一个“掉包事件”。

“5月31日，工总行还下了个文，对这次可疑类贷款的表内利息及非信贷资产毫无依据地全部无偿划到华融。这种做法是毫无根据的，我们也把这件事上报到人民银行，但人总行的态度仍旧是不置可否。”一位AMC的工作人员对记者说。

尽管对这一次工行剥离的价值有种种争议，但一点是不容质疑的，工行贷款户的“老国企”特征决定了它的回收并不会像表面上

看起来那么容易。

从1999年的政策性等值剥离，随后的打折剥离，到去年商业化收购可疑类贷款，每一次商业银行向资产管理公司的剥离都会根据上一次的结果有所调整。

“过程能看出一些东西，结果最能反映真实的问题，”一位负责商业化收购的AMC工作人员对记者说，“最终还要看回收率，所有一切的努力都是为了最后的回收。这是最关键的。”

中标，有趣的游戏

本次招标最值得关注的看点就在对中标价格的改革。

这也是投标前另四家AMC反复玩味和琢磨的，而结局的不可预知又为本次的招标添加了许多神秘感。

与去年6月21日首次商业化招标以最高出价作为最后成交价不同的是，本次根据四家AMC所报价格的算术平均值为基准价格，在上下20%的范围内（也有10%的说法，未得到权威确认），选最高者中标。如果报价超过这个范围，过高或过低，都会提前出局。

“这种方式的结果就是，没有一家AMC可以掌控得了最后的中标价格。”一位资产管理公司的工作人员对记者说。

“最有意思的现象将是，即使某一家了解资产包的真实情况，出价相对客观，但由于信息不对称，如果其他三家出的价都不‘客观’，最后反而会 will 最接近真实价值的那家排挤出局。由于与某家银行存在近亲关系而具备的信息优势将不会在投标中起任何作用。”一位AMC工作人员对记者说。

“并不是你对包的质量了解越彻底，就一定中能中这个包，只能保证你中了标后，在处置时不会吃亏。”一位AMC的工作人员对记者说。

“比如一个包确实可以回收15%，但如果我们报了30%，另一家报了35%，真正对资产包价值有准确判断的投标人反而会被出局，但即使最后拿到这个包，因为最后这个包的回收收不了那么多，中标者也会贴很多钱进去。”这位工作人员这样解释。

“每家AMC尽职调查的方式不同，看待同一个包质量的判断差别很大。如果报价比较分散，比如30%、15%、5%，也许几家都会同时出局。”另一位AMC的工作人员对记者说，“但如果大家报的价格非常接近，比如说8.5%、8.4%、8.3%，区间非常密集，最后谁能中标就带很大运气成分。”

“游戏规则不是出价最高就能中标，很难把握，这避免了个别AMC为了抢包，而不计代价的哄抬价格。毕竟，谁也不愿意费了半天劲，最后去做最高的或最低的垫背。”一位资产管理公司的工作人员对记者说。

对于这种“复杂”中标方式所引起的在拍卖现场可能会出现种种情况，本次投标规则也制定得极为详细，比如它说明了“如果四家都超过或都落在这个区间，二次投标是什么原则，如果二次投标再不成该怎么办，如果没人投标又是什么原则，低于两家投标又是什么原则……”

在一片忙碌中，所有人都在等待着6月19日的结果。

不良资产5.6亿元。该行在以往支持发展的优良客户中，选择业绩优良、有资产实力和运营能力的企业，在不放松贷款条件的前提下，优先给予贷款支持，通过优良项目运营，利用部分收益购买该行不良资产。

为了防止流动性风险，沈阳商行落实稳定的国债资金，可以在银行间货币市场上进行融资，从而保证大额长期贷款投放及保持流动性资金需要。目前，该行的不良贷款率已达到银监会的监管要求。

辽宁速度

鞍山、锦州等辽宁城市商行，不良资产的置换方式也与沈阳类似。

情况有所差别的营口市，由于该市国有企业改制已基本完成，因此，可用于置换城商行不良贷款的有效国有资产就比较少，但该行利用土地储备充足的优势，创造性地以附加值高的位于市高新技术产业开发区及其他工业园区比较集中地段的土地，来帮助市商业银行置换不良资产。

2003年4月，营口市政府组织成立了“营口四海开发有限公司”，由该公司负责代理政府对市商业银行1.03亿不良资产进行置换，但同时，该公司还负责对高新技术产业开发区的南工业区进行开发。四海公司从南工业区500万平方米土地中划拨125万平方米，用于置换市商业银行1.03亿不良资产。然后以更多剩余土地作抵押向商业银行贷款，对全部500万平方米土地进行分期整理，并用整理后的土地出让金偿还贷款。四海公司委托市商业银行对置换后的不良资产进行管理和清收。

（下转11版）

梅兴保执掌东方资产

■本报记者 马宜 北京报道

成立将近六年的东方资产管理公司悄然完成了成立以来首次大规模内部机构调整及中高层领导的更迭。

上月，在东方资产管理公司，银监会人事部主任郭利根宣布了银监会党委关于东方领导层成员调整补充的决定。“由于年龄的原因”，东方第一任总裁孙昌基和2001年8月继任的第二任总裁柏士珍分别从党委副书记和总裁的岗位卸任。

原东方副总裁梅兴保接任公司总裁、党委副书记一职。同时，东方内部机构的首次大规模整合也极其低调地完成了。而所有的调整都只为了一个目标：“商业化转型”。

大换班

根据东方提供的资料，梅兴保具有长期在地方政府和中央国家机关工作的背景。他曾任湖南省张家界市副市长，中共中央办公厅调研室科教组组长及银监会宣传部长。

银监会主席刘明康对他的评价是：“敬业精神强，工作热情高，作风比较务实，抓工作有针对性，敢于负责。”

同时，在东方新领导层中，出现了三位新生力量。其中，许刚、张子艾被任命为副总裁，时桂芬任总裁助理。

许刚今年51岁，研究生学历，曾任中国银行信贷业务部总经理，中银国际控股有限公司董事，副执行总裁，中银集团投资有限公司执行总裁。许在香港从事投资银行业务5年多，对香港金融市场情况比较了解，在投资、企业并购、债权性及股权性融资、不良资产处置业务方面都积累了经验。东方对他的评价是：“思维敏捷，办事讲效率，作风正派。”

“许刚具有香港工作经验，也许可以协助打造东方商业化转型的海外平台。”东方一位内部人士这样评价许刚。

与许刚来自东方系统外的背景不同的是，另一位新面孔张子艾则是从东方基层办事处提拔上来的。

张子艾原为广州办事处总经理。在东方25个办事处中，



广州办接收的不良资产金额占东方整体接收规模的四分之一左右。张子艾任广州办事处一把手期间，广州办处置不良资产所取得的良好业绩显然是他这次能被提升的一个重要原因。东方对他的评价是“事业心和责任感强，作风正派，群众威信较高”。

而新任总裁助理时桂芬去年5月刚刚被任命为东方总公司资金财务部总经理。此前，时曾任中行河南省分行副行长和中行财会部副总经理。

除高层领导的补充更迭，随着东方内部机构的大调整，总公司内部的中层领导及下属25个地方办事处的总经理也相应进行了“大幅度且显著”的轮换，已有四位来自不同办事处的副总经理调任总公司的部门经理，一位东方内部人士向记者透露。

但东方并未向记者透露地方办事处总经理调整的具体名单，据称结果将在6月底公布。

机构调整

“明年财政部要从四家AMC中挑两家出来进行商业化转型试点。所以总公司的精神都是，今年要千方百计地完成政策性任务。完成政策性任务是决定能否转型的入场券。”一位东方的工作人员对记者说。

为了入选财政部的转型名单，四家AMC除了加速政策性业务的进度，从今年年初开始都对内部机构进行了大刀阔斧的改革。东方自然也不例外。

“本次的调整从今年年初就开始酝酿了，5月底最终到位。”东方一位中层介绍。

调整从资产管理公司的传统业务，不良资产处置开刀。“从不良资产处置在机构上的设置几乎可以读出东方或者整个四家AMC的发展探索。”东方一位工作人员对记者说。

2000年东方刚成立时，中行按面值政策性划拨来的2700亿不良资产，包括不良债权和债转股形成的股权。根据资产性质的不同，四家AMC将主要业务部门设置为债权部和股权部。

在2003年左右，在业内大炒“处置完政策性业务后干什么”的背景下，东方做了第一次调整。

债权部的功能被延伸为债权与市场开发部，以为了适应将来商业化收购不良资产的需要，股权部的功能延伸为股权及投行业务部，为AMC未来的“大投行”梦想做准备。

“那次调整也有商业化转型的导向，但由于对自身定位还处于困惑，监管机构也没有对AMC的发展放开口子，市场性业务局限性很大，调整并没有到位。”东方一位中层领导回忆道。

而这一次，投行业务被单独分出，不良资产处置按政策性和商业化分为两个部门：政策性业务全部划归到资产经营部、主要包括2000年按账面价值从中行收购的2714亿和财政部委托对中行剥离的1424亿损失类贷款。

而由公司自负盈亏的商业化收购则全部都集中在市场开发部，目前包括2004年11月从信达收购的1289建行可疑类贷款，以及将工行可疑类贷款的收购、投标、竞标。

“原来我们是单轨制，现在要两条腿走路，政策性和市场化业务要兼顾。”东方一位中层对记者说，“但政策性业务肯定会逐渐萎缩，所以资产经营部的设置也只是个阶段性的机构，随着政策性业务的结束，在2008年后会慢慢退出历史舞台。”

在整合中，一个全新的部门，战略规划部的出现格外引人注目。

战略规划部的职能被描述为“研究分析国家宏观经济政策和金融政策，及时掌握政策动向，结合公司实际提出相应的策略，对公司的战略转型和可持续发展制订整体规划。”

“在政策性处置损失类贷款时，不良资产通常被称为‘冰棍’，即随着时间的推移，不良资产的价值会‘融化’地越来越快，但在资产管理公司逐步过渡到商业化收购后，可疑类贷款可能就不再遵循这样的规律了。”一位东方的中层介绍，“这意味着并不是所有不良资产都是冰棍，有的资产可能会随着外部环境，尤其是宏观面的变化有所升值。在这种情况下，处置时机就非常关键，我们也需要专业的队伍对宏观面密切关注。”

从政策性向商业化、转型意味着阵痛，同时也孕育着机会。“目前，东方资产管理公司的资产处置工作已经到了攻坚阶段，工作任务非常艰巨。”刘明康在5月10日东方领导班子调整大会上说。

70 亿改造城商行东北银行的制造成本

■本报记者 刘长杰 程志云 沈阳报道

辽宁省城市商业银行正在以迅猛的速度和多样的方式进行重组改造，而这一切，被业内看作是即将挂牌的东北银行的前奏。

3个月前，沈阳市市长陈政高首次明确透露，东北银行将在沈阳商业银行改组后挂牌。辽宁社科院经济研究所所长冯贵盛认为，目前在政策层面上，已经基本确立了以沈阳市商业银行为首、七城市商业银行为主体的、互相参控股的东北银行的雏形。

2004年，辽宁省内各市政府共动用地方财力逾70亿元，帮助城市商业银行重组改造。沈阳、大连、鞍山、锦州、辽阳、阜新等6家城市商业银行成功剥离不良资产87.96亿元，占全国同期总量的1/3以上；抚顺、丹东市商业银行已拟定了总体处置方案并正在组织实施。

而作为未来东北银行主体的沈阳商业银行，截至2004年末，各项存款余额251亿元，贷款余额172亿元，不良贷款率已经下降到13.41%。沈阳市商业银行内部人士向记者透露，东北银行将于年内落地。

地方政府买单

6月9日，银监会副主席唐双宁在沈阳，出席了由中国银监会和辽宁省政府共同召开的“城市商业银行、信用社防范金融风险，提高资产质量工作会议”。

他还表示，银监会将积极支持辽宁省城市商业银行的资本与业务联合，并充分考虑城市商业银行跨区域经营的意愿，达到股份制商业银行风险评级中等以上水准，满足各项监管要求的城市商业银行，可以申请跨区域设立分支机构。尽管辽宁城商行重组改造的速度惊人，手段也是非常多样化。但是记者了解到，实际上他们重组的大部分成本还是依靠地方政府买单。

1998年10月18日挂牌的沈阳市商业银行由于其前身沈阳城市信用社已经处于资不抵债的状态，被央行列为全国风险等级最高的六类银行，濒临倒闭边缘。经人民银行核定，沈阳城商行成立之初各项存款余额67亿元，贷款余额61亿元，存贷比91%，不良贷款率为83%，不合理资金占用7亿元，历史累计亏损

7.7亿元，资金缺口高达15亿元，面临严重的经营风险。

为了化解历史包袱，沈阳商行采取了多种方式逐步消化历史累计亏损。首先是募集新的资本金。目前新募集股本金10亿元正在银监会审批，第二批新募集股本金16亿至20亿元正在操作过程中。如果一切顺利，届时，该行的股本金将达到26亿至30亿元人民币，资本充足率也可达到或超过8%的监管标准。

其次是进行不良资产置换工作。一是由政府打包处置不良资产20亿元。沈阳市商业银行与沈阳市城市基础设施建设投资发展有限公司签订贷款合同，并用沈阳自来水总公司和其所属的污水处理厂、垃圾处理厂等资产做抵押。沈阳市城建接收了其20亿元不良资产，其中本金16亿元。在不涉及国有资产流失及产权转移的前提下，由政府负责处置国有企业所欠城商行的贷款及利息，并用城商行2004年及以后五年纳税较2003年超出部分补贴承担债务的国有企业，专项用于偿还贷款本息。

二是由该行与企业合作，用经济手段处置

财险“非常”下滑首现北京 个案抑或前兆

■本报记者 袁涛 北京报道

车险业务长年恶性竞争所引发的市场渐趋分化导致了一个质的结果——财险保费总量滑坡。

6月14日,北京保监局披露,截止到今年4月,财险保费收入23.4亿元,同比下降2.5%。这已经是北京保险市场财险保费连续三个月同比负增长。相对非车险业务同比12.6%的增长业绩,占据财险市场67%份额的车险业务5.3%的保费下滑,成为拉动财险险务逆转的直接大因素。

在强调一系列外部因素后,业内人士不得不承认,真正的问题还是在保险业自身。一个被重复多次的词汇再次被提起——“恶性竞争”。

连续负增长

今年2月以来,北京财险市场少寿险后生,开始了一连串的负增长。北京保监局的统计数据显示,2月、3月、4月,财险保费收入已画出一条同比10.9%、5%、2.5%的负增长曲线。

“这是多种因素合力的结果。”北京保监局财险处处长助理卢勇认为,一方面是宏观经济调控以及国际市场经济变化等外部因素造成房贷险、货运险业务等非车险业务减少;另一方面则是车险保费下滑。

究竟哪种力量是主导?北京保监局同期的统计数字显示,今年1至4月,非车险实现保费收入8.0亿元,同比增长12.6%。这意味着,尽管有上述外部因素造成的个别非车险业务减少,但非车险保费总量依然是增长的。

车险业务却早从1月开始就先下降。1到4月的累积保费收入分别为4.4亿、7.7亿、11.6亿、16.2亿,对应的同比增幅则为-11.7%、-24.6%、-11%和-5.3%。而车险在财险业务的占比则高达67%。

伴随着车险保费总体下滑,车均保费也由年初的3188.7元降至4月的2962.8元。

“新车销售不像过去那么火,车价也在下调,”卢勇表示,车险市场直接受累于车市的不振气。

今年1-4月北京财险、车险保费收入变化

日期	保费收入(亿元)	同比增长	保费收入(亿元)	同比增长	车均保费(元)
1月	7.0	3.6%	4.4	-11.7%	3188.7
1-2月	11.0	-10.9%	7.0	-24.6%	3156.3
1-3月	17.3	-5%	11.6	-11.0%	2998.8
1-4月	23.4	-2.5%	16.2	-5.3%	2962.8

数据来源:北京保监局网站

将保费压下来;还有的公司在车险招标业务中超低价竞标。“华泰财险负责人估计,“今年以来,车险市场的费率大概降了5%到7%。”

而即使是真正按照涨价后费率收取的保费也没能真正进入保险公司的腰包,而是流入了中介代理人的口袋。华泰财险负责人说:“有的代理人一开口就是30%的回佣,最高的可以高到40%到45%。”

人保北京分公司人士则表示:“目前保险公司车险业务的80%要靠代理机构来获取。”

即将成为法定保险的第三者责任险的竞争也已开始加剧。据华泰财险负责人介绍,按照当前市场的正常费率,一辆出租车投保5万保额三者险应该缴纳的保费在2000元左右,但是有的公司为了抢得生意,将保费压至300到400元,随着三者险

比重的上升,保险公司的风险自然骤增。

华泰财险负责人表示,不愿参与恶性竞争的华泰因无法提供高回佣而遭遇代理机构的抵制,但车险利润却明显高于同业。“截至今年5月31日,华泰车险保费3个亿,利润达到2300万。”而来自保监会的数据则显示,2004年,车险市场综合成本率超过100%,行业整体亏损。

在京城财险公司专注于彼此的熟战时,外地保险公司也来京伺机。华泰财险负责人表示,保费外流或许是造成车险费

率下滑的另一个原因。

“由于货车出险率很高,北京的保险公司纷纷提高保费,而这些货车多集中在郊县,河北等周边地区的保险公司便低价侵入。”华泰财险负责人估计,大约一半以上的货车买了外地保险公司的保单。

应对

“当前财险市场以及车险保费的下滑是否是保险市场发展的正常阶段性调整,或者受外界因素影响更大,还是保险业自身存在问题,我们还有待进一步研究分析。”卢勇说,“监管部门更关注市场发展的健康度,我们也不希望市场持续低迷。”

根据4个月来的数据来看,财险保费下滑的趋势正在放缓,不排除未来几个月止跌。现在,监管部门还不能确定是否要采取措施进行干预。车险市场目前的恶性竞争也似乎还没有结束的迹象。

一个月前,保监会中介部主任王健宣布,佣金上限放开,8%的手续费上限不再作为监管层判定机构是否违规的标准。他说:“保险公司可以对代理人提供

8%以上的佣金,但超过部分税后列支。”

卢勇解释称,这样做的目的是要将“暗佣”变为“明扣”,来促使保险公司将手续费如实记账,以确保基础数据的真实性。

但是监管层的这一设想可能并不容易实现。即便佣金上线放开,可超过8%的部分仍然要上缴,不排除有的公司会想方设法把这部分支出隐藏在税前列支的项目中。

在市场上看来,车险市场的下滑是一个新变的过程,是各公司非理性经营注定的局面。“如果没有更新的突破,亏损还会往下走,只是加速重新洗牌,也许3年,也许5年见头。”

但卢勇并不这样认为,他相信,在保监局下半年即将展开的清理整顿工作中可以摸清保险公司的真实情况,也会找到阻碍市场健康发展的症结。

等待汇金 光大银行再启重组

■本报记者 刘兆琼 上海报道

依然神秘的中央汇金公司正成为越来越多金融企业心目中的英雄。

股份制银行中排名第三的光大银行只是这些等待汇金到来的企业中的一个。

“光大将会按照剥离不良资产、汇金公司注资、最后引入渣打”的顺序进行重组。

光大银行的知情人士称:

6月15日,光大银行董事会方小姐并未否认这样的重组顺序,只表示“有待高层政策的进一步出台”。

“剥离不良资产解决旧账,汇金公司注资进一步提高资本充足率,并且掌握光大的实际控制权,最后引入渣打,提高公司的整体质量。”这位知情人士说。

“如果汇金能够注资100亿,基本就不需要增资扩股了,我们现在就在等待汇金。”

不良资产剥离

光大银行正与信达资产管理公司进行不良资产处置的谈判。目前,比较明确要剥离的主要是1999年光大收购中国投资银行之后产生的不良资产,其规模大约为300亿元左右。

至2004年底,按照五级分类标准,光

大银行不良贷款拨备前余额为265亿元人民

币,比2003年的251亿元有所上升;不良

贷款比例为9.9%,较2003年有所增加。

由于光大银行尚未公布2004年年报

报告,上述数据来源于光大控股的业绩报

告。

如何对历史性不良贷款进行剥离,又

如何处置新增不良贷款,成为光大银行重

组上的重大障碍。

“本来的希望用股东权益来核销亏

损,通过增资扩股,引进新股东的方式。”

光大银行总行内部人士解释,“但由于不良

资产的确定太多,新股东进来就要为这些

不良资产买单,也不公平,最后选择了一次

性剥离的方式。”

与此同时进行的,总行人士透露,光

大银行以及各级分行正在对是否存在金

融案件进行自查和专项治理。总行已经派

出检查组,对全系统30个(支)行进行

检查。“行里希望通过金融案件来摸清

家底,到底有多少不良资产,而且最近两

年由信贷扩张政策的实施,个别分行确

实出现了不良资产的增长。”

但与信达的谈判,目前基本上处在僵

持阶段。“信达对于这些不良资产要进行挑

选,还有剥离的总规模以及价格确定,都是

谈判的难点。估计应该很快就有结果了。”

注资和引入渣打

剥离不良资产只是“轻装上市”的第

一步,而进行财务重组才是关键一环。

光大银行始于2004年下半年的增资

扩股工作目前已经暂停,转而寻求国家注

资,提高资本充足率,再引进外资作为战

略投资者。

“本来的希望向原来的大股东进行增

资扩股,并寻求民间资金的引进,但是后

来光大高层认为引入太多的民间资本,可

能对上市不太有利,所以最后放弃了引

进民间资本。”上述知情人土称。

2004年,光大银行曾一度计划增加

60亿股本(包括外资银行参股),募集不

超过90亿元的资金,并在浙江、江苏等民

间资本充裕的地方进行增资扩股的工作。

当时,不少民营企业对光大银行十分感

兴趣,据悉,甚至还有单笔投资高达40亿

元的,但最终还是没有得到光大高层以及

银监会的确认。

这位知情人士透露:“在董事长王明

权的推动下,光大一直在争取汇金的注

资。现在来看,应该不会太远,我们向民

间资本的增资扩股工作基本都已经停

止,汇金能够注资100亿,基本上就不需要

增资扩股。”

另有消息称,注资完成之后,财政部持

有的银证股权将被注销。这也未得到财

政部的证实。

“汇金公司的注资意图还是一个谜。此

前市场上的说法是100亿元左右,但从财

政部和银证两处都无法得到确认。”这

些数字,即便是注资也不是拍脑袋的

事情,这要等到清查完底后才能确定。”

据了解,国务院可能很快就会派由证监

会和汇金公司共同组成的检查组进驻

银证,审计摸底资产。但截至目前,检

查组还没有进驻,“审计摸底后再根据

实际情况注资和引进其他新股东。”

“银和银证人士介绍说,“至少要

到年底。”

另有消息称,注资完成之后,财政部持

有的银证股权将被注销。这也未得到

财部的证实。

“汇金公司的注资意图还是一个谜。此

前市场上的说法是100亿元左右,但从

财部和银证两处都无法得到确认。”

这些数字,即便是注资也不是拍脑袋

的事情,这要等到清查完底后才能确

定。据了解,国务院可能很快就会派由

证监会和汇金公司共同组成的检查组

进驻银证,审计摸底资产。但到目前

为止,检查组还没有进驻,“审计摸底

后再根据实际情况注资和引进其他新

股东。”银和银证人士介绍说,“至

少要到年底。”

另有消息称,注资完成之后,财政部

持有的银证股权将被注销。这也未得

到财部的证实。

“汇金公司的注资意图还是一个谜。此

前市场上的说法是100亿元左右,但从

财部和银证两处都无法得到确认。”

这些数字,即便是注资也不是拍脑袋

的事情,这要等到清查完底后才能确

定。据了解,国务院可能很快就会派由

证监会和汇金公司共同组成的检查组

进驻银证,审计摸底资产。但到目前

为止,检查组还没有进驻,“审计摸底

后再根据实际情况注资和引进其他新

股东。”银和银证人士介绍说,“至

少要到年底。”

银河注资启示 券业脱离边缘化?

■本报记者 郭宏超 孙健芳 李驯 北京报道

证监会对券业的发展路线,正在变得清晰。银河证券得到中央汇金公司的注资,申银万国和华泰证券得到央行再贷款,更多券商可以申请再贷款,民安证券、五洲证券同时被接管。

上一周是证券市场政策密集“轰炸”的一周,也是证券业开始发生革命性变革的一周,证监会关于券商分类监管、分别对待在实际操作层面上迈了一大步。

注资银河证券

这一步从银河证券开始。

6月13日,银河证券史无前例地向各大媒体通报了注资事件。经国务院批准,中央汇金公司拟出资对银河证券进行重组。银河证券总裁朱利亲自出面阐释注资的意义。

据悉,此次由国务院出面成立一个协调小组,央行金融稳定局、证监会

机构部、财政部金融司参与其中。据银河证券办公室主任徐旭介

绍,注资与此前银河证券的改制运动是连贯起来的。股份制改造是此次重组中最

重要的部分。银河证券的另一位人士称,此次重组肯定会引入他的新股东。

但汇金公司的注资意图还是一个谜。此前市场上的说法是100亿元左右,但从财政部金融司和银证两处都无法得到确认。“这些数字,即便是注资也不是拍脑袋的事情,这要等到清查完底后才能确定。”

据了解,国务院可能很快就会派由证监会、财政部和汇金公司共同组成的检查组进驻银河证券,审计摸底资产。但截至目前,检查组还没有进驻,“审计摸底后再根据

实际情况注资和引进其他新股东。”银和银证人士介绍说,“至少要

到年底。”

另有消息称,注资完成之后,财政部持

有的银证股权将被注销。这也未得到财

政部的证实。

“汇金公司的注资意图还是一个谜。此

前市场上的说法是100亿元左右,但从

财部和银证两处都无法得到确认。”

这些数字,即便是注资也不是拍脑袋

的事情,这要等到清查完底后才能确

定。据了解,国务院可能很快就会派由

证监会和汇金公司共同组成的检查组

进驻银证,审计摸底资产。但到目前

为止,检查组还没有进驻,“审计摸底

后再根据实际情况注资和引进其他新

股东。”银和银证人士介绍说,“至

少要到年底。”

另有消息称,注资完成之后,财政部

持有的银证股权将被注销。这也未得

到财部的证实。

“汇金公司的注资意图还是一个谜。此

前市场上的说法是100亿元左右,但从

财部和银证两处都无法得到确认。”

这些数字,即便是注资也不是拍脑袋

的事情,这要等到清查完底后才能确

定。据了解,国务院可能很快就会派由

证监会和汇金公司共同组成的检查组

进驻银证,审计摸底资产。但到目前

为止,检查组还没有进驻,“审计摸底

后再根据实际情况注资和引进其他新

股东。”银和银证人士介绍说,“至

少要到年底。”

另有消息称,注资完成之后,财政部

持有的银证股权将被注销。这也未得

到财部的证实。

“汇金公司的注资意图还是一个谜。此

前市场上的说法是100亿元左右,但从

财部和银证两处都无法得到确认。”

这些数字,即便是注资也不是拍脑袋

的事情,这要等到清查完底后才能确

定。据了解,国务院可能很快就会派由

证监会和汇金公司共同组成的检查组

进驻银证,审计摸底资产。但到目前

为止,检查组还没有进驻,“审计摸底

后再根据实际情况注资和引进其他新

股东。”银和银证人士介绍说,“至

少要到年底。”

另有消息称,注资完成之后,财政部

持有的银证股权将被注销。这也未得

到财部的证实。

“汇金公司的注资意图还是一个谜。此

前市场上的说法是100亿元左右,但从

资的唯一考虑对象。一开始是定了三家,银河证券、民族证券和中国科技证券,这三家都有财政部背景。

“但是,民族证券此前已经进行过增资扩股,还没有过限制期。另外,由于民族证券本身已经引进了一些其他股东,还有东方集团这样的民营企业,即使改制也要与其他股东协商,所以不像银河证券这样易操作。”民族证券的一位人士透露。最后中国科技证券和银河证券被确定注资,但知情人士透露,中国科技证券一直都有想从财政部独立出来的想法,最终谈判的结果是汇金只给银河证券注资。

据了解,证监会已经对大部分券商进行了评审,分类监管中的A、B类券商基本已经

甄别确定完毕。在股权分置改革推进的关键时期,对券商的处理也开始进入了真正的扶

优扶劣阶段。上周,银河证券得到注资承诺,申银万国和华泰证券申请再贷款。而12家创

新试点券商的再贷款模式则采用了美联储惯用的电话通知形式。“监管部门有关人员打

电话到公司,问需不需要申请再贷款,然后我们准备材料考虑要不要贷款。”一家试点券商

的人员称。

形成鲜明对比的是,民安证券和五洲证

券分别被信达证券和东海证券托管。此前

的今年1月和5月,大鹏证券和北方证券也分别被

江证券和东方证券托管。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

派驻了工作人员,托管小组也已进驻。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

派驻了工作人员,托管小组也已进驻。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

派驻了工作人员,托管小组也已进驻。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

派驻了工作人员,托管小组也已进驻。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

派驻了工作人员,托管小组也已进驻。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

派驻了工作人员,托管小组也已进驻。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

派驻了工作人员,托管小组也已进驻。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

派驻了工作人员,托管小组也已进驻。

“希望它(民安证券)不会成为一个包袱。”

与此同时,东海证券已向五洲证券各业务部

“重要作用”下拒绝动摇 6.8 行情基金仍在观望

■本报记者 孙健芳 申兴 北京、深圳报道

“虽然做了仓位调整,但总体仓位基本稳定,仍旧维持在 65%左右。”广发基金公司人士表示。而来自另外一些基金公司人士则称,6 月 7 日部分基金公司还在进行股票净减持。

此前,监管层正告基金业,“股市危急时刻,应发挥重要作用”,这被视为监管层要求基金“严防死守”。

没有增仓

在 6 月 5 日召开的第二十九次基金联席会议上,证监会要求基金“正确认识证券市场与基金之间的互动关系,更理性地看待目前的状况”,但基金似乎并没有响应号召而增仓。

由于前期仓位过重,基金们对“股市危急时刻,应发挥重要作用”的指令似乎力不从心。“公司总体仓位一直比较重,在 70%左右,目前只能做结构优化的工作。”深圳一家基金公司人士透露。

中信证券研究中心统计数据显示:在 5 月 30 日,88 只开放式基金加权平均仓位为 62.00%;封闭式基金加权平均仓位为 67.50%,而在 6 月 10 日,开放式基金加权平均仓位为 61.20%,封闭式基金加权平均仓位为 67.12%,绝对数据比两周前都出现了下降。

“如果考虑到上周股指高达 8.83%的涨幅,在扣除价格变动因素外,实际上上周多数基金采取了小幅减仓行为。”中信证券研究部江赛春撰文指出。

来自上涨行情中的赎回压力是基金不得不抓住机会出货的另一个原因。短期来看,“基民对市场无太大的信心,短线上涨和回调都会让他们赎回基金。”中国科技证券唐永刚曾提出。

由于基金缺乏有效的融资渠道,一旦赎回潮来临,只能被动杀跌,所以在股市上涨和后市预期不明朗的时候,基金更加愿意作出主动调整。

但这引起了基金重仓股的下跌,并让整个市场预期更不明朗。部分专家还分析,如果未来市场发展中没有基金重仓股走好,管理层努力营造的反弹行情将会很快夭折。

来自基金公司的消息称,证监会基金部和各地证监局领导在 6 月 16 日前往各大基金公司指导工作,可能又要发令严禁卖股票,“但是不排除透露一些新的利好政策。”一些基金公司人士怀有憧憬。

“但在目前的点位上,每个投资实体都是个别决策,光靠基金是没有用的,因为我们只代表了市场参与者的一部分。”南方一家公司投资总监有些

悲观,而广州一家基金公司市场部人士则表示,“监管层没有权力要求我们加仓,也没有权力要求我们坚决入市,我们只对持有人和股东负责。”

担心宏观面

即使基金经理手头还有现金,但对宏观面的担忧也导致其谨慎入市。

之前,易方达总经理叶俊英曾表示,“虽然宏观经济预期不明确,部分行业处于景气的高峰,但相信政府会根据经济形势作出相关选择,从而控制经济中相关层面的速度。政府也有手段控制经济增长的速度。”

但不断增加的业绩预警公告强化了基金经理的不确定预期。6 月 15 日,一汽轿车发布业绩预警公告,这带动了整个汽车行业股票出现下跌,而且都是基金重仓股。

基金经理前期对宏观经济的担忧正逐步变成现实,截至 6 月 9 日,沪深两市发布上半年业绩预告的 314 家公司中,“报喜类”140 家,占 44.59%;“报忧类”174 家,占 55.41%。

“中国股市的行业构成主要由工业类股票构成,且集中于工业的上游行业。中国股市对于经济增长,特别是投资有较高的敏感度。在 2004 年,能源和原材料两个行业在市占中的市值占比为 33%左右,但它们提供的利润占整个市场的 55%以上。”中信证券程伟庆在报告中判断。

他认为,在过去数年,经济增长导致了大宗商品价格上涨,而价格上涨导致了公司盈利的大幅增加。但从 2005 年起,由于人们预测经济增速开始减缓,大宗商品的价格也会随之下降,这将打击中国股市中上市公司的盈利基础。

“实际上,上市公司的盈利增长是否见顶在今年的一季报中已经初见端倪。”程伟庆指出,2005 年 1 季度可比上市公司的总收入同比增加 27%,而净利润仅增加了 9%。其中能源和材料行业亏损家数均呈现增加。并且,“从 4 月以来的数据看,高盛商品指数的能源指数和材料指数已经开始下跌,这对于盈利基础相对狭窄的中国股市无疑是一个利空因素。”

部分专家还认为,货币和信贷增速趋缓也是未来中国经济高速增长势头很可能终结的信号。央行 5 月份 M2 月环比增长率仅为 14.1%,低于今年以来一直在 15%的货币政策目标;M1 同比增长率为 10.4%,比央行 15%的调控目标低近 5 个百分点。信贷增速已连续 5 个月下降,并有加速下滑的趋势。

难料股权分置机会

来自股权分置中的投资机会同样难以把握,这是基金不敢增仓的第三个原因。

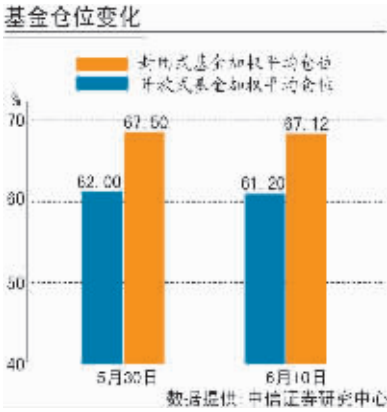
“由于规定了试点公司条件,去除 ST 公司之后,市场能够投资的股票不是很多。”华鼎财经分析师表示。

而且,相比价值投资理念,股权分置概念显然缺乏统一标准。6 月 10 日,三一重工方案通过,清华同方被否。虽然出现不同投票结果,但两只股票短期之内都出现大涨。“市场的热点开始追逐参加股权分置表决的一些股票,不管这家公司的资质如何,股权分置试点的一些股票总是容易获得上涨的机会。”上述分析师指出。

是追逐概念还是坚持理念?基金在市场压力下开始摇摆,也开始巧妙地对投资理念做出修正。

虽然多数基金公司如招商基金一样公开表示,“公司的投资策略不会因为股权分置而发生‘估值混乱’,我们会坚持价值投资的理念,通过计算公司长期的内地价值来指导我们的投资策略。”但部分公司已经将试点因素加入了投资策略,融通基金就表示,“基于对国资委下属蓝筹公司将加入试点的考虑,我们认为如果目前大盘有行情,那么行情的主线是以中石化、长江电力、宝钢股份、中国联通等为代表的大盘蓝筹企业,对此我们在资产配置当中应该适当增加比例。”

而在操作上,几乎所有的基金目前都以观望为主,“我们的想法是少动多,在当前情况下,作出一个比较大的举动是有风险的。”广发基金投资总监朱平说。



首批股权分置试点终场插曲——

金牛能源 原罪”风波

■本报记者 欧阳晓红 北京报道

上周末,处于投票关键时刻的金牛能源(000937)因遭股票发行违法质疑而被推至漩涡中。

“金牛能源股票发行违法应停止股权分置改革。”6 月 15 日,市场资深人士张卫星发文诘问其设立的合法性。翌日凌晨 4 点,金牛能源发布紧急澄清公告称,“金牛能源的设立与股票发行均履行了必要的法律程序,并获得有权部门的依法批准,合法有效;同时表示将向不当言论保留对相关责任人的追诉权利。”投票紧要关头,公司惟恐受影响步清华同方股改夭折之后尘。

风波起始

“金牛能源股份制设立环节有悖于现有的法律规定。”张卫星认为,金牛招股说明书显示其设立为募集方式,其中邢台矿业(国有股东)认购 32500 万股,社会公众认购 10000 万股,总股本为 42500 万股;显然,股份公司为各个股东出资入股新设立,系“同次发行”;而就各个股东的出资入股,《公司法》第 103 条规定,同次发行的股票,每股的发行条件和价格应当相同。任何单位或者个人所认购的股份,每股应当支付相同价格。

但在张卫星看来,金牛各个股东的真实出资情况差距甚大,邢台矿业投入资产 49557 万元,折合出资额为 1.525 元/股;社会公众股出资为 78300 万元,折合为 7.83 元/股。张认为明显存在出资不实的违法行为,应停止股权分置改革。

金牛能源 6 月 16 日发布澄清公告,称公司“依法批准设立”,“依法批准发行”,“履行了所有必要的法律程序,并获得有权部门的依法批准”。

张卫星表示,并非有意与金牛过不去。由于存在历史遗留的法律问题,大股东用当前的支付对价方式的股改在法律面前行不通。任何流通股股东都可以以此为由起诉,要求大股东补足入股资金。

不过,国泰君安的一位人士称证监会在布置股权分置改革的工作过程中,曾反复强调支付对价不是任何性质的补偿。“这样的话,其实就把所有的问题都打包了,无疑是种‘和稀泥’,有意混淆概念。就像第一批的四家试点公司中既有类发起设立的整体改制,也有募集设立。”市场资深人士陈生直言。

他还表示:“就算三一重工、紫江企业股改方案再差,我也会支持;而清华同方与金牛能源的方案再好我也会投反对票。原因就一个:属募集方式设立发行的上市公司身份不纯正——摆脱不了发行原罪的质问,必须厘清了出生,标明属性,才有资格去做试点方案。”

“一块旧伤疤”

市场上到底还有多少同样类型的上市公司?张卫星与陈生的答案几乎不谋而合,均称“百来家”。

“依据中国上市公司股权结构的投资者关系及其历史演变,大致可分为五种:发起设立;募集设立;有限责任公司整体变更;没有经过 IPO 就直

接上市;发生非流通股股权变更。”陈生介绍。

按时间推算,这“百来家”的形成介于 1994 年 7 月 1 日《公司法》正式实施之后与 1998 年 8 月 5 日(简称“8·5”)监管部门电话叫停通知之间。“《公司法》之前是定向募集发行,其过程为向大股东认购和内部职工认购,二者为同股同价。”陈生说,“而金牛侥幸过‘8·5’之关。可能是最后一批。这四五年间惟国企才具备募集设立资格,但并非所有国企都采取募集方式,概算下来,有百来家这样的上市公司。”

1998 年 8 月 5 日和 1999 年 2 月 9 日,证监会分别以“电话通知”和“4 号文”的形式,彻底叫停了当时通行的“募集设立”。

业内人士透露,叫停原因是,“募集设立”似乎是监管部门的一个阴影,因其明显违反《公司法》第 130 条第二款,审批了若干“同股不同价”式的“募集设立”。

第一批股权分置试点进入尾声之际,金牛风波揭开了“旧伤疤”。

张卫星表示,中国股市当前的股权分置难题,关键之一是要解决类似金牛能源存在的特殊“股权分置”遗留账。

但用国泰君安证券一位老总的话来说,就是:“在那段时间,国企募集上市是一个比较通行的做法,法律意义上有一定司法解释,即便真的有问题,责任不应该由上市公司来承担。”

“辩证来看,目前既是管理体制又是市场机制的制度在演变过程中,从最初发展到最后完善,肯定会在不规范,这是历史原因造成的,不能单将矛头对准某一方。”重庆市丽达律师事务所杨瑜琳律师认为应客观看待。

不过,当务之急是找到解决之道,求全责备或矫枉过正都会有失偏颇。

“以前是谁的责任暂时不用管,再说也可能管不上;出现问题去适时应对才是上策。”杨瑜琳认为,“向当地政府、机构,哪怕是中小投资者求解,找到办法。立足于股改方案被市场接受的现在,哪怕是做出让步,找到几方利益的平衡点。其实,上市公司能否真正与市场、中小投资者建立畅通的沟通机制对股权分置试点至关重要。”

而在张卫星看来,现在也为时不晚,他有四种办法:补足每股出资差额;按出资差额的比例缩股;上述两种方法并用;流通股按比例退还超出的入股资金。

6 月 17 日下午 2 时许,金牛能源临时股东大会按时召开,现场股东 19 人,除大股东外,其他股东最高持股只有 5000 多股,没有机构投资者到场。在 72855 股有效股票中,61320 股同意,11535 股否决,现场投票通过。不过,由于公司的流通股高达 2.15 亿股,因此,方案最终能否通过取决于网上投票的结果。

此前大会曾宣布,公司将于周二公告表决结果,周三股票复牌。

花更少时间处理书面工作 用更多时间追求利润增长

选择基于英特尔®处理器的电脑,强大性能助你业务管理自动化。



含超线程(HT)技术的英特尔®奔腾®4处理器,赋予电脑强劲动力和超高性能,使你能实现日常管理的自动化。让账目和数据管理的过程变得更简单、更省时,从而你有更多时间专

注于真正重要的事情——促进业务成长。这才是时间的合理化应用。获得值得信赖的高品质和高可靠性,信赖英特尔!

请访问 intel.com/cn/smb



财富

股权分置试点 富人游戏”谁玩得起？

三一重工：游说队伍和增值的 7 亿财富

■本报记者 蓝妹 长沙 广州报道

被称为“破冰之旅”的股权分置试点首家通过试点方案的上市公司——三一重工方案实施日，在流通股东们收获账面 50%以上收益的同时，公司实际控制人梁稳根的身价也由 10 亿元飙升至 17 亿元左右。

与为推动方案实施所付出的代价相比，梁稳根可谓是“获利丰厚”。

6 月 10 日，在五星级酒店湖南国际影视会展中心举行的三一重工临时股东大会给到场的人留下了非常深的印象，一位流通股东称这是他参加的所有股东大会中最豪华最有气势的。会展中心有关人士称，该场所仅半天的场租费折后价是 4 万元。再加上李谷一的出场费、乐队劳务费、中小股东午餐、晚餐费，以及接待安排申万巴黎基金总裁唐嘉明等机构投资者、吴晓求等二十余人的住宿交通费用，保守估计，仅这一天，三一重工的花费投入当在 30 万元以上。

“我们是积极、主动、热情极高地参加了股权分置改革试点”，三一重工执行董事向文波表示，“我们跟流通股东有着充分的沟通，付出了相当的‘诚意’。”

按照三一承诺的出售价格 19 元计算，修改方案让梁稳根们多支付流通股东“对价”300 万股，意味着其财富身价要累计减少 5700 万元。现在看来，这 5700 万代价成为方案通过后梁稳根身价提升的最直接有效的投入。

更多真金白银的投入在“诚意”背后展开。自从今年 5 月初接到证监会批准股改试点方案通知的那一天起，向文波等三一高层据称每天几乎都要工作 15 个小时左右。而梁稳根与向文波这一个月的日程表里，排得满满的都是拜访机构投资者、与投资者沟通。这笔主要的差旅费用，三一方面称目前无法统计。

6 月 5 日，三一重工网上投票的前一天，副总经理毛建华就和公司所有高层亲自率领 200 多人的庞大队伍，奔赴

各大证券营业部之间，说服中小股民投赞成票。

此外，作为参与表决方式之一的委托独立董事代为投票方式，三一重工指定的独立董事钟掘称，派出 27 名经理到全国各大主要城市，其出差费用亦来自三一方面。

保荐人华欧国际在成功帮助三一通过了股改方案后，其将获得的业务收益到目前为止还不得而知。不过，业内的普遍报价是 100 万元到 200 万元。

三一股改过程中，向文波曾称“这个过程是一个博弈，最大的蛋糕是什么呢？就是下一步的股权分置改革”，而对于以财富飙升为直接驱动力的民营企业而言，不惜代价与花费，如愿获得了股改方案顺利通过，这场博弈与赌博的结果是完全值得的。

清华同方：千万元没有收获的试错

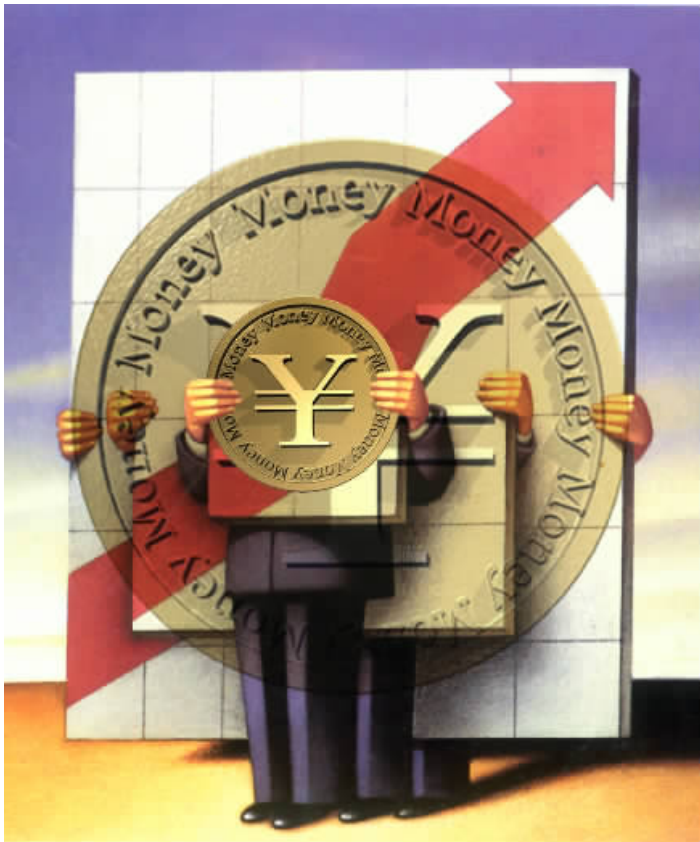
■本报记者 邹光祥 尹先凯 北京报道

1 个月花掉 1000 万元。这是清华同方付出的试错成本。“我们也不知道花了多少钱，没有人去统计，连个概念都没有。”公司一位不愿意透露姓名的副总裁表示。

本报记者从多个渠道获悉，清华同方为此次股权分置试点花费不菲，保守估计至少在 500 万元以上。更有保荐机构称，清华同方的整个公关费用达到了千万元之巨。

这一数字是在 6 月 15 日证监会召集 45 家保荐机构的内部会议上被提及的。不过，它并没有引起与会者过多的关注，仅仅是有保荐机构发发牢骚，提醒监管层注意保荐机构的风险。

为说服投资者、尤其是流通股东认可方案并参与投票，清华同方可谓使出了浑身解数。前后举行了 8 场投资者沟通见面会，其中 2 场规模盛大的路演更是花费不少，再加上公司高管前往深圳、成都、重



■插图/姜源

庆、上海等地频频拜访机构投资者和与流通股东见面，上述活动都需要花费。

在有投资者质疑方案后，6 月 1 日，3 日，清华同方连续举行了两次网络路演，共计 4 小时。

据全景网络的一名员工透露，在网络进行路演的费用是每小时 2 万元，如此算来，清华同方的路演费用 8 万元。此外，在媒体的公关费用、形象宣传、广告费用等一共加起来 500 多万元。据了解，这 500 万元的费用主要花在三大证券媒体上。“平均每家媒体有 100 多万元，其中有一家媒体更是超过了 200 万元”。

再加上保荐机构的“顾问”费用，以及一些“隐性”的公关费用，看来，某保荐机构有关清华同方公关费用达千万之巨的说法并非空穴来风。

股权分置对上市公司来说，是一次巨

大的考验。不仅要向流通股东支付对价，而且动辄数百万的公关费用也对公司构成压力。而对方案最终被否的上市公司，是否也意味着这些花销最后变成了昂贵的学费？而且，谁成为最后的埋单者？从目前来看，由上市公司支付费用的可能性很大。

“如果做股权分置，我想会花几百万吧。”陕西一家上市公司的董事长认为，“如果可能，将方案整体打包给保荐机构可能会更好，也有利于控制成本，毕竟保荐机构做推荐、路演和公关更擅长。”

上述清华同方副总也承认，“一开始，谁也不知道要花多少钱，主要视整个进程而定，时间越长，沟通的次数越多，其花费就越大。”而且，他还表示，“在总结经验和教训的同时，清华同方已把主要精力放在了向全国流通股东重新征集方案上，我们不会为此设置时限。”

试点的成本和收益

■庄云志/文

股权分置改革首批试点已接近尾声，随着相关的操作规则的出台，改革的细节也逐渐清晰起来。但是关于实施股权分置改革保荐机构的收费标准、由于改革所发生的费用由谁来承担等，却一直没有明确的规定。也就是说，改革成本多大，改革成本的承担者尚不得而知。

费用主要包括保荐机构的费用、召开股东大会以及各种沟通会的费用、网上路演等媒体宣传的费用。其中，支付给保荐机构的费用是“大头”。据悉，目前首批试点四家公司的保荐机构向证监会申报的收费是 200 万元到 300 万元，这可能也是以后试点公司保荐机构的收费水平，而随着改革试点的全面展开，收费标准将降到 100 万元左右，视公司的不同情况而定。由于其他费用较少，因此可以估算出一家上市公司改革总成本在 200 万元到 300 万元之间，当然这其中没有包括公司管理层为此而付出的大量时间和精力。如果把这些时间和精力视为公司管理层的职责所在的话，那么可以说股权分置的改革成本对一家上市公司而言并不算大。

从法理上说，实施股权分置是非流通股东由于解除上市时流通股东作出的非流通股不流通的承诺而须向流通股东支付对价作为违约费用，那么，股权分置是非流通股东和流通股东之间的事，不涉及上市公司。而且，根据证监会颁布的《关于上市公司股权分置改革试点有关问题的通知》，股权分置改革应该由非流通股东提出，那么，改革的成本应该由非流通股东承担。但是，在股权分置改革的实际操作当中，首批试点的上市公司却一直扮演股权分置改革组织者的角色，因此，根据实际的情况，改革成本将很有可能由上市公司承担，付出成本之后，能带来多少收益呢？

首批试点公司的四个方案，一般都假定公司的价值在改革前后不发生变化，因此，改革的核心就在于流通股东和流通股东之间的利益重新分割，也就是说，蛋糕并没有变大，只不过要重新切割。但是，客观的说，这种假设在很大程度上造成了一些投资者的误解，导致了部分投

资者将过多的精力投入到讨价还价中去，而忽视了改革后公司价值提高而带来的好处，从而做出了非理性的判断。

毫无疑问的是，股权分置改革将大大提升公司的价值。原因何在呢？改革后上市公司的治理结构将得到根本性的改善。股权分置情况下，公司治理结构扭曲，作为非流通股东，其股权的价值不能通过市场价格表现出来，因此由其控制的公司财务行为就极有可能倾向于增加公司净资产的圈钱行为或者资产转移的关联交易行为。而且，由于股价无法反映公司的真实价值，再加上公司无法回购流通股或者发行股票时预留一定的额度作为实施股票期权的股票来源，因此，目前在世界通行的股票期权制度在我国无法实施。这样，就进一步恶化了公司治理，公司管理层未能获得正当的激励，那么他们很可能倾向于过度的职务消费甚至于做出违背于公司利益的决策来。

全流通市场上的上市公司，其治理结构将得到极大的改善，股东的利益将更加紧密地与公司的股票价格联系起来，股东之间的利益也更趋于一致，这样就最大程度地限制了大股东损害公司和其他股东利益的行为，自然，公司的价值就得以提高。另外，管理层股票期权的实施，也将激励管理层尽最大的努力提升公司的价值以实现自身的企业家价值。

事实上，由于改革成本较小，即使由非流通股东来承担改革成本，也不会招致其反对。以三一重工为例，非流通股东支付的对价为 2100 万股股票和 4800 万元现金，假定全流通后的股票市盈率为 10 倍，那么股票的价格将达到每股 13.6 元，也就是说，三一重工来非流通股东支付的对价达到了 3.34 亿元。如果三一重工非流通股东承担了改革成本，与支付的对价相比，也是很小的，不会超过 2%，即 600 万元。而 600 万元与非流通股东持有的股票在全流通后高达 21 亿元的市值而言，更是微不足道。可以看出，无论股权分置改革的成本由谁支付，收益都会大大超过成本。

（作者为华夏证券研究员）

中国平安

专业 · 价值 PING AN OF CHINA

千里之后 是万里

中国平安上市一周年

再启征程，邀你同庆

一年搏击，一年成长，千风百浪之中铸就实力。

2004年6月上市至今，在您的爱护与支持中，本着“国际化标准，本土化优势”的经营及管理理念，中国平安市值突破100亿美元，成功跨入国际大型金融保险企业行列。

今天，我们拥有更强的实力，怀着更远的雄心继续起锚远征！

在这个特别的日子，我们准备了精彩活动邀您同庆，一齐分享中国平安再启征程的喜悦。活动详情请留意相关宣传资料，或与中国平安的业务员联系。

上市一年，成就千里：

- 四度获得“最受尊敬企业”称号
- 2004年新上市公司最佳投资者关系奖
- 2004年度最佳企业公民
- 2004最有影响力品牌
- 最具生命力企业第一名

沿途有您，平安的天地将越来越广阔！

活动期间，为您的孩子购买指定产品，平安将代向中华骨髓库捐赠5元“爱心基金”，并赠“爱心宝宝”证书一份。

让每个家庭拥有平安

95511

PA18 新财富 .com

中国平安 平安中国

中国平安上市一周年

再启征程，邀你同庆

一年搏击，一年成长，千风百浪之中铸就实力。

2004年6月上市至今，在您的爱护与支持中，本着“国际化标准，本土化优势”的经营及管理理念，中国平安市值突破100亿美元，成功跨入国际大型金融保险企业行列。

今天，我们拥有更强的实力，怀着更远的雄心继续起锚远征！

在这个特别的日子，我们准备了精彩活动邀您同庆，一齐分享中国平安再启征程的喜悦。活动详情请留意相关宣传资料，或与中国平安的业务员联系。

上市一年，成就千里：

- 四度获得“最受尊敬企业”称号
- 2004年新上市公司最佳投资者关系奖
- 2004年度最佳企业公民
- 2004最有影响力品牌
- 最具生命力企业第一名

沿途有您，平安的天地将越来越广阔！

活动期间，为您的孩子购买指定产品，平安将代向中华骨髓库捐赠5元“爱心基金”，并赠“爱心宝宝”证书一份。

让每个家庭拥有平安

95511

PA18 新财富 .com

中国平安 平安中国



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 20 日

中铝扩充“垄断帝国”

■本报记者 徐正辉 特约记者 戴志雄 实习记者 张向东 河南、北京报道



中国铝业现任董事长兼首席执行官肖亚庆

整合河南铝加工业只是其中一小步，中铝似乎想得更远。坐镇中原，然后四面出击，中铝的铝加工业版图渐渐明晰

全球第二大铝业公司、拥有中国氧化铝市场 97% 份额的中国铝业股份有限公司（下称中铝）现在希望对下游的铝加工业加强控制。

氧化铝是重要的工业原料，中铝因为垄断经营而坐享厚利，现在铝加工的前景更具诱惑力，但这却是中铝产业链中最薄弱的环节，2004 年全国铝加工业产能为 400 万吨，而中铝只有 27 万吨。中铝意识到“一条腿走路”的风险，于是在 2005 年将发展铝加工业提到重要议事日程，要形成与其产业链相匹配的铝加工产能需达到年产 200 万吨的规模，这将占中国铝加工市场的 40%。

6 月 14 日，记者从郑州市经济技术开发区（东区）招商二局获得信息，中铝将在郑州新建一条冷轧生产线，规划板带产能为 12 万吨。河南是中铝最大的生产基地，中铝下辖的 6 大氧化铝厂有两家在河南，中铝的铝加工业将从这里开始，迎来一系列的整合。为此，中铝在准备 A 股上市的同时开始计划发行 50 亿人民币短期融资券，为扩张进行资金准备。

铝业帝国正变得更加庞大。

格林山庄的声音

6 月 14 日上午，由郑州市长王文超、中国铝业公司总经理助理丁海燕等成员组成“督战团”前往郑州东开发区，为即将开工的中铝郑州铝加工基地进行前期总动员。

这显然不再是秘密，被称为中铝河南铝加工整合“总师”的中铝河南铝加工有限公司成立于今年 4 月 15 日，由中国铝业公司、洛阳市伊川电力集团、新安电力集团、中色科技股份有限公司携手组建。新公司尚未挂牌，而筹备组的临时办公点位于格林山庄 121 号别墅，他们的最终任务是使中铝在河南的铝加工业达到 50 万吨的规模。

筹建处成员主要来自中铝河南分公司、中色科技、洛阳有色院和第六冶金建筑公司，组长由中国铝业公司总经理助理丁海燕出任。筹备组成员组负责人之一夏超负责河南中铝铝加工基地整合的具体工作，如资产评估、合同起草、双方谈判和各种手续的审批等工作，他强调，中铝以前是资源型企业，现在要走加工延伸之路，向下游扩展。

为了达成这样的目的，中国铝业公司首先开始公开招聘中铝河南铝加工基地筹建处负责人。招聘公告对中铝河南铝加工基地筹建处这样介绍：筹建处负责郑州铝加工新建项目的同时，负责对河南现有铝加工企业进行重组和整合，组建“中铝河南铝加工股份有限公司”，

以达到在河南省形成年产 30 万-50 万吨中高档铝板带箔加工基地的发展目标。

6 月 16 日，中铝公司人力资源部人士对记者表示，河南项目拟招聘 3-4 人，目前最后一轮笔试面试均已进行完，所招聘人员的录取与任命工作也已进入公司的最后讨论阶段。招聘人员先在河南基地工作，筹备状态结束后直接转入公司经理层。

河南：整合分三步走

国际铝业大亨基本上都具有从生产氧化铝到电解铝、再到铝加工及其深加工的完整产业链。近几年在铝加工上的投资和利润比重已超过氧化铝、电解铝的总和。

中铝公司夏超在接受记者采访时表示，国外的大型企业下游一般做得比较好，无论是资产还是产值，一般都是下游大于上游。而国内的铝加工包括中铝在下游铝加工领域，资产和产值都较少。因此，中铝近期的口号是：优先发展氧化铝，快速发展铝加工。

光大证券铝行业研究员衡昆也表示，铝加工是中铝产业链中最弱的。这和中铝氧化铝占国内 97% 的市场份额并不匹配。中铝对河南的新一轮筹划始于去年。

2004 年，中铝集团与河南省政府签订铝加工整合协议，这成为双方发展的指南针。2005 年中铝便迅速在河南展开了行动，郑州项目外，河南整合路线的第一步选择在洛阳。

中铝河南铝加工有限公司第一步要整合三个项目，除郑州东开发区中铝基地项目外，另外两个分别是伊川县基地项目和中色万基项目。

在伊川县，伊川电力曾建立一条热轧生产线，于 2004 年 10 月份开工，规划产能约为 20 万吨。然而，这里更多生产的是铝加工中间产品。为此，伊川电力在洛南开发区又建了一个 20 万吨的冷连轧生产线，对伊川县生产的热轧卷进行深加工。



工，最终形成 20 万吨铝板带、铝型材等。

而中色万基是中铝在河南境内早期拥有的唯一一家铝加工企业。该企业于 2002 年 6 月份开工，主产铝板带箔，设计生产规模为 15 万吨。至于中铝是否整合中色万基，该公司总经理郭峰表示，筹备组也没有开会，现在也只是在评估阶段，“但这些都是股东之间的事情，我们只是配合。有可能是 2006 年动工，但现在还难说，主要看中铝的态度。”中色万基约占 700 亩土地，在公司东面还有一部分空地，中色万基公司正准备规划二期工程，届时将达到 30 万-40 万吨的规模。

目前，中铝和新安电力在计划在郑州再建一个郑州万基项目，郑州万基铝箔是一条新建的高精铝箔生产线，规划产量为 1.5 万吨，2005 年年底可投产。这是中铝第二步整合的框架，除此之外，郑州铝业公司，该公司箔轧厂 1#、2# 铝箔轧机已正式生产，3# 铝箔轧机也已完成全部调

中国铝业产能扩张计划 单位:万吨			
	新增产能	预计投产时间	投产产能
氧化铝			
山西分公司	80	2005 年 8 月	220
河南分公司	70	2005 年底	200
山东分公司	32	2006 年	130
中州分公司	30	2004 年底	140
贵州分公司	40	2005 年底	120
广西分公司			85
合计	252		895
电解铝			
青海分公司	8.5	2004 年底	40
贵州分公司	17	2005 年底	40
广西分公司	25	2005 年底	38
山西华泽铝电	28	2005 年底	28
山东铝业			6
合计	78.5		152

资料来源:公司公告,光大证券研究所



资料来源:有色金属工业协会,光大证券研究所

试工作，可投入正式生产，届时可达 10 万吨铝板带箔。

中铝整合河南铝加工业的第三步瞄准了包括三门峡等地在内的河南其他铝加工业。“如果这种整合的成本过高，中铝可能以合作为主。”筹备处人士表示。6 月 16 日，来自北京的国浩律师事务所的律师和审计人员都相继到达郑州，针对中铝河南铝加工有限公司的整合业务展开工作。

全国目标是东经？

显然，整合河南铝加工业只是其中一小步，中铝似乎想得更远。坐镇中原，然后四面出击，中铝的铝加工业版图渐渐明晰。

中铝的铝加工业棋局最早落在重庆，这也是此前中铝铝加工的主要基地之一。早在中铝公司成立不久，公司高层便把眼光放在国内最大的铝加工生产企业西南铝身上。2001 年 3 月份与重庆市政府就西南铝股权划转达成了协议，2002 年，西南铝顺利并入了中铝。中铝寄希望于西南铝能够真正挑起中铝铝加工业的发展大梁，开始加快其后继项目——被列入国家经贸委“双高一优”项目导向计划和第四批国债支持项目的国内第一条铝热连轧生产线技术改造项目建设，2004 年西南铝完成产量 21 万吨，占到中铝公司铝加工产量的 75%。

而 6 月 26 日，中铝西南铝板公司将正式投产，每年可以生产 35 万吨铝板带箔。

中铝随后也开始了对铝加工优势企业进行整合，并开始通过资本运营来快速壮大铝加工能力的序幕。地处东南的福建瑞闽铝板带有限公司成为优先考虑的目标。

福建瑞闽铝板带有限公司是南平铝业 1992 年 9 月组建的合资企业。1996 年正式投产。开发出的主要产品 PS 板基、铝塑带材及其它铝及铝合金板带，产量位居全国同行业第三位。2004 年 12 月 19 日，由中铝（控股 50%）、福建南平铝业、MillenLtd 三方共同出资组建中铝瑞闽铝板带有限公司，至 2005 年年底，该公司可形成 6 万吨的铝板带产能。

在西北方面，2005 年 1 月，中铝收购控股兰州铝业，兰州下属的国内三大老牌铝加工企业之一的西北铝加工厂自然也就跟随到了中铝的铝加工麾下，为其新增了 5 万余吨的产能。此外，中铝参股的其他铝业公司和下属的山东铝、长城铝、贵州铝等企业每年的产能也可达到 1 万吨。

中铝整合的下一个目标会是谁呢？原属国内三大老牌铝厂的西南铝和西北铝双

双步入了中铝，剩下的只有东北轻合金有限责任公司了。这家企业原是中铝的老东家，目前铝镁合金加工材总产能超过 25 万吨。中国铝业现任董事长兼首席执行官肖亚庆曾在东轻有过 10 多年的工作经历，中铝会不会向东轻伸出橄榄枝呢？假如存在这场较量，中铝的优势不言自明。

如果可以顺利完成这些整合，中铝计划在 2006 年形成铝板带箔产能 120 万吨、销售收入 120 亿元的愿望并不只是说说而已。

而到 2010 年，中铝的设想是形成总产能 200 万吨，实现铝材产量达到 150 万吨，销售收入 250 亿元，真正成为世界铝工业的“脊梁”。

资金风险

但由于中铝整合的目标都是国内现阶段紧缺的高精尖铝加工项目和企业，其整合到底会给投资正热的铝加工业带来哪些影响？中铝能顺利完成铝加工的整合大业吗？中铝的资金后盾有多强？众多疑问随即产生。

6 月 11 日，中铝召开了股东大会，计划发行 50 亿人民币短期融资券，这是国家发改委为扶持发展大型国有企业刚刚创造不久的金融融资工具，利率甚至低于存款利率。而 6 月 14 日，中铝首期 20 亿短期融资券开始认购，在上报发改委关于人民币短期融资券的申请中，中铝称：所融资金作为公司的业务扩张和短期运营费用。这是一个很含糊的描述。业内人士分析认为，这 20 亿实际上就是为了中铝在河南发展用的。

事实上，中铝一直准备在 A 股上市，原计划在 2005 年底完成，但由于这需要经过证监会的审批，而且难度比较大，审批时间太长，所以先采用了人民币短期融资券这一方式。有色金属技术经济研究院一位不愿透露姓名的人士对记者称：“中铝一直‘吃’并得很厉害，资金对于它来说不是问题”。但不可否认的是，中铝对铝加工的整合，在优化和完善其自身产业链的同时，对铝加工业的影响显而易见。众多优势项目和企业再度向单一企业集中，将减少其他企业在高精尖领域的竞争，抑制铝加工业的投资热度，而中铝对铝产业的控制则继续加强。

链接

百度一下 (www.baidu.com)“中国铝业股份有限公司”，相关网页 18500 篇。目前中铝公司几乎垄断了全国氧化铝的生产贸易，分析人士认为，政府将优先支持中铝的发展，以此为契机促进行业的整合，原因是中铝本身规模很大，竞争力强。

货物流、信息流、资金流

一整套供应链解决方案

为您传递更多

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

ups.com/cn/delivermore

为您传递更多

海尔的国际化之路

美国

1999年4月30日,海尔集团在美国南卡罗来纳州的生产基地奠基。首期项目已于2000年3月建成投产,在美国冰箱企业中排名第六。这是中国制造业在美国最大的投资项目

欧洲

自从1990年,海尔首次出口德国2万台冰箱,海尔吹响了向欧洲家电市场进军的号角。2001年6月19日,海尔集团并购了意大利一冰箱工厂,这是继在美国之后,海尔在欧洲也初步实现了三位一体本土化模式

中东

2005年3月1日,海尔中东电器有限公司在约旦首都安曼举行开业典礼。目前,海尔已在伊朗、约旦、突尼斯、尼日利亚等国家建立工厂,在约旦成立海尔中东贸易有限公司

日本

2002年1月8日,海尔通过与日本三洋公司竞合的方式成功进入日本市场
2002年5月,三洋海尔株式会社经销的海尔品牌家电全面进入日本家电市场

亚太

2001年4月,海尔海外第二个工业园在巴基斯坦奠基,2002年5月6日,第一台海尔洗衣机在巴基斯坦海尔工业园走下生产线

海尔竞购家电巨头美泰意在扩张北美销售网络

■本报记者 尹永涛 济南报道

继联想成功收购IBM全球PC业务之后,中国企业的又一次国际收购浮出水面。

海尔集团——中国最大的白色家电制造商——正考虑收购美国电气业巨头美泰公司(Maytag),后者是一家具有百年历史的美国老牌家电企业,不过目前却遇到了经营上的困难。

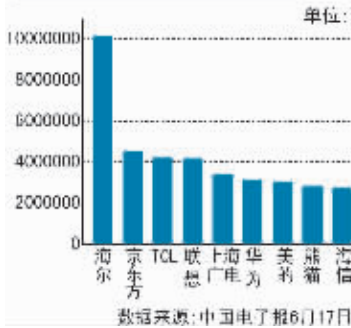
“海尔集团目前正在对此密切关注,但并没有作出任何决定。”海尔集团企业文化中心部长、新闻发言人汲广强在电话中对本报记者称。这是迄今为止为止海尔集团对国内媒体惟一的正式说法。

如果此次收购成功,海尔将在国际化征程中迈出具有里程碑意义的一步。

海尔静默

海尔在上海和香港的两个上市公司未就收购事宜发布相关公告。有分析人士猜测,这家中国白电巨头正处于收购前的静默期。据本报记者了解,

2004年中国电子企业十强营收对比



海尔集团资产运营部部长龚明目前正在海外出差,但海尔有关人士并未透露是否参与谈判。

《金融时报》6月15日的报道称,美泰上月同意Ripplewood Holdings以21亿美元的价格收购,由于上月交易是独家谈判达成的,没有经过拍卖,因此合并文件包括了一项条款,允许美泰在30天内征求其它公司报价。此一条款将于6月17日到期,届时美泰与其它收购方谈判的大门将正式关闭。

Ripplewood Holdings是美国纽约的一家著名投资机构,所出21亿美元的收购价主要包括11.3亿美元现金和9.75亿美元的债务。

但《金融时报》又称,“最后期限可能会延长”。一位关注此项并购的家电行业分析师向记者断言,这项收购不会止于6月17日,它将是一个漫长的过程。

根据美泰与Ripplewood的协议,美泰在6月18日以前可以积极争取新的报价,此后,美泰可以考虑其它报价。如果美泰与Ripplewood的协议最终失败,Ripplewood可以得到4000万美元的解约费。

美泰是一家年销售额达47亿美元的商用及家用电器企业集团,在2005年的美国财富500强企业名单上位列第361位,是美国家电市场第三大企业,位居惠尔浦和力诺国际(Lennox)之后。由于原材料成本上涨等因素,该公司目前陷入困境,曾计划裁减其20%的管理人员,以期每年节省1.5亿美元的支出。美泰公司曾于上世纪末期与合肥荣事达成立合资公司,后因经

营不善而撤离。

海尔集团对美泰的情况进行了细致研究,研究内容包括财务报告、市场分析、品牌和配送网络。据记者了解,海尔总部所在地山东省的政府官员和一些大银行也参与到了研究工作中。

有观察人士指出,海尔可能会效仿“联想模式”来进行此项收购。联想收购了IBM的个人电脑业务后邀请私人股本集团持有该业务的股份——后者的介入将减少收购方的现金支出,同时在整合公司方面提供更多专业知识。

尽管海尔的静默使“联想模式”只能成为一种猜测,但有一点可以肯定的是,海尔与联想的不同之处在于海尔已经在美国打下了相对牢固的根基:自1999年在美国南部开设第一家工厂之后,海尔在美国的业务发展非常迅速,截至2003年,海尔在美国电冰箱市场占据了10%的份额,仅次于通用电气、伊莱克斯和惠而浦。

借壳美国上市?

海尔收购美泰的消息一出,很多媒体及分析人士马上联想到了借壳上市。依照某些分析师的说法,借助美泰曲线上市,相比在美国主板IPO将付高昂成本不失为一种相对较经济的方式。

一直研究海尔的西南证券分析师周兴政并不否认海尔借壳上市的可能性,但他认为借壳上市的意义并不大:“这样一来海尔在境外就有两家公司,但其资产数量是有限的,而香港上市公司海尔电器一旦做大,也就是说海尔集团的全部白电资产进一步注入以后,其国际资本市场的融资作

用会很强,并不需要再多一家在美国上市的公司。”

同时周兴政也认为,由于分拆上市具有诸多弊端,整体上市是一种更好的上市方式,而美国海尔借壳美泰在美国上市,不如将美泰的资产置入香港上市公司海尔电器,集中力量做强海尔电器这家国际资本平台。同时他认为,此项并购成功后,若将美泰的资产装入海尔电器,对海尔电器来说是极大的利好。

其实,收购美泰,海尔想得到的可能并非借壳上市。通过美泰拓宽欧洲和美国市场,解决其渠道问题,这也许是其最主要的目标。

据《华尔街日报》报道,海尔负责海外业务的一位管理人士称,海尔在收购外国公司方面的基本策略是重点关注目标公司的配送网络及其它资源,而不仅仅是为了收购品牌。美泰目前的主要业务集中在北美、欧洲和中东地区,这正是海尔海外战略的重点区域,而在这些地区自建网络显然成本偏高,收购无疑是拥有渠道等企业资源的捷径。

海尔集团首席执行官张瑞敏把海尔的国际化战略称为三步走:走出去、走进去、走上去——“走进去”意味着进入海外主流市场,“走上去”则意味着打入高端市场。张瑞敏表示,“海尔国际化15年,只走了一步半”,第三步意味着海尔还要付出更多的努力。但此项收购如果成功,无疑将大大加速这一过程;收购将使海尔获得16%的美国市场,提高它与零售商的议价能力,并使它从低端市场转移到中高端市场。

收购 SUNDAY 电盈欲解网通 3G 之渴

■本报记者 冯大刚 北京报道

自从6月13日香港股市上3G运营商SUNDAY和电讯盈科双双停牌并传出后者将全购前者股票的消息,远在北京的网通集团总部电话就被打爆了。德意志银行分析师马修·亚当斯的观点代表了很多人的看法,他说:“很显然,中国网通正坐在驾驶员的位子上。”

闪电收购

抛开眼光不论,小超人李泽楷至少继承了老超人李嘉诚的两个优点,那就是善于造势和出手迅速。

6月13日上午9时30分,香港最小的电信运营商SUNDAY停牌,随后,香港电讯盈科也于9时47分停牌。14日复牌后,香港电讯盈科宣布,将以每股0.65港元的价格收购SUNDAY(0866-HK),最高收购价格为2.49亿美元现金。

在此之前,从4月6日至6月7日,电讯盈科主席李泽楷已经连续11次增持电盈股份,通过总计1.38亿港元的投资,将其在电盈的持股份额从26.11%增加到26.56%。虽然有未经确认的市场消息称香港证监会将就内部交易问题对李泽楷展开调查,但评论认为,李此举意在造势,增强市场对收购的信心。

6月14日,李泽楷向记者表示,希望用4至5年时间,将SUNDAY发展成为香港排名第一的电信运营商。“第一不一定是客户量最多,也可以是最具盈利能力客户用量最高及素质最好的移动电信商”,他说。

公开数据显示,SUNDAY至2004年底拥有66万用户,仅占香港市场9.2%,其营业额及净利分别为11.6亿港元和544万港元。而2005年1月,网通集团购入电盈两成股份,双方宣布在包括移动通信的五大领域实施战略合作,由此众多投行人士提出“网通操盘论”,他们说:凭SUNDAY现在的业绩表现,如果不是靠香港3G与网通内地3G相配合,电盈凭什么能把SUNDAY迅速打造成香港的No.1?

网通操盘?

网通是站在电盈背后的那个人吗?中信证券研究部副总裁张兵认为:“这次并购毫无疑问对网通积累运营经验有巨大的好处,但网通如果想把这种好处完全发挥出来,很可能还需要继续增持电盈。”而“控股就不太可能,电盈的盈利状况良好,李泽楷不太可能希望给别人来控股”。

6月14日,电讯盈科副主席苏泽光也指出,电盈拥有3G牌照后,可为与网通集团发展内地移动电话业务打下更好的基础,因为倘若网通集团能取得内地3G牌照,双方便能在3G业务方面成为更紧密的伙伴。

但网通方面对此表现得极其谨慎,网通集团综合部公共宣传处副总经理王世忠表示网通集团虽然持有电盈两成股份,但并不是控股股东,所以“这不是我公司的事情,我不能发表任何评论”。网通国际公司公关部李然也告诉记者,传说将在6月成立的网通-电盈首个合资项目——国际电信业务合营公司至今尚未成立,所以收购肯定与该合资公司无关。

网通(集团)有限公司负责国际战略的国际部总经理张颖则对记者表示:“不能说

电盈为了网通而收购,他们是为了自身的经营利益而进行收购。当然这种收购完成后,当网通拥有移动牌照后,必然将对网通有好的影响。”

张颖认为,根据WTO的相关规定,作为外资的电盈如果想进入大陆基础电信市场,势必将与网通合作,而现在网通和电盈都是固话运营商,当收购完成后,双方的合作将更加紧密。

来自网通内部的声音也证实了上述观点。多名不愿透露姓名的网通人士告诉记者,网通集团当前的工作重点仍然集中在内部三个公司的整合上,尤其是国际资源的整合据传已经定于7月完成——本周公布的网通海底光缆项目即为整合国际资源而来,所以网通眼下当无暇顾及3G事宜。另外的消息是,早在此前,网通也利用员工轮训等方式,为3G运营做好了准备,“他们不会认为自己需要照搬香港3G运营商的经验”。

电信专家王煜全相信所谓“电盈收购,暗助网通3G”只能是媒体的想法。“电盈收购是为了自己。一方面是可以3G时代重归自己擅长的移动运营领域。另一方面也不能忽视,电盈是资本运作高手,过几年再把SUNDAY卖掉也有可能。”王煜全提出了新的思路,“也许大陆发了牌照以后,SUNDAY手中的香港3G牌照会升值?现在大陆的3G牌照未发,谁也不知道会发生什么。”

电盈舞剑

收购消息公布后,中银国际以SUNDAY今年可能亏损为由,分别调低电盈今明两年盈利预测4.7%及9.5%。瑞银集团也认为电盈收购全港规模最小的移动运营商未必是一个良好的决策。那么,一向在资本市场上长袖善舞的电讯盈科,这次想赚的是哪一桶金?或者说,如果不是为了解网通的“3G饥渴”,电盈为什么要挖SUNDAY这口深井呢?

全球电信市场经过五年调整后,市场已

挤净泡沫,电盈选在此刻收购SUNDAY进入本地移动电话市场,无疑有重现昔日移动市场辉煌的念头在驱动。

更关键的是,SUNDAY虽小,但其手中握有一张宝贵的香港3G牌照,并已经对3G作了先期投资——6月9日,SUNDAY刚刚宣布与华为公司合作的3G网络正式商用。这就意味着,在无需大幅

追加投资的情况下,电盈即已获得了一个极佳的跳板,既可用于电盈与网通日后联手合作进军内地电信市场,也可以转手售与其他大陆3G运营商,为其提供香港漫游及3G运营经验的打包方案。在可以想象的将来,与大陆电信运营商业务甚至资本合作中,拥有3G牌照的SUNDAY将成为小超人手中一张分量不轻的筹码。

中信证券研究部副总裁张兵指出,李嘉诚旗下和黄在欧洲进行的3G运营盈利状况并不令人看好。对李泽楷来说,持有SUNDAY,力争增厚两公司收益,并在适当时刻借此与大陆运营商展开深度合作当是一种最佳选择。

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

上海:ADA过生日

纽约:合作成功

深圳:工厂控制

天津:研发会议

详情请登陆 <http://video.cnuninet.com>

或拨打客服电话10101818咨询

华源分拆海外上市 私募百亿周玉成欲完美谢幕

■本报记者 刘兆琼 陆琼琼 宁华 特约记者 周挺 上海 北京报道

这也许将是周玉成功身退前最后一次导演的盛大“演出”——分拆华源集团旗下医药、纺织两大主业海外上市,私募规模将达到100亿元人民币。

这位出生于1945年4月,十三年间主导了华源集团90多次并购的“收购狂人”,刚刚越过“国企高层管理者60岁退休”的界限,但他现在却暗示说他在不久的将来会让出董事长的位置——多么微妙的时刻!5月9日,国务院国资委监管的25家企业第三次向全球范围内公开招聘高管,中国华源集团有限公司总经理成为全球招聘的首个“一把手”职位。

“上市之路仍然面临诸多不确定因素,”面对即将到来的变化,华源集团的一位中层不无忧虑地说,“周总如果退了,华源的整个战略可能就变了。”不过,一心想缔造“中国医药航母”的周玉成正试图以实际行动打消许多人类似的顾虑,最终完成他职业生涯的完美谢幕。

据周玉成三周前在小范围内透露的信息,华源两大主业上市最主要的三大步正在齐头并进中:华源集团将通过与上海市国资委交叉换股,最终使华源对上海医药集团(简称“上药集团”)的持股比例由40%上升至70%;整合华源集团医药业务,新成立一个医药类控股公司,将上药集团和华源集团的医药业务全部注入;医药业务完成海外私募、整体上市后,纺织业再进行私募。

据透露,华源集团两大主业计划共私募100亿元人民币。其中,整合后的医药业务计划海外私募50亿元,加上公开募集将达到60亿~70亿;纺织业务在医药业务完成海外上市之后再私募30亿元。

据悉,以上药集团为主体的医药业整体上市计划自2003年就已经开始筹备,原计划于今年底明年初在香港H股上市,但由于整合颇费周折,上药集团整体上市计划被迫推后。据周玉成透露,此次私募计划将于2006年7月底前完成,同年下半年整体上市。

私募

据了解,华源已经与12家外资投行进行商谈,其中包括摩根大通、摩根士丹利、高盛、花旗银行等,目前已达成的协议金额为20亿~30亿元。

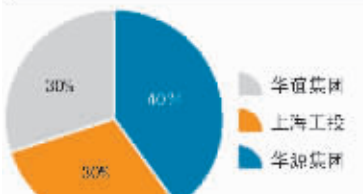
“现在已经进入尽职调查阶段,分成三组进行调查。”据一位参与其中的投行人士透露,“已经进入尽职调查阶段的三组投行分别是:新加坡淡马锡控股;花旗银行、高盛、凯雷;花旗集团旗下创业投资有限公司(由美国花旗银行与欧洲企业CVC资本伙伴合资成立)。”

“华源主要与这三组投行进行谈判,他们当中的一家或者联合体将以20亿~25亿人民币认购上药集团不超过25%的股份。最终人选最快将在半个月之后确定。”上述投行人士说。

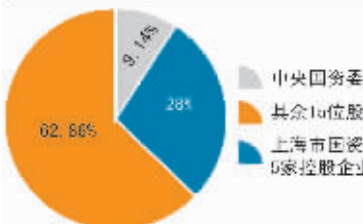
上海医药集团注册资本为31.58亿,如果按照以20亿股入股25%的比例计算,增资扩股之后的注册资本将达到

华源旗下纷杂的产业如何进一步整合,是考验周玉成管理智慧和技巧的大事;上市之路仍然面临诸多不确定因素;而即将面临60岁退休大限的周玉成将如何完成也许是他职业生涯的最后一次盛装演出,直至完美谢幕?

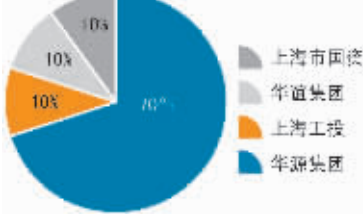
上药集团股权结构



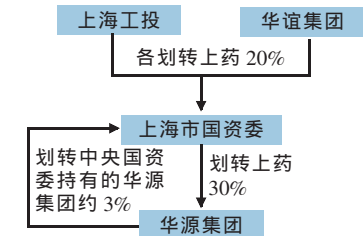
华源集团股权结构



换股后上药集团股权结构



换股路径



41亿左右,入股价每股大约在1.94元,约为上药集团2004年年底每股净资产的1.4倍。

海外投资者的确定,将对上药集团的财务重组起到关键作用。上海医药集团的网站资料显示,截止到2002年9月,上海医药集团总资产180.79亿元,净资产43.03亿元。“上药集团的负债大约为67%,高于行业55%的平均水平,引入战略投资者将使负债率下降到50%左右。”一位不愿透露姓名的行业分析师认为。

据华源集团2004年度年检报告显示,该集团负债414.6亿元,占到集团556.4亿元总资产的近80%。全年492亿的销售收入,税后利润只有10.8亿元。

“如此之高的负债率使华源很难再进行并购扩张,所以2004年对山东鲁抗、青岛国凤的并购都是通过上药来实现。而且华源下面的华源发展、华源股份等上市公司表现不佳,大股东通过各种方式占用上市公司资金的现象严重。华源希望把上药为核心的医药资产整合进去,开辟另一条融资通道。”上述分析师认为。

整合

“一般大企业有五层结构,但上药集团有7层,层层都是独立法人,都有董事会,决策缓慢。”周玉成表示。周对母公司空心化的问题一直都很警觉,在他的设计和实施中,一直坚持以事业部垂直管理模式取代以往集团公司的母子公司形式,以解决管理效率低下的问题。

针对上药集团的情况,华源2003年聘请了麦肯锡做管理咨询,麦肯锡的改制方案是:先“撤藩”、“瘦身”,先从法律上撤销各子公司独立法人地位,建立事业部制;剥离非核心资产,整合内部医药资源,然后整体上市。

据了解,“撤藩”行动中,上药集团共撤掉了198家法人单位,成立了五大事业部(抗生素事业部、处方药事业部、OTC事业部、原料药事业部、中药与天然药事业部),使公司的组织结构扁平化。

“原先上药集团拥有5000多种药品,简直可以‘武装’一个医院!”周玉成提出了“三大聚焦,五大集中”的战略规划,根据盈利能力选择了27个医药品种重点经营,其余的品种全部退出生产或OEM。

2003年9月,上药集团总价值达44亿元的资产转让项目陆续在上海联合产权交易所挂牌,26家企业、31项股权、5个品牌、858项固定资产、20项土地厂房及270项产品技术被出售转让。

按照麦肯锡的咨询意见,完成了“撤藩”、“瘦身”后的上药集团计划于2006年下半年整体上市,但由于负债率高必须进行财务重组,华源集团资金链紧张难以对上药集团再进行增资,而华源又想加强对上市之后的上药集团的

控制,整体上市进程被迫延缓。

华源集团以40%的股权居上药集团大股东地位,但隶属于上海市国资委的上海华谊集团与上海工业投资集团的这两家公司基本上处于均势状态,而一旦上药集团上市,进行权益融资,将可能进一步摊薄华源的持股比例,这不是周玉成愿意看到的结果。

在周玉成的推动下,今年初,上海市国资委向国务院国资委递交了《关于华源集团、上药集团和中西医药业重组方案汇报稿》,提出华源集团增持上海医药的方案。上海工业投资有限公司和上海华谊集团分别把各自持有的上药的股份,划转20%给上海市国资委,上海市国资委再将30%的股权和华源集团的股权进行置换。国资委持有的约3%的华源集团的股份将划归上海市国资委。

置换后,各股东对上药集团的持股比例分别为华源集团70%,工业投资有限公司、华谊集团和上海市国资委各10%。“由于这一步不涉及资金流转,估计应该在10月份之前就能够完成。”华源内部人士透露。

未来

1992年,原纺织工业部在上海浦东注册成立了以纺织为主业的华源集团,时任原纺织工业部政策司副司长的周玉成出任总经理。十余年的殚精竭虑,华源集团总资产2004年底达到了556亿元,注册资本金也由1.4亿元增加到了9亿余元。

1999年,华源集团收购上市公司“浙江凤凰”后,华源开始了涉足制药业之旅。此后,在周玉成13年的职业生涯中,他主导了华源集团90余次成功的并购。通过资本运作实现了跨越式发展,完成了以纺织业为基础产业,以制药为核心的产业转型。

宏大规模的背后,是大量并购行为导致的资本结构失衡。目前,华源集团的负债率已经高达80%。这不得不使业界对于华源的持续发展能力抱有存疑。

“上市融资是华源缓解资金链紧张的一个重要举措,更主要是通过上市达到产业整合的目的。”据华源的内部人士透露,“虽然华源负债率较高,但国家开发银行发放的贷款都是10年以上的长期贷款,而且还享受不超过3%的优惠利率。”

据周玉成透露,“收购上药集团后,每年的利润翻了一番。”华源通过频繁的收购,在医药行业内确立了领先的地位,但这距其缔造“中国医药航母”的目标还很遥远。

眼下,华源旗下纷杂的产业如何进一步整合,是最考验周玉成管理智慧和技巧的大事;未来,上市之路仍然面临诸多不确定因素;而即将面临60岁退休大限的周玉成将如何完成也许是他职业生涯的最后一次盛装演出,直至完美谢幕?

1.75万亿	中国一年大约消费1.75万亿支卷烟。这是西欧卷烟消费的2.5倍。实际上是世界总消费量的1/3
44%	世界五大烟草公司占全球烟草市场份额达44%
3%	外烟在中国市场份额一直被控制在1%~3%
2元	2004年起,烟叶进口关税从40%降至10%。卷烟进口关税从65%降至25%。这意味着外烟平均每包便宜了2元钱
40	2005年2月27号,《烟草控制框架公约》在最早批准条约的40个国家生效,欧洲对烟草行业控制将更加严格

中国版万宝路湖南试产

■本报记者 薛惟中 特约记者 吴彦 长沙报道

本报记者从湖南白沙集团获悉,国产“万宝路”品吸烟已于6月上旬由该公司生产下线,并在小范围试尝试吸。这是继1994年,在中国销售的万宝路与宁波卷烟厂和上海卷烟厂进行合作生产后,国际烟草巨头菲利普莫里斯集团公司与中国烟厂的第三次合作。

6月15日上午,记者在白沙集团目睹了一条从新意大利进口的新生产线,据一位工人透露,这就是将来国产“万宝路”的生产线,生产能力为每小时1.6万公斤(相当于年产120万箱),目前正处于调试阶段。他还向记者确认,几天前,他们已经试生产了一批万宝路品吸烟(新下线供品尝试吸的样品),“所有的烟叶都是从国外进口的。”

据了解,1994年菲利普莫里斯公司开始与宁波卷烟厂和上海卷烟厂合作,这两次试探性的合作,年生产在中国销售的“万宝路”共1.28万箱。如果,与湖南白沙集团年产120万箱的计划能如期实施,这意味着“万宝路”在中国将进入大批量制造阶段。

“万宝路”在华批量生产,是否意味着壁垒森严的中国烟草专卖专营制度已被撕开了一条“口子”?

白沙集团市场部负责对外宣传的李伟否认了国产“万宝路”在白沙试生产的消息,他表示,关于白沙和菲利普莫里斯合作一事,所有的宣传口径都在国家烟草专卖局。但据知情人透露,国家烟草专卖局对该合作已经默认,只是在某些具体环节上白沙和菲利普莫里斯公司仍在协商。

“白沙和菲利普莫里斯的合作只是贴牌生产,不涉及资产合作,更不是合资。”白沙集团的一位顾问向记者透露。

中烟公司一位负责政策研究的官员也向记者指出,根据烟草专卖制度,国内的其他企业都不能参股烟草企业,更不用说外资。“这一点在政策上肯定不会突破,因此还谈不上对现有烟草专卖体制的冲击。”

泰阳证券食品行业资深研究员刘亚辉认为,一方面,国内烟草业竞争激烈,跨省重组正渐次展开,国内其他几家大烟草集团都盯着白沙此次和菲利普莫里斯公司的合作,如果白沙太高调,恐怕不利促成此事;另一方面,在谈判中,生产量、销售地区、内销与外销的比例方面,都有着非常大的学问,在协议没有敲定之前,这些底牌都不好示人。另外,外资烟草一直在图谋进入中国市场,如英美烟草,屡次高调宣称在华合资建厂,但屡次被国家烟草专卖局驳回,菲利普莫里斯公司显然汲取了英美烟草的教训。

“一方削尖脑袋想挤进来,一方满怀憧憬想走出去,”白沙集团另一位资深顾问将此次合作称为“聪明的相互试探”,“合作使菲利普莫里斯公司了解了在华合作的底

线,为进一步渗入中国市场打下基础。费尽心思打入中国市场的菲利普莫里斯公司,决不是为区区一点商标费而来。国内烟草行业如何有效利用国外资本,将自己做强做大,增强核心竞争力,将是其在今后合作以及竞争中处于主动地位的关键。”

白沙集团一负责人表示,从目前情况分析,国家“支持品牌合作、排斥合资建厂”的政策并不会因此次合作而改变。由于烟草行业仍是我国的主要税源之一,因此,只有烟草行业纳税比例下降至一定水平,政府才会考虑对外资放开这一领域。

从烟草行业发展来看,一个开放的市场将是大势所趋。日本、韩国以前也曾实行专卖制度,但后来逐渐取消。目前,世界上实现烟草专卖制度的国家已从70多个减少到20多个。有专家指出,此次“万宝路”生产准入,标志着外烟首次获得在中国生产、销售的一体化。专卖专营制度的松动,势必必将让外资和其他行业,包括民营企业都融入其中,促成中国烟草业的大变局。

链接

“菲莫”中国路径

●上世纪80年代后期,“菲莫”便开始与宁波卷烟厂合作,共同开发国际牌号卷烟。

●1994年,“菲莫”同宁波卷烟厂进行合资生产在中国销售的“万宝路”,年产6400箱。同年,“菲莫”公司还与上海卷烟厂合作生产“万宝路”内销中国,年产6400箱。

●1994年,“菲莫”公司与地处中原腹地的河南宝丰烟叶公司签订烟叶供应合同。

●1995年,中国烟草总公司开始与“菲莫”公司在河南、福建、湖北共建合作基地,还在曲靖市高梁地区扶持当地烟农种植白肋烟。

●1998年,河南安阳卷烟厂与“菲莫”公司签订了“共同牌号香烟合作开发与出口合同”。

●2001年11月20日,中国教育部规定允许企业进入高校招聘毕业生的第一天,“菲莫”公司在清华召开专场招聘会,与其它跨国公司一道抢夺人才。

●2002年底,“菲莫”在中国重点城市已建有16个办事处,专职人员100多人,中国市场开发总部设在香港。

●2003年8月26日,菲莫国际公司斥资1500万美元在北京设立了外资企业菲莫(中国)企业管理有限公司,专门从事与烟草行业有关的企业管理及市场推广的策划和咨询服务。

遍布全球的

500多架货运专机

为您传递更多

遍布全球的500多架货运专机,88,000辆货运车辆随时为您待命,无论在哪里,UPS强大的航空网络和陆路网络都能满足您的任何递送需求。当然,不仅仅是这些,我们所拥有的一切,都会为您传递更多。



■本报资料室

东风·悦达·起亚总有一个要离开

■本报记者 王秋凤 盐城、北京报道

6月9日,身兼东风悦达起亚董事长和悦达集团总裁的胡友林抛出了以2亿元购回东风集团在东风悦达起亚25%股份或者将东风的股份转换成5年-10年有效、参与分红不参与管理优先股的方案。至此,悦达起亚欲摆脱东风之意完全曝光。

悦达集团努力靠近现代起亚,希望持有东风悦达起亚25%股权的东风退出。而持有25%股权的东风集团却坚持留下,毫无退意。两者的纠纷使东风悦达起亚事件陷入了僵持状态,也同时让这场股权争夺战变得透明化。

复杂的婚姻

2002年12月2日,东风悦达起亚投放新车型千里马。该车型一上市就颇受欢迎,同时也燃起了三方在该项目上的热情。但是,三方的股权分配为东风、悦达各25%,现代50%。这埋下了两个同属国有企业的中方平行股东对韩方一家50%股份的结构性不足的种子。从去年业内就传出三方股东不合,东风和现代起亚之间的矛盾尤其成为焦点。东风想增股以增加在该合资厂中的话语权。而期望合资伙伴忠诚的现代则不满东风有多个合资厂,以及东风的“碍手碍脚”。直至远观上市定价不利,使矛盾升级到了白热化阶段,随后刚刚上任一个多月的韩方总经理郑达玉黯然离去,这似乎给这场股权的博弈画上了一个句号。

三方股东之间的摩擦已经对东风悦达起亚今后的发展产生不良影响,今年上半年传出东风悦达起亚经营不佳的消息,而且一直吵得沸沸扬扬的第二工厂迟迟不见开工。于是,焦点再次集中到了三方股东的矛盾上。

记者采访中,东风和悦达都丝毫不忌讳三方存在摩擦。“这么大的合资企业内有摩擦是正常的。语言、年龄、利益都会有差异。更多的是因为股权的结构,25:25:50的股权结构中,两个中方虽然都是国有企业,但都是独立法人,所以,商议问题时韩方意见非常一致,中方意见却鲜有统一,形成一个会议过程很长。”胡友林主动向记者说出了其中的问题。

“东风不退,韩方就要撤出。”胡友林终于站出来,将这场复杂的婚姻内部的矛盾终于公布于众。“由于东风缺乏自主车型和前景规划,我们只能跟现代起亚走”,他也同时表明了自己甚至是盐城的立场。离婚似乎已经在按部就班的进行了。“实在解决不了,那就要看地方和中央政府的判定了。”胡友林已经想到“友好分手”是非常困难的。

近一段时间,业内关于现代集团即将与广州汽车合资的消息也议论颇多,根据各方信息显示,此消息并非无中生有。但这一合资受到外资公司在国内只能有两家合资企业的限制,既然现代与北汽的合作十分甜蜜,因此,业内就将目光集中在股权纷争不断的东风悦达起亚身上。就目前的情形来看,如果现代与广汽进行更深层面的合作,那么广汽的进入方式只能是通过东风悦达起亚。

既然传言中现代想整合掉东风或悦达中的一方以接纳广汽,那么悦达胡友林的“主动出击”,“袒露心意”的举动就不显得意外了。与半年多前郑达玉的下课相比,现在,东风悦达起亚将面临其合资公司成立以来的最大股权和人事危机。

三者的图谋

虽然在这件事情中最先跳出来的是悦达集团,但业内人士分析,相比较而言,虽然东风是国内三大汽车集团之一,但留住现代起亚的投资、留住盐城的汽车工业的诱惑对悦达来说似乎更大一些。

这样说也不无道理。因为胡友林背后的那方势力正在显现。虽然事情发展到现在,现代起亚方面没有正面参与和出来解释。

除了“劝退”东风,现代还可能另有算盘。即让广汽完全接盘悦达股份,意在留住汽车工业的盐城似乎也会接受这个条件。这样便形成现代、东风、广汽合作的格局,这当中,东风的话语权也将会受到遏制。

然而,整个事件中的另一个当事人——东风集团也始终没有退意。记者致电东风集团党委宣传部负责人,早有准备的陈邵部长告诉记者,“东风肯定不会退出。东风在悦达起亚困难的时候进入是经

过全面考虑的,到现在,从来没有想过退出。”并表示,“今后,东风希望在合资方的共同努力下,东风悦达起亚朝着良好、健康的方向发展。”

专家指出,曾一直谋求收购悦达集团25%股权的东风不会轻易退出。东风悦达起亚对于东风来说是一个资质比较好的合资厂,无论是对于其整体上市,还是长远的布局来看都是非常有利的。

同时,正如业内记者李潮的分析:作为中国汽车行业有着最多外籍合资伙伴的东风集团来说,其退出不会仅仅是一个大集团的面子问题,这是一个底线问题,一旦此时推出,东风悦达起亚将犹如东风被推倒了的第一张多米诺骨牌,致使其他的企业都如现代起亚般离心思去,则东风的前景堪忧。

这样一来,东风悦达起亚事件不仅仅是一场股权的纷争,更陷入了一个难以解开的商务死结,无论是三方当事人,还是相关部门,最后的解决都非常困难,而东风悦达起亚事件备受关注的原因也在此。甚至有人指出:东风悦达起亚最后的解决方案将会对未来中国汽车合资版图的走向产生深远的影响。“认真分析国家汽车产业政策不难发现,今后,国家重点支持的汽车产业就是三大汽车集团,东风集团整体目前处在上升的趋势,如果能借到这个‘东风’,对于东风悦达起亚的将来是非常有好处的。”汽车工业协会首席分析师贾新光在谈到这件事情的时候认为。

1美元1只表的 大买卖”

■本报记者 周涛 深圳报道

2005年1-5月,深圳出口手表5.52亿只,销售额4.42亿美元。平均每只表的价格是0.8美元。

陈宇兴就是一名这种1只不到1美元的手表的供应商。众多类似陈宇兴的创业者,组成了深圳这个全球钟表业最大的生产链条。

再便宜也有得挣

1998年陈宇兴毕业后来到深圳就职于一家电子企业,主要负责外贸工作。3年之后,陈宇兴辞职与一个朋友一起专门做电子产品的外贸交易,通过“炒单”赚钱,即利用以前的业务关系,将外贸订单转给有能力的工厂,然后从中赚取一点业务费用。一个偶然的机会,陈宇兴开始专门做手表业务。

2002年初,陈宇兴以前的一个印度客户向他询问是否可以提供1万只电子表,价格是1.5美元一只。没有接触过手表业的陈宇兴感觉价格可能太低,但事后,陈宇兴成功地做成这笔交易,而且居然从每块表上赚了2块钱人民币。

陈宇兴笑说,其实如果现在做,价格可以更低,最普通的电子表,一块多人民币的都有。2002年下半年,陈宇兴成为电子商务网站阿里巴巴的会员,专门做手表贸易。现在陈的工作室有五个人,四个人专门负责做外贸,一个人负责做国内市场,主要是一些礼品表的业务。去年陈的工作室销售约50万只手表,销售额超过400万元人民币。陈宇兴说这是他创业以来最好的业绩。

陈宇兴的成功依托的是深圳手表制造业强大的产能和价格能力。根据深圳钟表业协会的统计,深圳钟表业目前每年产值超过100亿元,企业近900家;每年钟表出口量在8亿只左右,占全国产量的55%以上,而中国的钟表产销量占

全球的70%以上。据海关统计,2003年中国钟表深圳口岸出口8.45亿只,钟表成品及配件出口金额达11亿美元。

众多类似陈宇兴的创业者,成就了深圳成为全球钟表业最大生产基地的业绩。

价格为什么这么低

陈宇兴现在有一大批手表生产商朋友,这些朋友可以提供全球价格最低的电表、石英表、机械表。在陈的手表生产商朋友中,电子表最便宜的可以做到人民币1块多钱,石英表可以做到10块

这些手表企业根据定单,到批发市场像配中药一样,各种配件配齐了就可以加工生产了。要找全球最便宜的手表,只有中国可以这样大量供应

钱左右,而机械表则最低可以做到不超过50块钱。

现在陈宇兴每周都要到位于深圳振兴路的全国最大的钟表批发市场去看看,以随时了解各种手表零配件的价格。陈宇兴现在可以根据批发市场零配件的价格直接计算出他可能拿到的最低的手表供应价,因为这些手表企业也是根据定单,到批发市场像配中药一样,各种配件配齐了就可以加工生产了;如果没有定制特殊的工艺要求、不需要专门开模,只需要加上一道工序就可以计算出手表的出货价。

深圳的钟表产业配套非常完善,各种质量、各种价格、各种款式的手表和手表配件都可以找到,这些企业生产的手表也没有什么品牌,如果你要货的量比较大,这些手表厂家只需要赚取一点加工费就够了。

“什么?品牌?”陈笑了笑,“深圳同样也有一批国产名牌手表:飞亚达、依波、天王,但我从未与这些公司打过交道。”陈表示,这些品牌手表质量是不错的,但他们都是通过他们自己的渠道销售的,而且外销很少。自己干的虽然和他们一样都是钟表,但是走的是完全不同的路子。

陈宇兴当然也了解,虽然中国手表产量占了全球的70%以上,可销售额却只有全球的10%多一点。但他对自己的业务和深圳钟表业的发展还是非常看好。

去年以来,由于钢材、合金价格上涨、以及石油价格上涨导致塑料价格上涨,手表配件的价格也略有上涨,另外手表的出口退税率也从15%下调至13%,使手表的出口受到了一些影响,但是影响并不是很大。“因为要找全球最便宜的手表,只有中国可以大量供应。”陈自信的说。

深圳手表的出口,不仅仅是俄罗斯、东南亚、中东、非洲等新兴市场,美国和欧洲市场也有比较大的出货量。为什么如此廉价的手表出口没有引起国外的反倾销呢?陈宇兴表示,全球手表的生产主要是瑞士、日本、中国,而目前国内出口的手表与瑞士、日本的市场完全不同,瑞士、日本的手表定位于高端人群,价格也很高,而中国现在出口的手表,走的是低档路线,完全没有冲突。低价容易招来反倾销,但是一旦低到根本没有人愿意争的地步也就风平浪静了,这就是陈宇兴他们这一行的逻辑。

2005年思科系统有限公司版权所有。

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

7斤6两

因为有思科

客户满意。powered by CISCO SYSTEMS

公司

“九年前,一群满怀理想的年轻人创立金正公司,经过八年的努力,他们创造了一个优秀的民营企业、一个知名的品牌。三年前,这家优秀的企业到山西来投资,他们怀着更大的雄心、善良的愿望,重组天龙,通过两年的努力,天龙集团扭亏为盈。但一年前这场子虚乌有的案件把这一切打乱……”
——一审时万平的最后陈词



Emepic/供图

万平获罪 控制权争未息

■本报记者 蓝姝 太原、广州报道

6月13日上午,山西晋中人民法院对历时一年多的万平案做出一审判决:以职务侵占罪判万平有期徒刑15年,没收其个人全部财产;追缴其个人犯罪所得3209万元。判决当天,万平授权代理人王云表示:尽管他对于山西的司法公平环境不抱以信心,但依然会按照法定程序坚持到底。万平方面表示马上向山西省高级人民法院提起上诉直至最后向最高人民法院的申诉。目前,万平代理律师杨力已经准备好了上诉状。

万平事件还远未了结。

从举报到审判

2001年在太原三晋国际饭店,前往山西天龙洽谈收购事宜的金正董事长杨明贵被举报“走私”而仓促出走国外,他在后来写给下属的一封信中称“如果我不走被送进了监狱,金正就成了居心叵测的人的了”,杨明贵出走后,由在东莞金正数码持股20%的天龙董事长田家俊出任法人代表。

2003年3月7日东莞金正股东大会决议,同意杨明贵将其所持有的57.099%的股权以5709万元转让给万平,万平合计持有东莞金正65.91%的股权,4月完成工商注册登记变更,万平为东莞金正法定代表人。有消息认为,田家俊对杨的这一做法颇感不满。

是年春节前万平在给东莞金正的内部工作报告中谈到了要整顿上市公司天龙的想法,并措辞严厉地指出天龙存在的一些问题。2004年万平选任了天龙新的总经理杨玉新。并与太原政府部门达成一致,准备召开新的董事会撤换董事长田家俊。6月3日,在董事会换届选举前一天,同样是在三晋国际饭店,万平与天龙副董事长宋新梅一起进餐时被山西省公安厅拘留,随后万平以涉嫌挪用资金罪被逮捕关押。报案材料正是2004年5月24日由田家俊与宋新梅向山西公安机关提供的。据万平的授权代理人王云回忆,万平在赴太原前已有预感,于5月31日临行前写下了给王云、杨玉新等人的授权书并随身带了几名保镖前往太原。

记者从万平方面获悉,2004年4-5月份,田家俊等就已以挪用东莞金正资金名义向东莞警方举报万平,但由于证据不足,当地司法机关没有受理。因

此山西公安机关在介入侦查中以“发现漏罪”的名义将万平挪用东莞金正资金支付杨明贵股权转让款案件“并案侦查”,从而取得管辖权。因此辩方在审理中提出,本案在程序上违反了《刑事诉讼法》关于立案以及审判管辖的规定,多次请求山西司法部门将案件交给犯罪行为发生地及实施地的广东省司法部门审理,公诉人方面出示山西公安机关有对于万平案管辖权的依据是最高人民检察院法律政策研究室2001年4月10日给公安部经济犯罪侦查局一个内部“供参考”的《对非国家工作人员涉嫌职务犯罪案件管辖问题的意见》。公诉方的这一依据得到一审法院的支持并作为管辖判决的依据。

山西晋中市检查院的起诉书对于万平指控的罪名是挪用资金罪,起诉书具体指控万平挪用两笔资金:一是将天龙集团东莞分公司资金2700万元挪用给广东金正公司使用;二是挪用广东金正公司资金3209.9万元用于支付购买杨明贵股权。万平代理律师亦是按照公诉机关挪用资金罪的指控做的无罪辩护,但晋中市中级人民法院的一审判决书却认为“公诉机关的指控基本事实清楚,基本证据充分,但定性不准”,以职务侵占罪判处万平有期徒刑15年,职务侵占是远比挪用资金更重的罪名(挪用资金罪的最高刑期是十年),晋中法院给出了这一罪名的最高惩处。对于一审判决万平方面表示感到震惊。无论是田家俊还是宋新梅,均称对于万平案判决不发表看法。但ST天龙公告中则把2004年度的经营停顿,巨亏5亿归结于“受万平突发事件影响”。

控制权之争

万平被捕后,围绕东莞金正控制权之争开始白热化,万平被羁押期间,竟出现了据传多达5次的东莞金正董事长授权书。田家俊手持的一份落款时间为2003年6月8日的授权书与王云等人手持的一份落款时间为5月31日授权书互相纷争,直到10月下旬,又出来一份万平的授权,给予王云东莞金正股权授权及法定代表人授权,董事长职权则授权给予东莞金正另一董事曾伍江,并称取消此前所有授权。

随后东莞金正出现两套班子,两个公章。一套为王云在万平事发后迅速接管东莞金正,掌握原始公

章;田家俊则以指责王云无权把持公章为由重新制作了公章,并于6月11日主持召开2004年第二次董事会并通过决议成立由田家俊任主任的股东临时管理委员会。于是,两个班子对外均以代表ST天龙的大股东东莞金正名义进行活动,并各自与银行、债权人、供货商、代理商及政府有关部门联系,均称本方才是东莞金正的合法代表,在为拯救金正及ST天龙而努力。两套班子并行至今。去年底,田家俊组织部分供应商,成立珠海金正监督管理委员会,开始珠海金正小规模复工运动。但王云方面则称,正在通过与嘉彩数码的授权贴牌合作,替珠海金正逐步偿还债务。由此双方不断对立,期间还发生了为争夺存货与原材料的流血冲突事件。

今年3月24日,持授权所有证件提前一天到达会场的王云在要求参加ST天龙临时股东大会时遭到拒绝,被拒的理由是“大股东代表已经入场”,这个代表就是田家俊。这次临时股东大会之后的董事会选举的结果被外界评价为“万平嫡系人马全部从董事会出局”。但王云至今仍称因ST天龙第一大股东的法定受托人(自己)未能参与公司治理,故临时股东大会管委会、临时股东大会、新董事会均不合法。王云同时称已将有关问题向监管部门反映,称自己始终以公司和广大投资人利益为根本,其称将在合适时候向ST天龙董事会提出改选董事会议案,如不获允,就以大股东身份自行召开。

目前,珠海金正、广东金正已经进入破产清算阶段,珠海金正的债务高达3.5亿元,而ST天龙04年度则受“万平突发事件影响”,巨亏5亿,其股价也由10元一路下跌到1.6元。

万平在法庭上称自己被指控背后“实质是一场民事纠纷”,因为“司法机关的不恰当介入,使得这场‘民事纠纷’带来了严重的社会后果,珠海金正、广东金正濒临破产,上市公司投资人蒙受巨大损失”,这场“民事纠纷”实质就是万平、杨明贵与东莞金正数码的另两个股东田家俊、刘会来之间的关于金正数码的话语权与控制权之争。有关专家指出,万平案的背后,围绕着控制权的争夺,暴露出来的关于民营企业管理的弊病,企业家的职业道德以及目前司法中存在的一些问题值得引起重视。看来,万平案还远未了结。

高歌猛进之后 迪康弃成商自救

■本报记者 岳战野 成都报道

6月10日,深圳贸业商厦以3.8亿元的价格要约收购迪康集团持有的成商集团(600828)65.75%的法人股,尽管扣除占有的成商9000万元后,迪康还能从这笔交易中获得2.9亿元的现金,但是成功交易的背后的实际情况却是迪康通过无奈的退出而自救。因为在经过激进的扩展后,迪康现在可能面临着数十亿元的债务压力。

迪康的困难是怎样造成的

一切的变化都还要归于迪康药业的上市,2001年,迪康药业发行5000万普通股,融得5.1亿元的资金,成都一知情人表示,正是在资本市场上IPO的成功,使得当家人曾雁鸣与迪康对待发展的态度发生了根本性的变化,从这一年起,迪康集团逐渐确立了激进的投资风格,在很多条战线上突飞猛进。

从2001年上市一直到2004年,是迪康扩张和投资最为剧烈的时期。我们可以大致罗列出迪康在这段时期内的主要支出。在对外并购上迪康大约支出现金6.8亿元。2001年到2003年迪康在投资方面支出合计为5.7亿元,超过公司扣除发行费用后的净募集资金的总额近1亿元。2004年,迪康药业的对外投资骤降为4900万元。但是,在2003年收购成商集团后,成商集团的投资由2003年的1.44亿元增加到1.9亿元,两年合计投资3.3亿元,而迪康集团投资人民置业也有6400万元,2004年迪康系列的公司投资总共为4.4亿元。

在这四年里,迪康主要的对外支出至少超过了17亿元现金,扣除上市时募集所得近5亿元,迪康对外净支出至少不低于12亿元左右,这还不包括迪康那些没有对外界公布的投资,比如在房地产数以千万的投入,以及



一些即将需要支付的收购款项,比如迪康在去年曾经以1.8亿元的资金收购重庆医药,但是这笔资金依然没有支付。

尽管迪康收购的企业都没有在经营上陷入非常大的困难,但是问题的关键是迪康并非全部以自有资金进行扩张,而是依靠举债的方式进行,这就承担了巨大的偿债和财务成本的压力。不幸的是,这些收购来的企业收益也许能够抹平财务的成本,但是对于偿还本金却是无能为力。迪康集团一位管理人员认为,迪康在这四年里的盈利不会超过1亿元。也就是说,迪康现在至少面临着数十亿元的债务压力。

在几次已经到期的债务中,迪康对抵偿的股权都了解除后的再质押,以获得银行的展期,但是这并不是解决问题的根本办法;如果经营不见起色,这只能使企业越来越困难。

成都一知名民营企业的老总对记者表示,能够在四年里实际承受10亿元以上投资的民营企业到现在成都也不多。

成商未能救主

迪康于是把赌注押到了成商集团。

迪康在去年就已经感受到资金压力,迪康内部一位管理人员说,由于迪康大多是短期债务,2004年已经有一些债务到期,银行开始要求履行合同,但是这时迪康的资产负债率还比较低,资产状况比较安全,因此,银行对迪康的债务追讨并不紧张,许多到期债务都得以展期。

不过在迪康看来,这已经不是一个好兆头,由于迪康集团持有的股权被大量质押,融资能力明显受到压抑,在药业方面再进行的大规模投资已经不可能,已经投资的项目效益也不见好,迪康于是把赌注押到了成商集团。

2004年,成商集团对外进行了三个大规模的投资,形成了“百货零售、超市连锁、汽车贸易、房地产”的四轮驱动的产业格局。成商集团一位管理人员透露说,迪康集团在2004年对成商集团的期望已经非常高,不但在几次投资中积极参与,主动配置资源,更是连续几次更换上市公司的管理层,希望成商集团能带来惊喜,但是令人失望的是,这几次投资均没有收到任何效果,甚至出现亏损,对于资金已经非常紧张的迪康来说,再也等不到这些投资开花结果的那一天了。

2.9亿能够盘活迪康吗

眼见投资依然没有效果的迪康在2005年开始了自救行动。

先是与成商集团签署了一个标的明显不对等的资产置换协议,成商集团为此需要付出1.7亿元的现金的差价,而且在意向协议签署后的一个月里,已经预付了9000万元的现金。

随后,迪康开始出售成商集团,按照双方的收购协议,在扣除迪康占用成商集团的9000万元后,迪康在这笔交易中还能获得2.9

亿元的现金,但是这2.9亿元能把迪康的一盘棋盘活吗?

据一位知情人士分析,迪康的债务肯定远远超过2.9亿,现在就看这2.9亿元怎么花。是把这2.9亿元用于偿还部分到期的债务以缓解债务压力,还是把这2.9亿元拿来继续增加产业的盈利能力?这最终还是取决于迪康集团的债务究竟有多少,一位银行界的人士说,如果债务的数额过大,无论哪种方式,都不能起到根本性的作用。迪康集团在这时应该根据自己的负债情况和资产情况,制定一个全面的债务重组计划,甚至让债权人也参与进来,彻底解除债务上的风险。而不能靠卖一些资产维持一段时间的权宜之计。

而据一位知情人士对记者透露,迪康集团在前一段时间已经开始研究衡平信托的转让问题,而且还与一些收购者进行了谈判,但是衡平信托在成商集团转让以后是否还会出售,迪康集团并不愿意对本报记者做出回答。

迪康现在关心的是,能否以战略上的退缩来挽回公司的安全。对于迪康来说,壮士断腕的做法和这个教训虽然悲壮和沉痛了一些,但是总比血本无归好。

全球拥有

384,000名优秀员工

为您传递更多

ups.com/cn/delivermore



为您传递更多

■本报记者 王乐 上海报道

在上海太平洋百货电梯门合上的一刹那,没赶上电梯的江南春,被电梯门上印刷着的舒淇广告惊呆了,一个要在电梯门上打广告的念头冒了出来,2年后,“电梯门”成了2万多栋写字楼电梯旁的液晶电视,而江南春则成了月入4000万元人民币公司的老总。

2005年6月14日“分众传媒(中国)控股有限公司”向美国证交会递交上市申请,以ADS(美国存托凭证)方式在纳斯达克发行股票,股票代码为FMCN,注册地为英属开曼群岛,高盛证券与瑞士信贷第一波士顿作为承销商,最高融资金额1亿美元。6月18日创始人江南春赴美路演,分众传媒登陆纳市进入最后阶段。

从手机到电梯

“中国广告业就像一辆拥挤的公车,好不容易挤上来了却发现旁边有辆空车没人开”,大学期间就投身广告的江南春将未来的广告业归结为高技术、分散化、创造性和强制性。

按照以上四原则分析,江南春首先想到的是手机。但在尝试了一段时间后,江南春发现手机产业的政策、技术等因素使得此类媒体缺乏可控性。

之后江南春把目光投向了白领聚集的写字楼,在上海太平洋的那次偶然使得他锁定了电梯这个形式,“在电梯门上打广告虽然符合分众、创造性和强制性三个原则,但是不符合高技术这个原则”,最终电梯门成了电梯旁边的墙,而平面广告成了具有动感的视频广告。

“由于我原来的客户中有包括LG、明基、优派这样的液晶企业,因此我一下就想到了液晶电视,并且在打定主意后我亲自设计了初期的设备”,2002年7月江南春开始带着他的设计去楼宇现场试验,“有的楼宇很挑剔,5厘米厚度的液晶电视他们都嫌厚”,结果江南春设计的液晶电视外形越来越薄、外观越来越简洁。

开着奔驰去装电视

从液晶电视制作成功到最终安装并不简单,很多楼宇的物业对于这种新事物都比较怀疑。从2002年7月开始,江南春开始亲自上门说服楼宇安装液晶电视,江南春惯用的销售话术是:“装液晶电视是人性化的体现,可以通过楼宇电视广告播放物业通知提高物业的形象,此外还能带来收入。”

江南春回忆说,物业最担心的是电视可能引起住户反感,为了解决这个问题,江南春聘请了市场调查公司进行调查分析,结果证明不会引起业主反感,为了更为生动的表现,江南春甚至还制作了一些宣传片赠送给物业,内容包括安装液晶电视的效果,以及对一些住户的采访等。



江南春对他的楼宇广告踌躇满志

■Emepic/供图

分众传媒纳市路演 新主意做成大生意

2003年12月11日,江南春换上工作服,亲自开车带工人前往上海的华侨大厦、招商局大厦和浦项大厦安装液晶电视,这是分众传媒的液晶电视第一次出现在写字楼,江南春笑着说当时大楼的物业都在议论说:“这个公司真有钱,装个设备都是开着奔驰来的”。

在华侨大厦等上海高档写字楼实现突破后,分众的液晶电视安装工作开始变得更为顺利,有的楼宇甚至找上门来要求安装液晶电视,理由是这样可以提高该楼宇的形象。

3小时谈下软银

2002年,江南春创业之初将自己的2000万元家底全部拿了出来,这笔钱一直烧到了2003年初,虽然解决了楼宇安装问题也换来了100余栋楼宇的液晶位置,但是这样的规模还不能得到广告主的认可,为此分众迫切需要加大投入增加规模。

不知道是不是天意,分众传媒公司和软银亚洲在同一个楼层,江南春没有意识到软银的投资经理早就注意上这个加班如家常便饭的年轻人,江南春在接受采访时承认软银所以愿意投资可能还是因为对他个人关注很久,并且研

究了国内外的同类形式,按照江南春的话说是“软银早就做足了功课。”

2003年初软银正式与江南春谈判,谈判只进行了三个小时就告成功,江南春称这可能是软银投资历史上谈判最短的一次,江南春表示“由于双方对前途有共同的认识,在价格上更是一拍即合,软银提了个价我就同意了。”分众传媒公关总监嵇海荣认为此次融资使分众控制的楼宇数量增长了3倍,此后的两轮私募使得分众广告的成本开始与电视广告的成本持平,到2004年底分众旗下控制楼宇数量达到上万栋的时候,分众的广告成本相当于当地电视台成本的1/2,此时分众的广告客户已经不止是汽车、手机等高档消费品还包括大众消费品,分众的月收入开始超过了4000万元。据分众传媒提供的数据显示,在递交上市申请前分众旗下楼宇近2万栋,占据市场70%以上的份额。

前景争议

易观咨询总裁于扬在评价分众传媒的前景时表达了不同的观点,他认为现在就将分众传媒的商业模型定为成功模式还为时尚早,“一次我在和江南

春参加某论坛时,亲耳听到他在电话里大喊一定要给我拿下某某大厦云云,这足以表现其中的竞争有多激烈。”易凯资本的分析师王蔚也持相同的观点,她表示分众的商业模式很简单,无非就是资金的累加,一旦名气大了以后会引起诸多竞争者,楼宇价格会提高,利润下降等问题。

对此江南春在接受采访时表示,“竞争者要打楼不容易,因为我们已经和2万多栋楼宇签订了3-5年合同,并且在合同到期后享有优先续约权,而竞争对手也不可能因为要抢楼就出一个高得离谱的价格,更为重要的是我们在广告销售能力和服务能力上都有优势。”

对于认为分众模式的门槛低一说,嵇海荣认为分众的模式虽然简单,但其中暗藏资源、资金、先发优势三道门槛。

江南春承认全国的楼宇数量是有限的总有被开发完的一天,分众需要找到更多的业务模型才有发展,他表示在卖场、高尔夫球场的开拓是分众一段时间重点突破的领域。

据嵇海荣介绍,当前分众主要拓展的市场为卖场,分众认为卖场电视能影响购买决策者。据悉分众已在全国签约了700多个大型卖场。

第二家台商大陆上市

■本报记者 张轶骞 深圳报道

5月31日,深圳成霖洁具股份有限公司(简称成霖股份)作为在深交所挂牌交易第一家台资控股公司在A股上市。

“国祥制冷作为第一家台资沪市上市公司,出于树立典型的考虑,上市受到当地政府以及当局各方格外的关照,但成霖的上市是一步步按证监会的要求自己走出来的,证明政府政策、监管方式以及投资环境都对我们上市打开了便利之路。”深圳一家台资电子制造企业老总谈起此事就很兴奋,“成霖规模比我们小,又是传统行业,他们的上市让我们看到希望和鼓舞,我们也在积极努力筹划在大陆上市。”

虽然2001年底证监会等部门已彻底扫除台资上市政策障碍,但到目前只有两家台资企业实现上市,这同十几万台资企业的发展规模和上市需求极不相吻。筹划内地上市已成台商界最新的发展。

台商的上市冲动

“台商是世间最辛苦的商人,任何国家、地区可以和中国签订政府间的投资保护协议,但决不能和台湾有这种保证,台商总是在默默在做事,刻意保持低调,我们常常说我们在匍匐前进。”成霖股份总经理庄贤裕认为政策的压力还是台资上市的主要困难,“我们就像惊弓之鸟,时刻害怕台湾那边和祖国有任何的冲突,看到这次连战和宋楚瑜的大陆之行,我们台商都很受鼓舞,感觉悬着的心似乎都放了下来。”

据了解,目前台湾地区对台商投资大陆从行业、资金等各个层面均有不少限制,但也呈逐渐放宽的趋势。在2003之前,投资大陆的资金不得超过企业净资产的20%,2003年后这一比例放宽到40%,但是台商如果有在大陆进一步扩大投资的意愿,受40%上限的限制,势必需要大量的资金支持。

“有效解决投资限制的方式只有本地贷款和上市,但相比之下的贷款会增加财务成本,增大运营风险,所以,台资企业对上市有浓厚的兴趣。对于台商上市来说,除了获得各种可见利益,还可以降低在大陆投资的政策风险,使投资地位获得法律保护,这就是台商虽然困难重重,依然踊跃上市的主要原因。”广发基金投资总监朱平认为,“而且受益的不仅仅是企业,更多的优质台资企业上市还可以增加税收,增添资本市场活力,促进经济发展。”“除了融资,上市最主要的就是经营地位有了保证,我们是祖国大陆的上市公司,不再受台湾当局的各种限制,我们台商非常看好在内地上市的前景。”庄贤裕说。

在日前举行的“中国大陆资本市场与台资企业高峰论坛”上,国务院台湾事务办公室经济局局长何世忠也对此表示看好,“鼓励台资企业在祖国大陆上市。”

据广发证券一位负责人透露,在成霖上

市前后,仅在深圳一地就有近百家台资企业在积极运作,筹划上市,台资企业华映光电的IPO申请在2004年下半年已被中国证监会批准。华映光电将于年内在上海证券交易所发行A股,广发证券将作为华映光电上市的主承销商,预计发售9亿股,每股价格4.2元,筹集资金38亿元(折合35.8亿港币)。台资上市将成遍地开花之势。

关联交易的困扰

业界认为,除了政策的压力,当前困扰台资上市企业自身的具体困难就是长期以来的关联交易问题。和其他台资企业一样,上市后成霖洁具花费很多的精力就是降低同台湾母公司关联交易的比例。

“几乎所有的台资企业在上市时都会面临关联交易的问题,关联交易是台商历史遗留的问题。”香港大福证券港股高级策略师梁伟沛介绍说,“首先,2001年之前台商来大



成霖股份总经理庄贤裕

陆投资时,规定内销比例不得超过10%,90%以上的产品必须外销,当时在这种情形下,为了达到这一外销要求必然造成有很多交易同台湾的母公司发生。外汇管制也是一个原因,大陆原来的外汇监管较严,基本是管出不管进,投资者为了获得投资回报和实现利润,就必然想方设法绕过监管从而造成大量关联交易。第三,原来的很多台资企业把大陆只作为制造加工的基地,管理和营销都由台湾母公司做主,而大陆的工厂没有太大的独立性,这也导致关联交易发生易如反掌。”

“加入WTO以后,监管和投资环境得到很大的改善,由于上述各种限制的取消,遗留问题已没有存在的必要,很容易解决,而且在台商上市后,企业的监管将进一步加强,为了上市企业的发展和取得更好的市场表现,台资企业还会想方设法把利润留在大陆,从某种意义上来说也会防止避税。”梁伟沛认为台商上市的自身问题完全可以解决。

“经过几年的持续调整,在2004年我们已经把同大股东的关联交易,降到20%以下。”成霖股份总经理庄贤裕介绍说,“2004年5月成霖洁具通过了中国证监会发审委的审核,等待安排发行上市,成霖股份的五年上市长跑终于看到了结果。”



中国平安与众伙伴共同荣获“中国最受尊敬企业”称号

以“企业公民”为己任,凭着赤子之心积极投入社会公益事业,更仰赖广大客户、各级政府及监管部门和社会大众对中国平安诚信经营的认同与支持,平安的臂膀在奋发中更加坚实有力,并连续第四年荣获“最受尊敬企业”称号!

更令人欣慰的是,在其他19家获奖企业中,有16家是我们的客户。中国平安与伙伴们齐头并进,为中国的和谐进步而努力!

历历殊荣 值得信赖

- 2001-2004年,连续四年获得由北京大学与经济观察报联合评选的“最受尊敬企业”称号
- 2004年最具生命力企业第一名
- 2004年上市公司最佳投资者关系奖
- 2004年“最佳企业公民”称号,并成为唯一获此殊荣的金融企业
- 2004年最有影响力品牌

让每个家庭拥有平安

PA18 中国平安 平安中国

巨资建铁路 包钢蒙古淘矿

■本报记者 施春华 上海报道

本报记者 6 月 15 日获悉，包头钢铁集团公司将投资人民币 6900 万元参与内蒙古自治区临策铁路的建设，其目的是为包钢从蒙古国开采铁矿石奠定基础。

蒙古国已经成为继巴西、澳大利亚、印度之后，向中国输出铁矿石最多的国家。

投资铁路

目前，包钢已经同中国铁路工程总公司、内蒙古庆华集团签署了协议，共同组建临（临河）策（策克）铁路有限公司，进行临策铁路的建设。公司注册资本 13.8 亿，包钢计划共投资 6900 万，占注册资本的 5%。

临策铁路全长 729 公里，整个工程投资 37.5 亿元，工程计划今年 9 月开工，该铁路是继全国最长的合资铁路——内蒙古集通铁路之后的第二大合资铁路。

包钢投资临策铁路的意图很明显：通过借助参股人的便利，在该段铁路运输上拥有比其他托运人更大的主动权，从而为其从蒙古国获取铁矿石资源而节约运输成本。

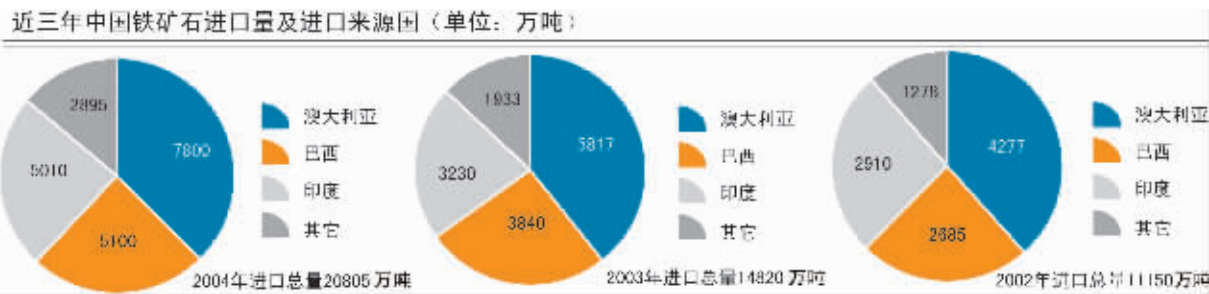
包钢集团发展处发言人告诉记者，目

前，按包钢年产钢铁 500 万吨来计算，一年所需的铁矿石为 1000 万吨左右，其主要来源有三个：一是通过白云鄂博矿的自有矿山，这部分占到总需求量的 50%，其余 30%通过到东北、河北、陕西省的小矿点进行采购，剩余部分则向澳大利亚和印度进口。

据了解，蒙古的铁矿石品位一般能达到 50%~60%，而国内一般才达到 20%~30%。包钢集团办公厅相关人士承认，蒙古国的铁矿石品位无法和澳大利亚的铁矿石相比，但是“澳矿不但价格高，运输成本高，而且包钢也买不到”。

上述发言人表示，现在包钢进口的澳矿停靠天津塘沽港，从天津塘沽港运到包钢的运输成本是每吨 100 多元，虽然没有测算过蒙古矿的运输成本，但肯定可以大大降低。因此，包钢才做出了这个投资决策。目前，包钢已与蒙俄矿业金属有限公司签署了巴日格勒图铁矿开采合同，准备第一期投资 400 万元人民币，2007 年即可投产。

除了包钢，首钢已经早在蒙古安营扎寨，首钢斥资 1.6 亿美元开发的年产 150 万吨的铁矿石生产基地将于 2006 年正式投产。



207 亿购 10 国资产 中石油急建国际化平台

■本报记者 谢静煜 北京报道

6 月 10 日上午 9 时，中国石油天然气股份有限公司（0857 HK；简称“中石油”）在港召开新闻发布会，正式向外界宣布：将斥资 207.4125 亿元人民币（约合 25 亿美元）收购母公司中国石油天然气集团公司（即“CNPC”，简称“母公司”）旗下中油勘探开发有限公司（即“CNODC”，继续沿用中石油集团的海外子公司名字，简称“中油勘探”）50%的股权，并已提交 8 月 16 日的股东大会表决。

即将上任的中油勘探总经理薄启亮向本报记者介绍，收购完成后，中石油将相应拥有中油勘探分布在 10 个国家（哈萨克斯坦、委内瑞拉、阿尔及利亚、秘鲁、阿曼等国）的多项油气资产。这对于中石油加速实施“走出去”的战略具有实际意义。

并购母公司资产

按照收购协议，中石油将向中油勘探以现金方式注资并获得其 50%的权益。同时，中石油将向中油勘探转让其属下全资附属公司中国石油天然气国际有限公司（简称“中油国际”）。中油国际主要在印度尼西亚从事油气勘探和生产业务。中油勘探将向中国石油支付 5.79355 亿元人民币用于购买中油国际的全部已发行股本。转让后，中油国际将成为中油勘探的全资附属公司。

中油勘探最终将成为由中石油及母公司分别持有 50%股份的公司。中石油将对中油勘探进行实质性控制以合并财务报表。（见右图）

鉴于油气行业前景看好，中石油今年的股价接连攀升，有消息称即使中石油不发行 A 股集资，也可以完成此次收购行动。

此次资产收购和转让将为中石油的海外业务发展建一个多元化的战略平台。中油勘探海外业务的快速发展将有助于中石油进一步改善其勘探和生产业务的增长潜力、增加原油储备和产量，并借此不断提升财务实力。与此同时，中油勘探也将通过成为中石油附属公司，在资金和资源上获得更强有力的支持。

构建国际化平台

有分析人士指出，以前中石油上市公司和母公司之间在海外收购事宜上存在互相竞争，此次收购可以看作是中石油进一步整合资源，为以后海外收购资产提供方便。

中石油在中国以外只有有限的勘探及生产资产，而印尼资产是其在海外的惟一国际油气资产。此次收购将有利于中石油成为拥有大量海陆油气资产的国际化企业。

作为中国最大的原油和天然气生产商，中石油迈出的每一步都备受投资者

和业内关注，有证券界人士分析称，此次中石油收购母公司海外资产，从长远角度看可以说是集团在解决原油来源上的一次初步战略转移，具有正面意义。

全球布局

中石油苏丹石油合作项目是其目前在海外最大的合作项目，但此次不在收购之列，中石油的解释是苏丹现属敏感地带，战乱长达两年之久，政局不稳，考虑到政治风险，暂不作收购打算，但不排除今后收购的可能。

通过收购，中石油最终将进入中亚、南美、中东和非洲等全球油气资源丰富地区，形成多个海外产油中心，实现海外勘探开发业务市场的多元化。交易完成后，中国石油的海外探明净储量和净产量都将有较大幅度的提高，其中海外储量将由 0.885 亿桶油当量增加到 8.66 亿桶油当量，增幅达到 879%。同时也将使中国石油的油气总储量增长 4.31%，油气总产量增长 5.41%。中石油也将从一家主要从事国内油气业务的公司，逐步转变为拥有较大规模海外资产的国际化公司。

有分析人士指出，中石油的下一步很可能是收购母公司全部海外资产。如果此举成功，中石油将一举取代法国的道达尔（Total）而成为全球第四大石油生产商。

未雨绸缪

包钢集团规划发展处的张先生告诉记者，现在打算在蒙古国开采的矿石是为包钢在 2007 年扩大产能后使用的。

2004 年，包钢钢铁产量突破 500 万吨，在此基础上，2005 年包钢集团为企业制定了“紧紧围绕实现 700 万吨钢”的新目标，同时公司开始全面启动 1000 万吨钢目标的前期工作。

由于澳大利亚、巴西等地的铁矿石价格较高，中国钢铁企业周边找矿的热情日益高涨。2004 年 7 月，中国昆明钢铁厂、

越南钢铁公司和 Lao Cai 矿业公司签订协议，共同在越南成立年产 300 万吨铁矿石公司，昆钢希望获得铁矿石产量的一半供应到其在云南的钢铁厂。而中国吉林省的钢铁企业也纷纷到朝鲜去投资建厂开采铁矿石。

充足的原料供应是实现产能扩张的重要前提。据张先生介绍，当前自产的白云鄂博铁矿石储量小、品位低，不能支持包钢的长远发展，虽然包钢目前还没有使用蒙古矿，但公司从澳大利亚等地获取铁矿石资源已经有一定困难，必须开始为未来的产能扩张做好准备。

而在钢铁产业政策颁布前夕，包钢的这种行为似乎又有着新的含义。

中信研究分析师励晔表示，新政策将更加有利于位于沿海的大型钢铁企业的发展，对于包钢这样既不具地理优势，规模又仅能称得上中型的钢铁企业来讲，面临着两条道路，一是制定可持续发展战略，克服自身劣势，谋求自身发展壮大；二是与国内外大型钢铁企业寻求联合重组。之前，全球最大的钢铁企业米塔尔集团就曾和包钢有过合作接触。但包钢集团办公厅相关人士表示，对于即将出台的产业政策，包钢内部尚未制定明确的针对性措施。

广州控股大同挖煤 国资电企争控上游资源

■本报记者 范卫强 深圳报道

6 月 8 日，华南能源巨头广州控股（600098）属下全资子公司广州珠江电力燃料有限公司与大同煤矿集团有限责任公司签署了《合资框架协议书》，共同出资建设新东周窑矿井项目。

这是电力企业渴望在电力紧缺、煤炭价格却单边飙升的大背景下改变电力价格受限的被动局面所迈出的实验性一步，也是国内电力上市公司步温州炒煤团之后尘，首次出手参股控制上游煤炭资源。

打通上游产业链

“煤炭价格仍然是电力行业 2005 年最大的不确定性和风险所在。”一家国内著名券商这样认为。2004 年，国内煤炭价格包括电煤出现了单边大幅上涨，一年涨幅超过 40%。而电价却不能根据原料的飙升大幅提升，电价的微幅提高迅即被电煤的上涨吃掉。电力行业整体毛利率从 2004 年初的 20%下降到年末的 16%附近。对煤炭资源的争夺和控制，成为电力公司们的头等大事。

广州控股终于率先出手。6 月 8 日公司下属全资子公司广州珠江电力燃料有限公司宣布携手大同煤矿集团，出资建设新东周窑矿井项目。

广州控股的公告中披露，矿井项目总投资暂定为 20 亿元。注册资本金暂定为项目总投资的 35%，共计 7 亿元。其中大同煤矿集团出资 4.2 亿元，占 60%股权；珠电燃料公司出资 2.8 亿元，占 40%股权。

广州控股的证券事务代表贝女士向记者介绍：“这个项目很大，内容包括建设年产 1000 万吨特大型矿井一座、年产 1000 万吨现代化洗煤厂一座，以及相关配套设施。”据介绍，新东周窑矿井项目资源和运输条件优越，煤炭储量丰富，矿井设计储量 13.52 亿吨，设计可采储量 9.37 亿吨。

大同煤矿集团是我国主要煤炭生产企业之一，也是山西省最大的煤炭生产龙头企业，其规模在全国煤炭行业位居前列，年煤炭产能能力超过 9000 万吨。

该项目建成之后，广州控股将成为国内第一家直接掌握煤矿资源的电力上市公司。平安证券电力行业分析师赛则

云认为：“这有利于打通广州控股发电业务的产业链，降低发电业务成本，有利于保持利润的稳定性。”

然而，广州控股志不止于此：“更重要的考虑是，公司要发展成为大型综合能源供应商，必须控制上游资源。在条件成熟的情况下，公司不排除继续收购或者参股大型煤矿。这也是公司做大能源物流所必需的。项目投产之后，并不仅仅是供应我们自身的电煤，还有更多的市场煤对外销售。”

为什么是广控？

在 2004 年煤炭涨价风暴中，打通上游产业链，保障煤炭供应的重要性为所有的电力公司所共知。可是，迄今只有广州控股有了投资煤矿的实质性举措。相反，有数家大型煤矿却趁电力景气之机，投资建设电厂向下游渗透。

“关键是广州控股有自己的运输力量和煤炭贸易公司。别的公司在运输和贸易方面没有自己的公司，没有能力去做。” 赛则云解释说，“煤炭贸易中，运输的成本最贵。运输成本比煤矿本身还要贵，比如在山西煤矿坑口买的煤炭价格是 100 元每吨，等煤炭出来以后，要先运到秦皇岛，然后再海运到广东的港口，最后再到电厂，这中间每吨的费用都超过 100 元。”

广州控股已经尝到煤炭贸易的甜头，也许这正是诱发它进一步控制上游产业资源的原因。广州控股方面对记者说：“我们的煤碳贸易公司除了满足电力业务的部分需要外，也开展市场煤的销售。2004 年贸易公司销售市场煤 350 万吨，销售利润达到了 9860 万元。”

然而，煤价已处高位，广州控股此举会否“买高”了？广州控股方面对本报记者表示：“我们不是‘炒煤’的，投资煤矿的出发点是公司发展成为大型综合能源供应商。”

但是，对于广州控股，短期内这项投资行为还并没有引起投资机构对其投资评级的改变。中信证券煤炭和电力行业分析师王野说：“如果 2006 年开工建设，那么 2007 年才能稳产。到时候，广州控股的评级就要根据当时的煤价来判断。”

亚洲隔夜送达
为您传递更多

亚洲, 晚安

亚洲隔夜送达
为您传递更多

©2005 United Parcel Service

ups.com/cn/delivermore

为您传递更多

大陆航空纽约直飞北京 中美航线竞争升温

■本报记者 常怡 北京报道

6月16日下午，美国大陆航空公司一架从纽约飞往北京的直飞航班降落在北京首都机场，中美航线美国方面被美联航和美西北长期“垄断”的局面不复存在。美国大陆航空成为了自2004年中美航权协定签署以来，首家正式进入中美航线的美国航空公司。

决战中国天空

“为了进入中国，我们头发都白了。”美国大陆航空销售副总裁戴亚斯(Dias)5月在他全新的中国办公室里接受本报记者专访时用了—个非常中国式的比喻。

尽管这样，和多数美国的航空公司相比，美国大陆航空公司还是幸运的，在经历长达几个月的申请、上报了无数文件和表格后，美国大陆航空终于在11个竞争者中首先接到了美国运输局批准开通中国航线的通知。“虽然只给了我们90天的筹备期，而其他航线一般都是9个月，但我们仍非常兴奋！”戴亚斯说。

2004年7月24日，新一轮的《中美民用航空运输协定》在历时近一年半、历经5轮拉锯战式谈判后正式在北京签署。根据该协议，在2010年前，双方在现有的各自4家承运人的基础上，逐年增加最多9家承运人进入对方航空运输市场，并允许各方的航班数量由目前的每周54班增加至195班，其中货运航班111班。这是中国民航历史上最大的一次航权开放。

新协议的签订为“9·11”后国内市场恢复缓慢的美国航空企业注入了一针兴奋剂。于是，这些世界上最强大的航空公司群体开始为进入中国而厮杀。对于美大陆航空的介入，美联航和美西北当然不会等闲视之。5月，美大陆航空刚刚宣布6月要进入中国，美联航就将北京至纽约往返机票大幅下调至4900元人民币。一直受到资金压力的美西北航空，也相应调整了策略，将重点转移到中美航线利润空间最大的货运业务。

“中国是一个非常重要的、竞争非常激烈的市场。美国西北航空是唯一拥有专门货运机队的美籍客运公司。最近，美国西北航空货运为其跨太平洋机队增加了两架波音747-200货运班机。根据中国和

美国于去年6月签订的双边协议，这些新增的飞机可使美西北货运开展到中国的全货运业务。”美西北航空发言人在接受本报采访时表示。

对于这场美国公司间的竞争，美联航认为还没有到最激烈的时候：“现在是旺季，客源充足，所以大家的飞机都是满的，还体现不出竞争。”美联航中国地区市场经理程懿亮认为，竞争将出现在淡季。

中美航空公司竞争加剧

“我已经预计到这是条利润丰厚的航线了。”戴亚斯对其刚刚开通的首条中国航线纽约直飞北京信心十足，“因为2001年我们就开通了香港至纽约航线，它非常赚钱。”

统计数据显示，自“9·11”以来，美国航空业的损失就累积到了360亿美元以上，单是2004年一年就损失了100亿美元。新航权协议规定，美国每年只能新增一家航空公司经营中美两地间航线，不少美国航空公司都把这份协议当成是挣脱国内泥潭的一线生机。

与美国11家航空公司争抢中国航线不同，2004年8月，中国海南航空公司在没有任何竞争对手的情况下就获得了飞美国航线的权利，成为了中美航线中方四个指定承运人。然而，与美大陆航空90天迫不及待开通航线形成明显对比的是，10个月过去了，获得权利的海南航空仍然没有开通美国航线。

一堆的数字显示了这场博弈中双方力量的不均等。中国所有航空公司的飞机总数加起来，还不如美国一家航空公司拥有的飞机数量。国内航空公司拥有可飞国际航线的全货机加起来不足20架，而美国联合包裹有限公司(UPS)—家便拥有货运飞机600架。在1999年中美航空协定确定的每周54个航班的航班量中，中国航空公司直到现在还没用满过，而是只用了54个航班中的48个。

然而，中国的航空公司们并没有放弃，他们也在行动中。

不久前，国航耗资6.88亿元人民币，总共改装了15架航班的机舱，每个公务舱座椅改造花销40万元，而头等舱每个座椅改造花销达60万元。

“国航这些改造了头等舱的飞机将主要放在中美航线等跨洋航线上。”国航新闻发言人王永生6月16日在接受本报记者采访时表示，“目的是为了增加竞争力。”

对于国航增加竞争力的行动，美国航空公司们已经感到了威胁。

“在经济舱中，中国的航空公司已经有绝对的优势。但在更赚钱的头等舱和商务舱上，由于条件、服务质量等因素则相对较弱。”程懿亮表示，“国航改造头等舱会使它在大客户方面的竞争实力更强，对于这些人来说，价格不是最重要的因素。”



一架美国大陆航空公司的客机掠过白宫

■路透社/供图

地方二线机场积极寻求国际伙伴

■本报记者 胡怡林 刘航 上海 北京报道

6月21日，宁波栎社机场将与它的协议伙伴德国法兰克福机场开始正式的股权转让谈判；7月，青岛机场与香港太古集团的扩建协议将有实质性进展；南京禄口机场与新加坡樟宜机场的参股合作更是渐入佳境。

是的，外资正在敲门。在中国，二线机场公司远未到向航空公司要价谈判的时代，在—获得了民航总局开放口岸的批准之后，它们的目光纷纷瞄准了国际市场。尽快摆脱相对被动的负债局面的手段就是选择与国外大集团合作。宁波栎社机场、杭州萧山机场、南京禄口机场、青岛机场和四川双流机场的背后，外资人来车往。

宁波之惑

华东目前已经有三个获得国际航线可对外开放的机场(集团)；它们是上海虹桥和浦东机场；南京的禄口机场；杭州的萧山机场。栎社机场办公室主任牧启发表表示：“宁波栎社机场是在2005年的4月1日才正式获得国务院批准成为国际口岸机场的。而目前，我们仍然在等待海关和民航总局的批复。如果达到了国际口岸标

准的话，宁波才能真正意义上成为第四个对外开放的国际机场。”

根据宁波市计委的信息，宁波栎社机场拟转让部分股权，栎社机场的总投资额约16.53亿元，注册资金9.38亿。据宁波交通投资开发公司先前测算，该项目未来40年的内部收益率是10.8%，投资回收期11.9年。

栎社机场内部人士透露，引资的迫切来自于机场扩建后的资金问题。在2002年之前，宁波机场每年都盈利，在2002年启动宁波机场扩建二期工程以后开始出现亏损。

不过，牧启发表表示，机场因为扩建而出现亏损并非特例。“2002年，全国190个机场，90%处于亏损状态。投入太大。二期工程候机楼、停机坪和新的跑道，还有各种直接引进的设备更新。这是全国运能不足情况下的总体趋势。”

“宁波2004年的国际出口货物在5.1万吨，由于栎社机场无法从事国际航班业务，从宁波机场在国内中转的业务量仅为8%。大部分货源都被上海、杭州的机场分流了。宁波机场定位是打造长三角的货运枢纽空港，这也是宁波港的潜力所在。”交

通投资管理公司的周先生表示，“如果宁波港实行了国际航班，宁波出口货物从上海到香港目前每公斤的运费在8元左右，从萧山走也要6元，若从宁波机场走，则可以降低到4元。”

国际化冲动

“我们希望能积极尽快地促成合作。”南京禄口国际机场有限公司副董事长、总经理余成安表示，南京禄口机场希望引进15亿-16亿人民币资金，中方出让40%-45%的股份。

四川机场集团早先也传出消息，有意出让40%的股份，并与其中—家来自欧洲的公司已深入多层次谈判。四川机场集团总经理办公室副主任舒展表示这是机场发展的内在要求——机场建设所需资金—般较大，单靠某—方面的力量很难完成，需要争取多方投资。

与此同时，青岛机场也透露正在与外资商谈，预计7月会有结果。近期青岛机场已与香港太古公司签订意向协议，后者参与机场扩建，太古投资约3000万美元。“除了看中外方的资金和管理外，中方机

场还很重视外方机场的国外网络能否与自己互补。另外，并不是要把国外机场的管理模式全盘照搬，而是有所选择，比如商业开发、物流发展、货运等。”青岛机场计划企业管理处副处长王建宏表示。

据悉，目前国内机场收入主要来源于航空业务收入，航空业务收入约占机场总收入的70%，而航空公司经营成本中需要支付给机场的费用约占总成本的15%-20%。航空公司重组后，三大主要航空集团对国内航空运输市场已经形成了事实上的垄断，目前机场行业中任何—家机场无论在企业规模还是在资金实力上都无法与之相抗衡，在与航空公司的利益再分配中机场处于相对弱势。

对中小机场来说，本来航班数量就不多，而且航班基本为1-2家航空公司所经营，在以航空业务收入为几乎全部经营收入的中小机场，机场与航空公司间关系非常微妙。现阶段国内机场在经营收入方面有较大的趋同性，机场可以通过联合拓展机场势力范围，争取更多市场份额，也有利于改变与航空公司利益再分配方面的弱势地位。

情系北大——“马克·华菲之夜”2005北大毕业典礼

Passion for Peking University

MARK FAIRWHALE's Night, 2005 Peking University Commencement

精彩北大

2005年6月25日夜，“马克·华菲之夜”原创音乐剧——暨2005届北大学子毕业典礼晚会开幕在即……

这是一块不朽的圣地。她随着东方睡狮的苏醒而振翅高飞。在中国近百年的历史上，她的一举一动都引人注目。科学与民主在这里传播，智慧与学识在这里交汇，勇气与力量在这里成长……她海纳百川、胸怀天下，她的每步迈跃，都与神州大地的呼吸紧紧相连。

这里成长着中国最优秀的学术大师。“新人口论”提出者马寅初、“两弹一星”鼻祖叶企孙、以“三史释今古，六书纪元元”为人生追求的哲学家冯友兰、为祖国编撰首本《热力学》教材的物理学家王竹溪、建树于现代诗坛却又堪称一代德语翻译名家的冯至……大师们鲜活的思想在这片土壤上发芽开花熠熠生辉。



这里属于梦想与诗歌。皎洁清莲是朱自清笔下的“荷塘月色”，翩翩雪花在徐志摩的歌声中飞扬，淅沥的雨滴落在沈从文湘西的故土上，海子于他搏击长空的诗作中明媚地写下“面朝大海，春暖花开”……

北大，中国自由思想与浪漫精神的诞生之所。她的“少年气象”于佳莨光阴中日臻显现出勃勃生机。

文化的产品，文化的使者

MARK FAIRWHALE关注北大，挚爱北大，更为百年北大精神，北大信仰真理、追求卓越、不断创新的校园文化所深深吸引。

曾经有商业演说家这样评价道：“所有的行业都是商业，商业的实质就是show yourself。”

然而马克·华菲却不以为然。在马克·华菲的品牌王国中，任何“商业因素”都以追溯和献身艺术为其终极目标。正是这种“赋予产品以人文关怀”的神圣使命感促成MARK FAIRWHALE开创了一种让消费者心驰神往的感情体验，这便是时尚FANS追随马克·华菲的魅力所在。

马克·华菲深谙，仅仅关注成本、提高市场占有率、增进股东的股票价值这些经济学的原则是远远不够的，因为21世纪的商业文化和行为已经改变，商务策略的关注点也必须转移到感情原则上来。建立—个时尚品牌王国，除了不断推出新产品以吸引人们的注意力外，更重要的是推广品牌自身的历史、风格、所蕴涵的品味及—种能彰显品位的生活方式。品质是赋予马克·华菲成功的利器，而—点以来对文化艺术的推广更赋予马克·华菲深厚的气韵。

“我们是文化的产品，理所当然要成为文化的使者。”

马克·华菲———个文化艺术的倡导者，近年来相继在北大、清华、厦大等多所高校发起主题为“我的璀璨生活”的文化浪潮。她与中国艺术家协会合作、赞助杨丽萍“云南印象”、世界拉丁舞、刘德华演唱会等多

项文化艺术事业……在这个似乎功利至上的时代，MARK FAIRWHALE坚持品牌因美而呼吸，艺术因时装而彰显。

MARK FAIRWHALE情系北大

映日荷花别样红，在这金色六月，在未名湖畔、博雅塔下，年轻的学子们意气奋发——今日的莘莘学子，明日的栋梁之材。新中国未来的设计师们正从这里启航，步向更广阔的天地。

值此新一届北大学子毕业典礼，MARK FAIRWHALE（马克·华菲）满怀诚挚，向他们伸出翠绿橄榄枝。

北大兼容并包、求实创新的“少年气象”与MARK FAIRWHALE独树一帜的品牌哲学理念深深契合——充

满了向社会和生命致敬的人文关怀。MARK FAIRWHALE的每一个设计“年题”都以追求科学真知、憧憬美好人生、营造优雅生活为最高目标：“哈佛情缘”、“剑桥周末”、“邂逅在耶鲁”、“在牛津过暑假”……更是彰显出她卓尔不群的精神品位与根深蒂固的校园情结。

大学的天空属于青春、智慧、梦想与诗歌……这是MARK FAIRWHALE执著不变的精神追求，也是MARK FAIRWHALE早在成立伊始便操守的信仰：播种人文、播种美丽。

“洛阳亲友如相问，—片冰心在玉壶”。这个缤纷六月，MARK FAIRWHALE将再度与北大携手，承办2005届学子毕业典礼。为人文北大，为人文中国。



- 2000年马克·华菲耀世登陆中国市场，世纪新宠暗示时代流变。
- 2001年3月，马克·华菲“蓝色激情”中国北京流行趋势发布，引燃秋冬蓝色风暴，40家专卖店夸张中国时尚版图。
- 2002年马克·华菲JEANS再度问鼎中国，同年“哈佛情缘”&“剑桥周末”秋冬流行趋势发布。
- 2003年“巅峰激情”&“璀璨岁月”流行趋势发布，CCTV-4盛赞为中国服装表演的“图兰朵”。
- 2004年马克·华菲家族JEANS女装如蓝翼天使闪亮登场，中国第一家“ART STYLE”时尚旗舰店于上海淮海名店街上启航，马克·华菲中国版图220家规模。

www.fairwhale.com.cn



国家注册商标

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：通州区宋庄镇富苑工业 传 真：010-69593333

责编：任雪松 E-mail:renews@vip.sohu.net 美编：姜坤瑛

特别报道：观点碰撞倪光南先生

中国软件业：拿什么赌明天

■本报记者 沈建缘 北京报道



陈冲



曲龄年

也许，中国的软件产业自诞生的那一天起，就注定了自己坎坷的生长经历。在微软、甲骨文、SAP这些跨国巨头的阴影下，在亮丽的印度软件代工产业的对比映衬之下，中国软件产业生存与发展的问题一直困扰着国内数以千计的软件企业。而更多的时候，发展和未来的问题似乎一直让位于“生存还是毁灭”的诘问和质疑。

对中国软件业的现状和未来的忧虑和思考也引发了很多业内知名专家、学者的关注。中科院院士倪光南先生从事软件研究开发工作20多年，此前，他曾在不同场合就政府政策扶持对推动软件产业发展应发挥怎样的作用、中国在没有核心技术创新的情况下能否形成自己的软件产业、印度模式是否值得学习和借鉴等问题，发表了一系列引人深思的观点和论断。

的确，中国软件产业的出路需要政府、企业以及学界精英们的共同关注和探讨，经过多方碰撞后产生的智慧火花也许能为软件产业的发展点亮未来。日前，记者就软件业争论的焦点问题走访了中国软件行业协会理事长陈冲先生、北京软件与信息服务业促进中心副主任曲龄年先生。我们希望通过业内更多专家学者对于这些问题的争论和碰撞，引发更多的关注和思考，共同探讨面对错综复杂的竞争环境，中国的软件产业如何跨入新的历史阶段，为中国的软件产业在经过20余年的风雨历程后，究竟应该走上一条怎样的发展道路寻找答案。



中国是全球最具潜力的软件市场，而其目前正受到盗版和低价竞争的困扰

■Emepic/供图

政策扶持不是必要条件

经济观察报：如何看待最近关于政府采购法管理案例中“非国内软件企业采购目录”引发了各界的争议？

陈冲（中国软件行业协会理事长）：在对软件产业发展要素不了解的情况下，确实有很多企业抱怨，国内的发展环境不好。坚持采购本国软件是对的，但前提是本国软件企业的产品达到了一定的水平。其时，我国的软件产业发展的基本要素是具备的，但我们面临的还有人才培养的问题、产品质量的问题和如何吸取国外先进经验并与之相融合的问题。我个人认为，目前政策支持力度已经足够大了，软件企业也需要考虑自己对整个社会和产业的发展做了多大的贡献。

五年来，18号文件对软件产业的发展起了很好的作用，软件产业规模小的时候需要扶持，到了一定的规模就要考虑整个行业怎样起飞的问题。目前国内的软件政策还是停留在上个世纪九十年代，是当时产业需要的政策。随着产业的发展，产业政策也应该与时俱进。如果政策不适用，很可能害了这个产业。

曲龄年（北京软件与信息服务业促进中心副主任）：我觉得这个条款强调的是软件技术和自主创新，重点是在知识产权保护上，软件产业扶植政策的重点应该放在如何把软件产业规模放大。产业总量大了，企业实力有了，才有能力持续技术创新，开发自主知识产权的产品。

（下转26版）

倪光南院士三个重要观点

“政府采购决定中国软件业的发展”

倪光南院士认为，“政府采购就应该考虑保障自己国家的利益和安全，”政府采购优先本国软件不违反WTO规则，政府采购花的是纳税人的钱，就应该为本国的产业发展服务。

倪光南院士表示：“中国应当向发达国家学习，用国家资源大力支持自主创新。目前各级政府在这方面做得还远远不够，例如在2004年政府软件采购中，在本国软件能够使用的情况下仍大量采购外国软件，这显然不符合政府采购法。而如果没有政府的支持，尤其是没有政府来带头使用国产基础软件，那么中国的基础软件是不可能发展起来的。”

在不久前的“政府采购事件”和《政府采购法管理实施条例》中关于“非国内软件企业采购目录”引发的争议中，倪光南院士认为，近几年政府给予了国产软件很多方面政策支持，但软件产业是自然垄断的产业，大企业会越来越大，小企业会越来越小，特别是在操作系统和办公套件这些方面，事实上已经形成了垄断。“在我们国家没有出台《反垄断法》的情况下，政府采购和行业采购是我国软件企业对应国际软件企业垄断，获得发展的一大希望所在，意义非常巨大。”

“持续发展要靠发展核心技术”

倪光南院士曾强调说：“软件产业必须强调自主知识产权，强调知识产权，这是因为它在很大程度上决定着一个国家信息安全和综合国力。公司无论大小，都有可能应时制宜、因地制宜地进行创新，这正是中国成为信息强国的希望所在。反之，如果不讲技术，不搞创新，一味跟随模仿，只能处处被动、永远落后，不可能成为信息强国。”

“建立自主、完整的软件体系将增强我国软件的国际竞争力，促进外加工业务发展，而且还可摆脱发达国家利用市场和标准方面的优势扼杀我们的创新能力，实现跨跃

式发展。”他指出，中国软件企业在核心技术领域的话语权缺失，只能在国外核心技术基础上实现面向用户的应用开发。

“中国软件业有望三五年内赶上印度”

据《香港商报》报道，倪光南曾在济南一次会议上表示：“如果考虑到自主知识产权开发、销售市场、教育等方面的因素，我个人认为中国软件产业完全有望在三、五年内整体上赶上印度。”他表示，“中国和印度国情的最大不同在于，印度没有很大的内需市场，而中国有很大的内需市场，这是中国的重要优势。如果我们将中国软件产业的主攻方向放在外包方面，而将国内市场拱手送给外国软件公司，这显然是不明智的。”



倪光南

倪光南院士指出：“印度软件产业的一个弱点就是没有自己的基础软件，缺乏自主发展能力，无法建立自主的软件产业体系，印度的模式则是承接美国软件业的外包加工，这种模式我们不能照搬。为了满足软件产业作为中国的一个战略产业的需求，中国只能依靠自主创新，发展包括基础软件在内的全部软件，逐步建立中国自主、完整的软件产业体系，最终使中国成为一个软件大国、软件强国。”



www.mymai.com

买麦网

网 / 罗 / 生 / 意 / 汇 / 聚 / 买 / 卖



微软(中国)有限公司

您的潜力，我们的动力



姓名：
“让近2,000名飞行员随时随地，通过各种设备安全访问企业信息”的先生



HNA GROUP
海航集团

©2009 Microsoft Corporation. All rights reserved. Microsoft, Active Directory, Exchange Server, and Windows Server are either registered trademarks or trademarks of Microsoft Corporation in the United States and/or other countries.


宣传编号：CN0029

“实时安全的远程连接，让身处全国各地的同事们都能轻松地沟通与协作。现在，整个集团就是一个团队。”

李会聪
海航集团 IT运维管理经理

Windows Server System™ 让您名声大振。

由于采用了Microsoft Windows Server System，海航集团可以更加轻松地构建安全便捷的移动办公网络。凭借Windows Server 2003的Active Directory®和Exchange Server 2003，海航集团现在仅需2人就可以在海口集中管理分布于北京、西安等城市的7台邮件服务器，为遍布全球的员工提供快速安全的远程连接服务。这不仅让中高层经理能在3分钟之内就完成远程公文批示，还让飞行员们能即时收到更新的信息。Exchange Server 2003是构建企业级沟通与协作平台的优秀解决方案，真正做到提升企业、团队、员工的实时沟通效能。欲详细了解微软客户成功案例，并体验Exchange Server 2003的三大商业价值，请登录microsoft.com/china/wssystem。咨询热线：800-810-7722或010-84538585。



Windows Server System™

Windows Server System™ 产品家族包括：	
服务器平台	Windows Server™
虚拟服务器	Virtual Server
数据管理与分析	SQL Server™
消息平台服务器	Exchange Server
信息门户服务器	Office SharePoint™ Portal Server
企业集成服务器	BizTalk™ Server
管理服务器	Systems Management Server
	Microsoft® Operations Manager
防火墙和缓存服务器	Internet Security & Acceleration Server
以及其它软件产品	

■本报记者 杨阳 北京报道

没有人会否认,Google 创造了互联网浪潮中的又一个商业奇迹。

2004 年 8 月中旬 NASDAQ 上市发行时,Google 股价为 85 美元,市值为 231 亿美元,上市后一路飙升,2005 年 5 月 28 日股价达到 266 美元,市值已达 738.88 亿美元。此后,市值一度超过 800 亿。

这早就令比尔·盖茨对 Google 的表现产生了羡慕,他曾在达沃斯举行的会议上公开承认“Google 踢了我们的屁股”,微软对搜索市场的忽视是十分错误的。但是,盖茨也表示“我们要赶上他们”。现在,微软正在专心研究 Google 的各项专利,寻找其潜在的薄弱环节。

Google 几乎全部销售收入都来自互联网搜索广告业务。但是,它的盈利模式在中国却正经历着短期难以克服的水土不服。Google 的未来是否对全球搜索行业具有指引作用?它是互联网上泛起的又一个泡沫,还是具有成熟商业模式的互联网新经济的孵化器?

卖广告,但是不卖搜索结果

Google 的利润来源主要就是 AdWords(关键字广告)和 AdSense(文字广告的延伸产品)。

AdWords 即广告客户在 Google 上注册关键字,企业网站链接广告将出现在搜索结果页面的右侧,收费原则是点击付费,不点击不付费,默认点击在中国和波兰最低 0.15 元/次,在全球其他地区是最低 5 美分/次。

2004 年 10 月,Google 推出了比“AdWords”更为先进、技术也更复杂的“Adsense”广告模式,期望以会员的形式来吸引更多的网站加盟 Google 广告发布平台。

“如果说 AdWords 是帮 Google 收钱的话,AdSense 就是帮 Google 分钱的。”作为国内几大搜索引擎广告经销商之一的中国厦门时义浩维科技有限公司总经理倪英伟在接受本报采访时表示,“AdSense 实际上相当于一个广告联盟。”

记者了解到,AdSense 可以在加盟者网站的内容网页上展示相关性较高的 Google 广告,并且这些广告不会过分夸张醒目。由于所展示的广告同用户在加盟者的网站上查找的内容相关,只要链接的广告被有效点击,加盟者还可以借此从 Google 处分得一部分广告收入。

目前 Google 收入中 90%以上都是来自这样的广告。但值得强调的一点是,Google 生怕广告内容会“败坏”搜索结果的公正性,因此特意在右边栏目上注明“广告赞助商”字样,用以区别左侧的搜索结果正文。而搜索结果的正文则是一种自动排序,取决于 100 多个因素,其中包括 PageRank(网页排名)算法,即 Google 将网页划分成 10 个等级,与等级高的网页链接以及链接数量都会影响排名。

当然,这就引得很多公司纷纷对自身网站进行“优化”,就是希望争取符合 Google 的排名法则,使自身在搜索结果中的排名尽量靠前。

当记者以小业主的身份进行暗访时,深圳一家专门提供优化服务的网站的刘智勇告诉记者,对于一个希望用“手机”、“彩铃”做关键字进行优化的网站,做一次整体优化大概需要 3 万到 5 万人民币,而且还不保证优化之后能够在 Google 的左侧排列靠前的位置。

“海外很多帮别人做优化的公司都是正当的。”倪英伟说,“我们在与欧洲的搜索引擎专家沙克(Shak)沟通的时候,得到这样一个数字,海外网站优化市场大概是整个关键字广告市场的三分之一。当然,也有一些优化公司利用针对搜索的作弊手段帮助广告主提高自然搜索排名,这种行为是各大搜索引擎所深恶痛绝的。”

易观国际高级分析师孙立林告诉本报,“为了保持搜索结果的公正客观,Google 下大力气封杀一切可以作弊的行



■Emepic/供图

“完美 Google”的弱点——搜索引擎商业模式辨析

为。现在有很多 SEO(search engine optimization, 搜索引擎优化)公司都死掉了。”

搜索,中国造

然而,这一商业模式在国内已经演变成另一种更具商业效益的途径——百度、3721 等国内搜索引擎公司在广告业务方面走得十分激进,除了网页右侧的关键字空间,他们推出的竞价排名模式也在网页左侧给予客户和自己更多的商业机会。

“在中国,付费搜索的表现方式是多种多样的。”倪英伟说,“体现于付费搜索在搜索页面位置上的多样性,但本质上还是主要分点击收费和固定付费。”点击收费与前面提到的模式基本一致,而固定付费则是指,一些企业愿意在一定时间内买断某个关键字在搜索结果(包括正文在内的任何可选付费结果)中的排名,按时间阶段性付固定费用。

事实上,众多追随模仿 Google 的网站并不是为了“搜索”这个工具。对于小型搜索引擎公司来讲,他们的目标并没有锁定在收费和盈利上——他们的目的是将产品做得尽量完美且独具特色,再找到一个收购者将之纳入麾下。

例如图片搜索业务的“好手”Flickr 公司,已经被雅虎收购;搜狐也以 1000 万美元全资收购国内一家名为 Go2Map 的电子地图公司,搜狐在完成对 Go2Map 的收购之后将其资源整合进搜狐的搜索业务线当中。Go2Map 从 2000 年开始专注于网络地图搜索领域,Go2Map 在该细分市场内已经做到了接近 90%的市场份额;Yahoo 也把旗下“Overture”更名为 Yahoo Search Marketing,美国市场将率先实施更名计划,海外市场也将陆续更名。但日本和韩国将继续保持“Overture”品牌。调整之后,Overture 的搜索广告产品将以“赞助搜索(Sponsored Search)”为名,而本地付费搜索则称为“本地赞助搜索(Local Sponsored Search)”,又例如前不久 Google 收购的一家名为 keyhole 的公司。

“收购 keyhole 是 Google 历史上

次非常重要的收购,对未来有着战略布局的意义。在 Keyhole 提供的三维地图上面,使用者可以真的看见故宫里人的投影,看见世贸大厦的遗址,看见清晰的山脉走向……”易观国际高级分析师孙立林说,“Google 会发展为一个很庞大的媒体工具,它代表一种方向,即‘全搜索’——除了新闻、图片等之外,它还面对中国高考推出了中国大学的搜索,这说明不仅是在本土市场,在中国市场上 Google 也很敏锐。”

但是,一向十分敏锐的 Google 却没能在中国市场上大展英姿。

水土不服

很遗憾,不论 Google 在美国多么成功,但在中国却正面临逐渐被百度和雅虎超越。

根据市场调查公司艾瑞的统计数据,2004 年,Yahoo、3721、一搜三家在搜索市场上的总市场份额为 30.2%,略低于百度的 33.1%,而 Google 只占了 22.4%。但到了今年第一季度,百度的市场份额已经上升到 37.4%,Yahoo、3721 和一搜占了 32.2%,Google 已经下降到 19.1%。

百度、雅虎、中搜等几家搜索引擎企业已经在 2004 年为自己为在市场和网民中打下了坚实的基础,搜索引擎市场已经在 2004 年完成了洗牌,企业在大规模投入后,就需要创造利润,因此回报投资者成为 2005 年中国搜索引擎企业的经营核心。与此同时,Google 正在接受着来自中国本土的搜索引擎公司的挑战。

首先,“Google 对于中文关键字的理解显然没有中国人自己理解得透彻。”中国搜索总裁陈沛在接受本报记者采访时说,“Google 在英文搜索市场可能比较得心应手,但是在进行中文搜索时,结果往往把单词拆得太碎,以至于搜出来的东西都不是想搜的东西。”

其次,在中国 Google 面临着渠道的最大挑战。

Google 在美国是采取直销的模式,即广告主可以通过登陆 Google 的官方网站 Google AdWords 页面注册办理(需

国际信用卡)。这个过程简单且十分方便,没有任何中间环节。但是,在中国却情况迥异。

“在中国,广告主是需要教育的。”雅虎中国区副总裁、3721 公司总经理齐向东告诉本报,“国内的搜索广告都是走渠道代理商。百度和雅虎中国从几年前就开始建渠道,但是 Google 至今在中国内连正式的分公司都没有,可见 Google 对中国搜索市场并不重视。”

刘智勇也向记者强调,他们是 Google 的服务商,而不是代理商——到目前为止,Google 在国内没有一家代理商。“今年上半年,Google 就派人来中国接触了在中国的搜索广告渠道代理商和

Google 几乎全部销售收入都来自互联网搜索广告业务。但是,它的盈利模式在中国却正经历着短期难以克服的水土不服

直销商,一共五家左右,时义浩维也是其中之一。”倪英伟说,“但只是接触了一下,Google 并没有直接透露在中国的战略。”

事实上,不仅是渠道,付费方式也是 Google 必须面对的一个问题。

齐向东说:“在中国信用卡并不普及,而且企业也不能通过信用卡付广告费。另外还有很多细节,例如中国的广告主并没有习惯自己上网去登搜索广告。这是需要教育和引导的,需要有一定的人力、物力、财力和时间等方面的投入。”

这也就是为什么,Google 尽管在英语语系的国家更有市场,而在韩国、中国,却是本土搜索引擎占了上风。

即时通讯新掠食者

■本报记者 王乐 北京报道

网络游戏大鳄盛大将其触角伸进了即时通讯市场。

近日盛大秘密开发即时通讯软件一事被披露,知情人士称,“早就可以推了,但盛大在等待恰当的时机。”

“盛大的即时通讯软件(IM)很难走出自己的用户范围”,电话那头的马化腾已经没了数天前“奈何不了 QQ”等词汇,“我倒希望更多的非即时通讯软件厂商进入,分流 MSN 用户,我们也可以借鉴这些好的创意。”

细节

盛大开发即时通讯软件并不比腾讯晚多少。1999 年马化腾开始提供 OICQ 免费下载。2000 年陈天桥之弟陈大年找到中国下载(download.com.cn)负责人洪波,希望能将自己开发的娱乐软件 stame 纳入其下载列表,而 stame 中就有一个即时通讯性质的客户端。

盛大再度与即时通讯联系到一起是在 2004 年,随着盛大自身用户基数的增加以及对边锋、浩方、起点、数位红等业务的收购,众多的分析家都认为盛大需要推出即时通讯软件,将越来越多的服务和用户连起来。当时曾有传言称盛大正在和 MSN、Yahoo 洽谈此类合作,对此陈天桥辟谣称,不会同“与盛大用户重合”的即时通讯服务提供商合作,因为这不能给盛大带来“好处”。

就在陈天桥辟谣的同时,有消息人士透露盛大正在招聘即时通讯软件开发人员。据透露,盛大即时通讯的开发人员部分来自被 263 收购的 E 话通。目前盛大的即时通讯客户端大小与 OICQ 接近,支持在盛大游戏中进行全频语音通讯,可实现自动更新,并且与 MSN、Outlook、Foxmail 有接口(类似 QQ 和 MSN 的外挂功能,可支持 MSN、QQ 等即时通讯软件一起使用)。

缘由

陈天桥曾公开表示对进入即时通讯市场的谨慎。

他说盛大与腾讯各有长短但用户重合度很大,盛大与其为相同用户以短搏长不如去发展新的游戏用户。此外,即时通讯市场竞争比网络游戏竞争激烈,网游用户不会因为玩了某个游戏而不去玩另外一个游戏,但在即时通讯领域用户可能用了这个即时通讯软件就不去用其他的。

对于强调“顺势而为”的盛大此次何以“逆势而上”,易观国际分析师刘书文认为,腾讯借助即时通讯刺激娱乐游戏领域的增长,是促使盛大决心进入即时通讯市场的原因。

运营世嘉网游《莎木》的天图科技总裁鄢蓼卿认为,在 OICQ 走下坡路的时候,盛大的即时通讯产品如果能更好地结合浩方、边锋将是一次很好的机会,让玩家一边玩游戏一边使用即时通讯将是很大的卖点,可能吸引更多的人玩,此外盛大收购那么多网站也需要即时通讯来串通。

互联网分析师吕伟刚认为,除了巩固游戏业务外,盛大推出即时通讯产品还体现了这个公司未来的意图,如果盛大要做网络迪斯尼,那么门户、即时通讯、邮件等互联网基本服务盛大都必须有。

争持

“虽然我还不了解盛大即时通讯产品具体的概念、功能,但网络游戏都有聊天功能,用户通过游戏认识后留下的联系方式是一种不进入游戏就可以沟通并可实现挂机的方式。”马化腾认为,“联众等运营商也推出过类似的即时通讯软件,因此盛大可能还是象联众一样走不出自己的用户,如果盛大开发独立的即时通讯软

件,那就要看他们的能力了。”

在谈到盛大的即时通讯软件可能兼容 OICQ 时,马化腾表示,这样的情况国内外公司都会遇到,从方便用户使用的角度,腾讯不会采取针对性措施,但他还是表示由于现在还不十分了解,因此要等盛大的产品出来后看一看效果再说。

易观国际分析师刘书文认为,盛大肯定会使用“在游戏用户中推广即时通讯为主,拉新用户为辅”策略。由于即时通讯产品的用户粘度大,转移成本高,而腾讯的用户与盛大用户群体又非常接近,因此盛大的即时通讯将难以像 MSN、Skype 那样对腾讯造成很大威胁。

从长远看,如果盛大最终希望在即时通讯市场有所作为,必须首先使产品的功能更为完备,其次要保持在服务上的优势,此外要在合适的时机进行恰当的推广,比如新浪 UC 就是乘 OICQ 收费之机起来的。

吕伟刚看好盛大进入即时通讯市场。他表示盛大现有 1000 多万用户,这些游戏用户的粘性比较大,盛大完全可以将现有 1000 万游戏用户都变成即时通讯用户,并且这些用户群体是盛大专有的封闭社区,门户和腾讯都进入不了。当盛大对技术有信心时,就会将其即时通讯产品推广到游戏之外,届时其推广将可能是对新用户的促销,也可能是游戏的推广,或者是综合方式。

在看好即时通讯的同时,吕伟刚并不认为盛大会对腾讯产生直接威胁。他认为,虽然两者的用户在地域、年龄、职业等人口学特征上比较接近,但几乎中国所有互联网用户都是腾讯用户,并且腾讯有大量依赖其聊天、游戏服务的核心用户群,相比之下盛大的游戏用户要比腾讯小很多。

未来

互联网评论家洪波认为,盛大、阿里巴巴等企业的进入,使即时通讯市场的变数大大增加。

根据艾瑞市场咨询(iResearch)的研究,有 74.3%的中国即时通讯用户使用腾讯的 OICQ,MSN 和网易泡泡以 11.2%和 4%排在第二位、第三位。腾讯的官方数据显示 OICQ 注册用户为 3.5 亿,最高在线人数为 1569 万多人。

吕伟刚认为,腾讯最大的问题在于模式单一,从未来看具有 Google、MSN、Yahoo 等各具独特业务模式的企业才能保持发展。

易观国际刘书伟看好 MSN,他表示 MSN 在高端用户中占据了市场,随着用户成熟度的提高,MSN 的用户群还会逐渐增加。更为致命的是 MSN 是微软的产品,可以借助 Windows 系统的渠道推广,此外 MSN 门户网站推出也将会提高 MSN 的服务水平。

除 MSN 外,Skype 也被业内认为是有前途的即时通讯工具。刘书伟认为由于 Skype 是即时通讯和 VoIP 技术的整合,而这两种技术都是市场需求较大的产品,因此市场前景较好。吕伟刚认为目前 Skype 在语音技术上领先于 MSN 和 Yahoo、Skype 如果真的和 Yahoo 合作了对其全球的推广将有很大帮助。但是在中国市场,由于牵涉到电信的利益,其发展将受到很大的限制,因为 Skype 走红的真正价值在于 Skype 对电话的业务而非 PC 间通讯。

根据美国市场调查公司 Radicati Group 公布的调查结果显示,2008 年底全球 80%的企业将使用即时通讯工具,届时全球即时通讯市场规模将达到 4.13 亿美元。

吕伟刚认为,即时通讯将可能取代电子邮件业务,并且随着 3G 的到来进入到无线增值领域,即时通讯软件提供商的核心竞争力演变成服务能力。

中国软件业:拿什么赌明天

(上接 25 版)

经济观察报:未来的软件产业政策应如何引导和推动软件产业继续发展?

陈冲:软件产业有些政策的制定由于研究不够,不太科学,对产业的促进作用就不够。而知识产权保护不够有部分原因是没有一个“通盘的考虑”,这是一个管理机制的问题。应该研究 2005 年以后国际软件产业的新情况,而不是根据上世纪 90 年代的情况制定产业政策。

曲龄年:政策应该是对产业的扶持而不是单纯对企业的扶持,比如印度的扶植政策是放大产业总量的,所以很成功。

经济观察报:究竟什么样的产业政策和产业环境才是良性的发展环境?

陈冲:软件政策要站在产业的角度,而不是站在地方或单个企业的角度,不能弄成“夹生饭”。我们的软件产业发展到了起飞的关键阶段,软件产业也需要重新组合,要有人站在产业的高度考虑软件产业发展的问。微软的发展思路代表了新的软件产业的发展思路,从最初单一产品占领市场,到与同行业的先进技术结合,再到与用户的需求相结合,联合更多的合作伙伴共同为用户创造价值。这需要以一种平和的心理去考虑未来的发展。

技术创新不是当前重点

经济观察报:为什么我国软件企业技

术创新扶持多年,软件产业仍然这么势单力薄呢?

曲龄年:这个不能怨企业,不是说我们技术不行,我一直觉得我们中国人很聪明,技术可以很好,但产业的概念和技术概念,完全是不同的事情,从技术到产品再到产业,我觉得有一个很长的过程不可超越。只会创新,创新后面没有经营能力依旧形成规模。国外企业技术创新达到了一定的程度以后,由企业家运营企业,由技术专家钻研技术,原因就是专业分工的问题,技术家和企业家的使命是不一样的。而我们的企业家经常是技术挂帅的。

陈冲:这个行业越走向成熟,就越需要了解用户真实的需求,否则占据国内市场会越来越困难。我认为国内的软件企业和国外成熟企业相比最大的差距还是在技术层面的浮躁。表现在,一有了技术创新后,就马上希望得到市场的回报,随着软件技术不断的发展,产业的规模越来越大,除了技术创新,还要考虑如何与别人的先进技术相融合。微软的发展思路代表了新的软件产业的发展思路,从最初单一产品占领市场,到与同行业的先进技术结合,再到与用户的需求相结合,联合更多的合作伙伴共同为用户创造价值。这需要以一种平和的心理去考虑未来的发展。

经济观察报:国内软件还不具备真正

的核心技术的时候,能形成自己的软件产业体系吗?

陈冲:回答应该是肯定的,因为软件产业发展,最重要的不是是否拥有核心技术。

曲龄年:我觉得技术跟产业还是两回事。自主创新,知识产权非常关键,但并不是目前产业发展的重点。美国好多技术创新的小公司,都是把技术搞到一定的程度,卖给大公司,从商业角度来看这个价值链是合理的。国内软件企业要搞技术的话,一定要看清楚,自己将来有没有能力把这项技术产业化,如果没有能力的话,就有可能做不成产业了。因为经营企业就需要有能力把技术转换成产品,再通过市场运作把产品发展成产业。

我们不缺技术创新能力,这个毫无疑问。但高等的软件工程人员一定要有十年以上的时间才能训练出来。对管理,对规则,融会贯通的人员才能成为软件的高等管理人员。有些技术人员只是谈创新,不会做产业,产业要发展绝对不光是技术,而是需要企业运作能力的。光会做技术,也不能形成产业。

中国软件企业与国际巨头的差距巨大

所处领域	国外企业	财年营收(亿美元)	国内企业	财年营收(亿元)
操作系统	微软	368.55	中科红旗	0.32
	红帽	1.25		
管理软件	SAP	88.70	用友软件	6.02
专业服务	EDS	214.76	东软股东	20.17
软件外包	TCS	15.60	中讯软件	1.15 亿港元

资料来源:《IT 经理世界》

的也。中国是有一个很大的市场,但我也想问,今天我们中国软件市场到底有多少份额是被我们中国企业拿到了?中国的市场是你的吗?是国内企业独有的吗?不是的。市场已经全球化了。

今天我们跟印度比,如果仅从技术角度衡量,我们在很多方面技术上比印度强,但是印度也有很多技术比我们强。但是从产业角度看,我们与印度几乎没有可比性。印度企业能做一个很大的团队在生产开发一个软件的时候,在保持质量不变的情况下,数千人的团队不在一个地区,同时进行,而且把项目运行得非常顺畅。所以我们现在和印度不是一个层面的竞争,也不存在竞争的实质。

经济观察报:依靠技术创新和巨大的内需市场足以养活国内的企业吗?

曲龄年:很多人认为,国内市场需求能养活我们的企业,我不同意这个观点。我认为,获得内需市场的前提是国内的企业能够提供国际级的、国际化的解决方案,然后中国市场才是中国企业的。我们的企业应该在这十年之内,具备被需求的条件,这十年之内一定把自己练好,练到你能够被需求了,这个市场才可能是我们的,如果我们今天还这么自大,不看国际市场的情况,自以为是的,按今天的形式做软件,就很惨。

经济观察报:多数软件厂商认为,目前国内软件产业的发展环境并不乐观,如何看待国内市场的竞争压力?

陈冲:由于这几年对于国际软件产业和技术的发展研究不够,了解比较肤浅,对

国外的软件企业进入中国市场产生畏惧心理。这是非常不好的现象。

现在以国内企业目前的技术水平和实力压倒国外企业还不可能,中国作为一个大国,要有自己的软件产业力量,但这个产业体系应该是和国际软件产业发展相融合的,其中,本国的软件技术处于主导地位。

虽然外国企业进入国内市场带来了竞争的压力,但国外企业好的产品也带动了国内用户对软件产品价值的认识。要培养自己的软件体系,“100%的纯种马是没有的”,软件技术也是“我中有你,你中有我”,承认彼此的价值。

曲龄年:我认为,软件是没有物流的产业,全球软件市场实际是一个市场,绝对没有分割,如果十年以后,国内企业也具备了提供解决方案和咨询的能力了,那个市场怎么会不是我们的呢?即便我们的实质能力比跨国公司的稍微低一点,但是我们还有我们自己的现地优势,捆绑起来,我们依然能拿到国内的市场。我说的市场,除了中国人自己的需求以外,也包括 2000 强进入中国的需求。

不能关门当老大。我们今天想去用几千万美元的投入打垮一年几十亿美元的微软,我觉得不可能。如果你想天下无敌手,必须能够跟国际上的“高手”过招,如果不具备这样的条件的话,人家就会进来把你的地盘占住。正是由于我们还有优势,也有这个市场,我们必须学会将来占领这个市场的本领。对于产业来看,这至少还需要十年的发展过程。

INFO-TECH IT

另类手机商生存之道

■本报记者 李志军 深圳报道

李旺不停地摆弄着他的手机，这款手机与众不同的，除了手机常用的功能条外，还多了一些诸如网络电视等界面。

李旺是深圳宇龙计算机通信科技有限公司副总裁，他手中这款“酷派 858”手机被联通内部评价为高端手机中的高端，在联通渠道销量中名列前茅。

宇龙计算机通信科技有限公司在手机行业名不见经传，却是联通新业务“世界风”手机集团采购中惟一的一家国内企业，其他三家企业是摩托罗拉、三星和 LG。

“宇龙是手机行业的另类或者是异类”，李旺笑言。

特立独行的机会

在手机市场，像宇龙这样的“异类”不止一家，多普达、名人都属于这样的范畴。由于将电子技术、网络技术与通信技术融合起来，手机不仅具备基本的语音通话功能，也成为了满足某一细分人群特定需要的工具，严格来说，这类手机属于智能手机中具有特殊功能的一类。

中国移动通信联合会副会长、北京大学教授谢麟振表示，另类手机的诞生最多只有两三年的历史，但是由于市场需求的开发以及基础设施建设，现在正处在强劲的上升趋势中。

市场需求量的急剧增长给“异类”手机成长带来了机会。“3G 时代，运营商开通的

市场需求量的急剧增长给“异类”手机成长带来了机会。但同时，“异类”企业在营销上也将面临挑战。他们能否在手机市场上取胜，关键在于能否使自己的手机成为一种行业标准

数据业务对终端产品有特定的需求，因而与手机厂商定制业务的趋势更加明显，运营商为了 3G 业务能够正常运营和快速发展，必将强势介入终端市场。”赛迪顾问手机分析师李学芳说。

据联通总部终端管理中心总经理于英涛介绍，去年 8 月联通推出定位于高端的“世界风”双模手机，第一期采购量达 45 万台，今年估计还会有 50 万台。据赛迪数据显示，2004 年国内智能手机销售量达到 255 万台，比 2003 年增长近 93%。

市场需求给了“异类”手机企业机会，“后进”手机企业千方百计切入这一市场。长虹与微软、英特尔分别建立联合实验室，联合两者在操作系统、芯片等方面的技术，使旗下的国虹数码通讯一开始就成为高端手机市场的玩家。“目前手机只是个人通讯的一个终端产品，充其量具有 MP3 和高像素拍照功能，我们的手机则是融合了个人控制、个人通讯、个人计算的数字化 3C 设备。我们把这种手机取名为 P3C(Personal Control,Personal Communication,Personal Computer)，就像三星把手机取名为 ANYCALL、SONY 把笔记本电脑取名为 VAO 一样，让它具有很强的科技感和时尚感。”国虹数码通讯集团战略总监朱学锋说。

宇龙凭借在行业应用软件上的优势，通过了联通的严格考察。除了宇龙，入选的其他三家摩托罗拉、三星、LG 的品牌及技术都有足够的说服力，相比之下，宇龙需要特殊的表现。宇龙的酷派 858 成为“世界风”阵营中惟一一款智能手机，除了通过信息产业部和联通总部的功能测试外，还进行了包括西藏在内 31 个省同时进行的大话务量现网测试。

新技术的诞生，以及多种技术的整合，使异类手机企业具备了后发优势。

“异类”的难题

然而，并非每一种特立独行的产品都能确保成功。谢麟振表示，在智能性、功能性手机领域，国内手机企业起步较晚，诺基亚等国际企业则已经有多年历史。“现在有几款手机做得比较好，吸引了其他厂家进入；但手机厂商也要注意，不要看到有暴利就一拥而上。这种机遇变数多，如果款式或机型不合适的话，也会遭遇失败。”

尝试涉足智能手机而铩羽而归的例子已经出现。深圳的一家手机企业，将其在 PDA 行业的技术和品牌优势嫁接到手机上，但是由于机型外观设计不符合市场需求，PDA 功能不能与手机通话功能、网络传输功能无缝对接，目前处于市场低潮。

尽管获得了初步成功，但在传统智能手机方面宇龙目前还无法建立差异化的竞争优势。业内人士分析称，智能手机的技术国际化分工非常明显，手机生产厂家完全可以通过整合上游资源来完成生产，技术门槛并不高。

“在硬件方面，TI、英特尔等国际厂家的芯片处理技术和产品都很成熟，在软件方面，国际上已经形成有 Symbian、Palm、微软、Linux 等嵌入式系统供选择，目前国内在智能手机方面做得比较好的厂家有联想、多普达、波导和 TCL 等。”赛迪顾问手机分析师李学芳说，“手机生产厂家对产品的定位非常重要，有的定位在娱乐，有的定位在行业应用，把握不准也可能失败。”

宇龙的另类主要体现在两个方面，一是生产全部外包，公司员工中 35% 从事研发，45% 从事市场服务，只有 8% 进行生产管理相关工作。另一个就是其手机产品不仅具有传统手机的通话和娱乐功能，还具有强大的行业应用性，宇龙管这个叫“工作手机”。

“比如工商人员可利用最新、最快

速的无线网络及智能终端进行移动执法、移动办公、食品监督等，无论何时何地，工商执法人员都可以通过手机查询相关数据、对现场录音，并通过无线网络发送文件。目前济南交警局、河北石家庄公路局、吉林新华社、浙江计生委都采用宇龙的产品作为移动办公终端。北京市工商局正在为执法人员大规模装备经过二次开发的酷派智能手机作为工商移动执法的终端。”宇龙公司市场副总监赖赖峰说。

但是业内人士认为，宇龙手机的操作系统采用了该公司自己的软件，这种软件能否为市场所认同和接受，能为多大的市场认同和接受，还需要时间来证明。同时，智能手机的操作系统有 Symbian、Palm、Linux、微软等多家厂商，现在是采用 Symbian 操作系统的智能手机占了销量的一半，但将来哪一种系统占优势也很难说。

“企业能否在智能手机市场取胜，关键在于能否使自己的手机成为一种行业标准，这应该是每个手机企业努力的方向。”国虹数码通讯集团市场总监刘文权表示。

同时，“异类”企业在营销上也将面临挑战。以宇龙为例，以前宇龙做通信设备及软件，其优势是大客户营销；而现在智能手机却要面对个人消费者，其销售渠道主要是手机终端卖场。赛迪顾问提供的数据显示，2004 年，以独立零售店、连锁零售店为代表的手机渠道销售的智能手机占了 61.8%，虽然比 2003 年的 73.1% 有所下降，但传统渠道的能量不可忽视。

中国移动通信联合会副会长谢麟振认为，宇龙的盈利模式就是手机+后台+服务，就是借助运营商的无线网络，为行业用户、企业用户提供从后台系统到终端手机的一体化解决方案，为行业、企业用户的移动办公提供最大便捷。

新 E 周

人物

万平

因职务侵占罪被晋中市人民法院一审判决有期徒刑 15 年，并被没收个人全部财产的万平，曾任东莞金正数码科技有限公司董事长、太原天龙集团总经理，于 2004 年涉嫌侵占 ST 天龙(600234,上海)3000 万元被诉。受万平被捕案影响，ST 天龙 2005 年第一季度亏损额达 2600 多万元。此前碟机行业的风云人物爱多集团胡志标也获罪入狱。



引语

“两只火鸡加起来不会变成一只鹰。”——手机巨头诺基亚执行副总裁兼多媒体业务总经理安西·瓦诺基评价明基收购西门子手机业务，认为并购的效果将十分有限。

“TD-SCDMA 虽然只有 7.3% 的专利标准是我们自己的，但是不管怎么样，有一部分是中国自己的东西，是被人家承认的。”——电信专家罗宗顺认为 3G 应该立即上马，国家应该力挺中国自有标准。

事件

电讯盈科收购 SUNDAY

电讯盈科出价 19.4 亿港元欲收购即将推出 3G 业务的香港移动通信商 SUNDAY。电盈三年前通过资本运作退出了移动通信市场，此次收购被分析人士看作其重新进入 3G 移动领域的重要一步。李泽楷称将在 4-5 年内把 SUNDAY 打造成香港最赚钱的运营商之一。然而电信分析师并不同意他的看法，由于 SUNDAY 在 3G 前期投入较大，去年大幅亏损，分析师认为收购将为电盈固话业务带来压力。

惠普分拆 PC 与打印成像业务

分久必合，合未及久却又分。惠普新任 CEO 马克·赫德推翻了前任卡莉·菲奥利纳的合并政策，将 PC 与打印成像业务重新拆开，惠普打印成像与 PC 业务遂各复原貌。2005 年初，卡莉将打印业务和 PC 两大集团合并为 IPSG 集团，然而 2 月初卡莉被请出惠普，合并随之搁浅。面对合并的种种不确定性，继任者赫德选择保守的做法。打印业务是惠普集团的最大利润来源，而 PC 则在这两块业务上面临巨大的竞争压力，惠普董事会一直小心翼翼，慎言合并。



(栏目编辑 杨兆清)

您的潜力，我们的动力

Microsoft
微软(中国)有限公司

姓名: 高松 智彦

“无需 VPN, 即可安全连接全球 50,000 个远程及移动用户” 的先生

NISSAN

“由于采用了 Windows Server 2003 和 Exchange Server 2003, 我们的全球协作效率提高了, 年度投资将节省至少 135,000,000 美元。”

Toshihiko Suda
高级经理 Nissan 汽车有限公司

Windows Server System™ 让您名声大振。

由于将系统升级到 Microsoft Windows Server System, 并在此之上构建了整合的企业级协作平台, Nissan 汽车公司全球 50,000 名员工能更加安全地通过任何 Internet 连接方式, 远程访问他们的电子邮件和日程表, 从而避免了由 VPN 引起的瓶颈和费用问题。通过部署 Windows Server 2003 和 Exchange Server 2003, Nissan 的 IT 人员不但满足了公司 CEO 提高全球协作效率的要求, 还将通过整合消息平台来节省至少 135,000,000 美元的年度投资。欲详细了解微软与 Nissan 的合作案例, 获取 IT 建设的解决方案, 请登录 microsoft.com/china/wssystem。咨询热线: 800-810-7722 或 010-84538585。

Windows Server System™ 产品家族包括:	
服务器平台	Windows Server™
虚拟服务器	Virtual Server
数据管理与分析	SQL Server™
消息平台服务器	Exchange Server
信息门户服务器	Office SharePoint® Portal Server
企业集成服务器	BizTalk® Server
管理服务器	Systems Management Server
	Microsoft® Operations Manager
防火墙和缓存服务器	Internet Security & Acceleration Server
以及其它软件产品	

© 2005 Microsoft Corporation. 版权所有。保留所有权利。Microsoft、BizTalk、SharePoint、SQL Server、Windows 徽标、Windows Server 和 Windows Server System 是 Microsoft Corporation 在美国和/或其他国家/地区/的注册商标或商标。本广告及其他所有文字均受版权保护。

媒体编号: C00029

平民运营商诱惑联通

■本报记者 李晶 北京报道

对于联通来说,凭借高成本营销来抢占市场的时代一去不复返了。在经历了CDMA 三年亏损之后,联通正在通过逐步取消手机补贴来“止血”;同时,大规模超低价 CDMA 手机的集中采购让一直定位于中高端用户的联通 C 网开始了扮演“平民运营商”的生涯。

6 月 10 日,中国联通市场营销部总经理谭星辉在接受本报记者专访时坦言,联通将进行 CDMA 的营销转型,在今年逐步结束手机补贴和用户协议入网政策。而此次转型成功与否将关系到联通的一项重要目标:CDMA 今年实现盈利。

在此之前,联通五一期间集中采购的 350 万部手机已全面上市,这些价格只有数百元人民币的手机主要面向中国数目庞大的低端人群。

严控营销成本

此前,联通公司会在销售中对 60%~70% 的 CDMA 手机进行补贴。据悉,联通已向各省分公司下了硬性指标,规定其今年营销成本在 CDMA 总收入中不能超过

一定比重。并且,今后的 CDMA 补贴也不直接补贴现金,而是只采用话费补贴方式。联通没有透露具体补贴所占的比例。

目前联通公司各地 CDMA 销售过程中对补贴没有依赖性的很少,只有上海等几个分公司。谭星辉透露,“这些控制 CDMA 补贴的指标都是经过测算的,要在去年基础上逐步减少,并非马上全部取消。比如,北京市场的手机补贴今年还不会取消。”

事实上,造成巨大资金压力的手机补贴策略一直是联通急于甩掉的一个“包袱”。据联通内部人士透露,早在 2003 年 2 月,联通就曾召集国内十几家 CDMA 手机厂家汇聚北京,商谈 CDMA 手机销售模式转型的具体事宜,并在全国开始进行销售模式转型的试验。但是各个省级分公司根据各个地方市场情况的差异,进度不太平衡,有些地方发展新用户还严重依赖赠送手机,因此这一策略在当年并未成型。

今年初,不堪重负的中国联通在市场营销工作会议上指出,营销成本快速攀升的主要原因是,在客户资料、卡号资源、分销渠道和手机终端等方面的管理上,存在严重的粗放现象。

众所周知,在联通 CDMA 营销成本中,目前所占份额最大就是手机补贴部分,几乎有 60%-70% 的 CDMA 用户在入网时都享受补贴,很多 CDMA 手机都是入网时免费赠送。联通相关人士表示,今年就是要坚决控制这部分营销成本。

扭亏命题

让人记忆犹新的是,去年 12 月 23 日,联通董事长兼 CEO 常小兵曾在股东会后明确表示,目前公司 CDMA 业务不如预期,未来将会整合公司资源采购手机,同时力求降低营销成本。

今年第一财季,中国联通的 CDMA 业务经营亏损额度为 2.8 亿元。中国联通董事长常小兵表示,该公司将继续重点控制 CDMA 手机补贴及改善销售亏损等问题,有信心使公司全年的自由现金流进一步改善并将 CDMA 业务扭亏为盈。

业界分析,履新已半年的常小兵,当务之急不是将联通变成一个全业务运营商,而是将 CDMA 业务从亏损之中救出,否则无异于舍本逐末。由于运营 3 年还未扭亏,盈利的目标已经成为压在联通 CDMA 头上的一座大山。

从 2002 年下半年,联通开始采用手



对联通而言,削减营销成本和继续扩大用户数,也许不可兼得

■利杰/摄

机补贴的方式发展 CDMA 用户。通常是由联通分公司向手机厂商采购手机,然后以零首付等促销手段免费提供给用户,联通则通过话费获得利润。这种营销模式为联通成功地迅速发展了大量 CDMA 用户,到 2003 年底,CDMA 用户就达 1000 多万,但这种营销模式也让联通背上了沉重的成本负担。

中国联通市场营销部总经理谭星辉透露,去年,联通通过核算发现,CDMA 手机话费补贴数额还是比较大,占发展用户数的比重也比较大,尤为严重的是,本来联通希望去年 CDMA 运营要实现盈利,但由于营销成本过高,造成去年没有扭亏为盈,所以,“这种高成本获取用户的方式是不可能长期维持的”。

“对于联通,这种高成本的营销模式已经显得笨拙而且不划算。”易凯资本的分析师张朋认为,同手机补贴策略一样,联通如此大规模地推出低端手机,目的还是为即将到来的 3G 培育市场。在日韩,3G

起步前期运营商也曾经推出过低端定制手机争取用户。

而国际电信咨询公司 Frost&Sullivan 中国区总经理王煜全表示,大规模推出低价手机有益于产生强大的现金流,可缓解联通资金上的压力。“低端手机虽然利润微薄,但对市场份额贡献明显;同时低端手机一旦上量,可以拉低厂家的生产成本和零部件采购成本,这在目前一些零部件短缺的情况下尤为重要;另外,低端手机分摊了市场推广费用。”

而谭星辉坦言,联通目前主要从增收和节支这两方面做文章。联通已将营销成本归结为四个部分,按照金额的大小,首先是各种形式的补贴,包括对 CDMA 手机的补贴和对用户话费的补贴;第二部分是给销售渠道的佣金,其中包括话费分成的部分;第三部分包括广泛宣传和业务宣传费用;第四部分是客户维系的费用。

谭星辉认为,后两项成本实际上不高。对于给销售渠道的佣金部分,联通目前正

在逐步转变为以社会渠道为主的销售模式。而联通 CDMA 要想尽快实现盈利目标,最重要也最难的是仍削减对 CDMA 手机的营销补贴。

低价手机策略

急需扭转乾坤的联通踩了手机补贴的急刹车,同时,另一策略是进行超低价手机的轰炸。

五一期间,联通集采的 350 万部手机全面上市,主要面向低端人群。这批集采手机由中兴、海信、大显、UT 斯达康、京瓷等 5 个厂商提供,共 6 款,全部为 CDMA1X 手机,其价格从 500 多元到 700 多元不等,价格最低的是一款 UT 斯达康的手机,为 500 多元。

中兴通讯手机事业部 CDMA 的产品总经理吴焰龙告诉记者,去年中兴向联通供货的总量是 100 万部。吴焰龙坦陈,虽然低端手机的利润空间薄,但是还是足以维持中兴手机的继续扩产。

而据京瓷振华通信有限公司副总经理孙有安透露,这次定制的手机没有多大利润,该公司也不指望这批机器能赚钱,目的在于“培养一批对 CDMA 有兴趣而买不起 CDMA 手机的用户”。

值得注意的是,此次联通推的低价 CDMA1X 手机中有两款是黑白屏手机。据联通营业厅的业务人员向记者介绍,此次在各城市铺货的路线是首先从各郊县营业厅开始,主要是为了充分满足话音业务需求的人使用。

据悉,这些超低端 CDMA 定制手机将会以每月 40 万部的销售量在全国范围内规模上市。联通 2005 年的终端采购数量将为 1200 万~1500 万部,遍布高中低端领域。

电信咨询专家王煜全表示,联通低价手机将不可避免地 and 超低价位的小灵通形成正面竞争。而易凯资本的分析师张朋认为,联通 CDMA 网络容量达 7000 万,目前用户数还只有 3000 万,扩大用户数依然是当务之急。

平民运营商

事实证明,虽然 CDMA 建设之初,联通提出的是走高端路线,但是这一品牌定位正在日渐模糊,如今超低价手机的推出让联通的“平民运营商”的形象更加突出。一个有趣的现象是,在 2003 年拥有一款 CDMA 高端手机是“商务人士”的象征,但如今它有可能成为了廉价的代名词。

显然,最初靠定位中高端、凭借手机补贴来争夺市场的策略已经被证明并不那么成功。连联通内部的人士也不得不承认,很多人入网 CDMA,最大的动力来自“CDMA 打电话便宜”。因此,随后联通推出的以“世纪风”为概念的双模手机并没有造就想象中的辉煌。

在种种“用户套餐”的促销策略下,双模手机很快露出“价格战利器”的本色:为数不少的双模手机用户将可以低价包月的 CDMA 号码当作“移动固话”使用,在信号可以到达的空间内接听电话。对于平均每户每月 ARPU 不足 90 元的 CDMA 业务,这并非好消息。

嘉实基金的分析师刘天君认为,联通此次营销转型和以往不同的在于“从前是战术不同,如今是战略转变了”,低价手机和平民运营商将是联通走向全线运营的一个重要转变。



移动时尚, 健康生活



MOBILE TECHNOLOGY

英特尔® 迅驰™ 移动计算技术

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。



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

■ 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®i915芯片组, 英特尔®Pro/无线2200BG网络连接802.11b/g)

■ 15"/15.4" 超轻薄, 高亮度屏幕



www.samsung.com.cn

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: 010-65689988 上海分公司 电话: 021-54844777 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



责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 姜坤瑛

Automobile

经济观察报
The Economic Observer
29
汽车

2005年6月20日

力帆造车调查 中国汽车民营时代来了吗？

■本报记者 韩彦 重庆报道

近一两年去过重庆的人可能都见识过那里糟糕的路面，水泥马路虽然宽阔但没多远就会出现深陷的大坑，让已经懒得去躲的车辆颠簸不堪。这或许也是当地的汽车没有摩托车发达的原因之一。

6月初的重庆江北区正在为迎接10月的亚洲市长峰会大面积翻修马路，近一半的路被深翻过尺，露出底层红褐色的泥土，看来这一次他们想从最基础的一层做起，扎扎实实修好这些道路。这巨大的工程真的会花掉不少钱，但是值得。

今年67岁的尹明善一直是重庆市一个风口浪尖上的人物，市政协副主席以及年销售额59亿元的重庆市最大的民营企业力帆集团董事长的双重身份，本就使人们对他从商亦或从政的未来充满想象，而他现在开始做汽车了——那个关于暴利传说与投资神话的敏感地带，更是一下子引发了人们对于他究竟是在追名还是逐利的好奇。

人们痛恨资本逐利的本质，却更不愿意听到所谓完全没有功利目的一心为公的英雄传说，所以反倒总会去替资本的拥有者计算投资与回报那笔账，并因此对那些原始的核心问题不断拷问：你知道造汽车得花多少钱吗？你哪儿来那么多钱？没有国家支持和外资伙伴，你上哪儿去找技术、车型和人马？你会卖摩托车就以为会卖汽车了吗？……

还有就是，这个行业的利润率与几年前相比已是面目全非，其他的民营资本都开始考虑甚至已经撤退的时候，你才跟风进来能赚到钱吗？

归根结底是两个问题：在这个时间点



在力帆轿车厂总装车间，高空的传送线上的第一款中级轿车静静地等待着生产的号令

■本报记者 韩彦/摄

上，你为什么要造汽车以及你凭什么能造汽车？

当然，就像修路有很多种方案一样，造车也可以有很多种方法。要回答这两个问题不仅要听他怎么说，更要看他是怎么做的。但是在重庆的调查结果实在出乎记者的意料，跳出力帆事件本身，它揭开了中国汽车业整车厂背后一幅更为开阔与生动的画面一角，而这画中人物或许在十年之后真能撑起中国民族汽车产业的未来。

有点豪赌味道的基建投资

尽管土地还没被炒到天价，但是在重庆，任何一项基础建设的投资都要比其他地方高一个水位，因为这里实在找不到一块平地，你只能自己造。记者看到的时候，离长安福特只有几公里的力帆汽车生产基地已经把二期工程的700亩地平得差不多了。

在一期工程的300亩地上，现在已经建好了冲压、焊装、涂装和总装四大车间，一进门，记者真的有点愕然，因为眼前的一切比来之前的想象真是强得太多了。焊装车间高高挂起的手动点焊枪密密麻麻，两台大型机器人正在安装调试中；厂房地面没有死角，出于污染和隔尘的需要，涂装车间的机械化程度最高，是进口设备，从二楼办公区通道的巨大玻璃窗望进去，车间内部每处细节都一览无余；总装车间的总装线、检测线俱已齐备，高空的传送线静静地等待着生产的号令。

记者参观过的汽车厂虽然有限，但从厂房和工艺设备上，虽然没有国外厂家那么高的机械化程度，但说它达到国内一流标准一点都不夸张，甚至比多数老的大型国有企业还要先进合理。

这让人颇为怀疑仅投资9.8亿元的真实性，即使在块平地上建设也得翻一倍的价钱才能拿下来。但记者注意到这些设备都是上海生产的，不像那些合资企业，与哪国合资就不得不向其合资伙伴的长年合作商去进口一批他们用惯了的生产设备。

有了这样的厂房容易，但技术工人从哪儿来？王德伦告诉记者，国民党时期这里作为军工基地，留下了一些基础，解放后也就被国家确定为军工基地，把一些重点企业放在这里，所以工业传统深厚，找高级的技术工人很容易，当然还有很多国内三大汽车集团过来的人，他们来是看重民营企业灵活的制度。

这个很谦和的人给记者的名片上写着“汽车项目总工程师博士/教授”，他是尹明善从美国克莱斯勒请回来的至宝。来之前他在克莱斯勒美国的一家工厂担任质量主管。

尹明善说他最近到清华做演讲时劝那些学子来力帆实现汽车理想时说：“一个医科大学的优秀学生未必愿意留在生活环境最好、疾病发生率较低的城市里，那样慢慢就退化成保健医生了，到有疑难病的小地方，才能从面对和解决各种问题中迅速提高，成为权威。外国引进的车都比较完美了，你只能做一些细小的改型，但到了力帆却能有更大的事让你做主和动手。”据说他的话很感召力。

据介绍，早在两年前决定进入汽车业开始，力帆就一直在招人，从高级技术人员到一线技术骨干，还在重庆一所中专进行四大工艺的定向培养。“我们焊装厂现入职的工人都有焊工证”，王德伦说，这并不是所有国内厂家都能做到的。

不可小看的重庆摩帮

胡祺很年轻，他很了解解州河边的那些咖啡馆，去年的这个时候，他还常开着辆丰田的越野车到这里和越南的摩托车代理商们谈生意，咖啡文化在那里很普及。

他还以为自己回不了重庆了呢，因为刚到越南时遇到的恶劣市场环境使他灰心丧气，而尹明善在看完他一筹莫展的汇报后，竟然只给了他三句话：“做摩托车路上不归路，去越南路上不归路，开始人生路上不归路。”

但现在他开着自己的本田雅阁在重庆的山路上娴熟地穿来穿去，因为业绩出色，他被任命为力帆汽车销售筹备组的总经理。他向记者道出了让尹明善以至力帆敢做汽车的信心源头。

(下转 32 版)

链接

百度一下 (www.baidu.com)“力帆集团”，相关网页 33400 篇。力帆轿车坚持走自主研发的道路，产品开发主要采用联合开发与技术购买的方式，通过获得技术归属权获得自主知识产权，为力帆汽车业务跨越产业竞争壁垒、实现可持续发展创造核心战略资源。

节油之行，始于飞度。

●智慧的精巧型轿车Fit Saloon(飞度)，搭载高性能的VTEC/i-DSI发动机。

●成功实现了动力强、提速快、油耗省。

●Fit Saloon(飞度)，让您寄情路途，毫无顾虑。以90km/h等速行驶100km，油耗仅4.9L。如此经济节油，让您轻松自由，高枕无忧。

●提高了小型车的行驶标准，实现了良好的操控性和低油耗的完美结合。

MM理念：智慧的精巧型轿车Fit Saloon(飞度)，根据“人能够享受的有效空间最大化，车必需的机器占用空间最小化”的“MM”理念，通过创新的“中置油箱”技术，使Fit Saloon(飞度)拥有超过1000L的车内实用空间，突破性实现了小型车、大空间。

- 全新型：未来感流线型外观
- 大空间：超长、超高、高效空间使用模式，500L超大容量行李箱
- 高配置：电动车窗，可折回式电动后视镜

- 易操控：CVT无级变速/5档手动变速器
- 大功率：1.5L VTEC发动机，最大功率达到79kW / 5800rpm
- 至安全：SRS双安全气囊，带EBD功能的ABS防抱死制动系统

- 低油耗：1.3L i-DSI/1.5L VTEC发动机，实现同级别轿车中的超低油耗
- 低排放：排放相当于欧III水平

外在动人·内在动心！

Fit!

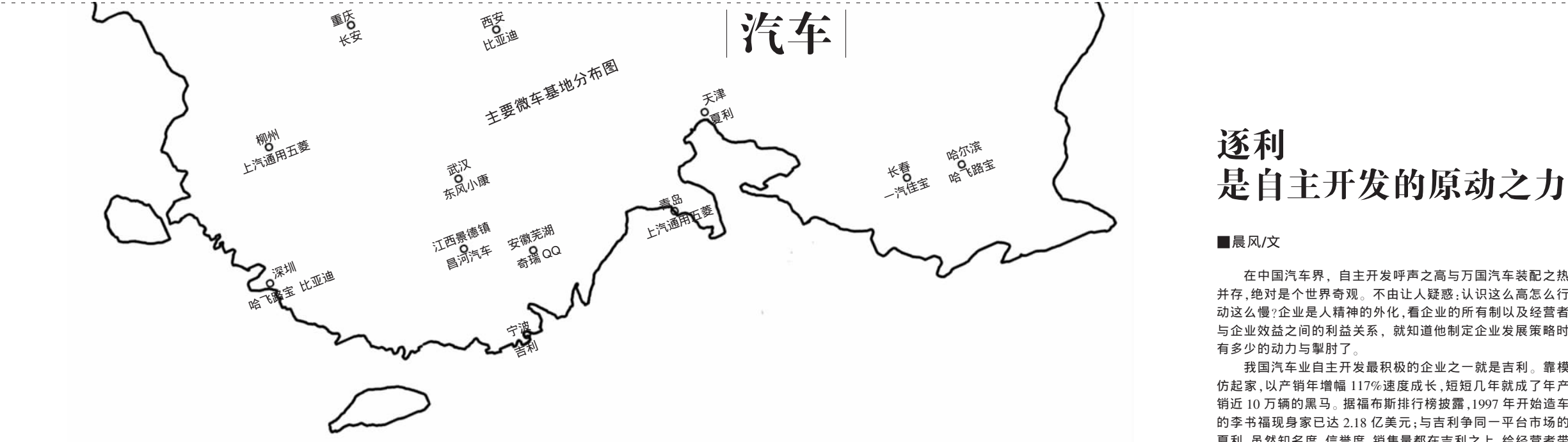
飞度
Fit SALOON

广州本田汽车有限公司

广州市 黄埔区 广本路1号

免费服务热线:800-830-8999

总机电话:(020)82277789



下西洋之梦 微车担得起吗

■本报记者 李志军 刘邓 综合报道

随着汽车业整体利润的摊薄，处于价格底部的微车的利润似乎已是日薄西山，但这不仅没有阻挡新进入者的步伐，反倒引来了更多更有实力的投资者。

6月13日，长安新雷蒙“G动力”在华南上市；此前一周，长安另一款微车长安运通正式下线。今年一季度，长安汽车集团共销售汽车13.3837万辆，销量位居全国第三，从而打破了一汽、上汽、东风三大集团长期一统天下的格局。有意思的是，长安汽车集团正是靠着旗下微车产品的成功挤进了前三。

东风集团前总经理苗圩肯定看到了这一点，亲自出马抓东风微车项目，今年5月东风小康上市。一汽集团早在1998年就开始与日本铃木公司合作，推出了一汽佳宝，通过不断地开拓市场，去年一汽佳宝的市场份额接近10%；2002年，上汽集团联手通用汽车整合了柳州五菱，成立上汽通用五菱，市场份额连年上升。

不仅汽车“老三家”和长安新秀全面挺进微车行业，哈飞、奇瑞、吉利、比亚迪这些纯“民族”的企业也都是靠微车铺就了发展之路。

微车受热捧的原因何在？它能承载中国民族汽车工业真正的起步与未来的腾飞吗？

中国制造从微车起步？

一个不容忽视的事实是，国内中高端汽车生产厂家经营重心在于争夺市场，希望以速度和成本取得生存，肯花力气在自主品牌及自主研发方面进行长线投资的企业非常少，这个后果导致微车企业成为了自主研发的主要代表，如吉利、奇瑞、哈飞、比亚迪等。国内微车企业在发动机技术、外观设计、设计技术等方面的研发都有突破性的进展，比亚迪则在电动汽车技术方面拥有多项专利。“民族汽车产业的发展希望，目前来看主要是由微车企业瘦弱的身躯在扛。”比亚迪汽车品牌经理王鹏说。

“微车在创造就业机会和发展民族品牌方面作出了巨大的贡献，向上看，国内汽车厂家在中高端直接获得与国外品牌竞争的地位是不现实的，而向下看，国内企业在微车方面拥有一些强于国外品牌的优势。”王鹏认为，“首先，微车的综合技术含量相对不是很高，其次由于成本差距及利润差距的原因，国外很少有类似的产品到中国来销售或生产，这些都为中国微车企业发展自主品牌提供了一个宽松的环境。”

吉利在6月初借赞助康巴斯方程式赛车推出了装配其发动机的赛车，该公司总裁助理刘健全表示，装配的MR479Q发动机为吉利自主研发的，“集团所有1.5L排量的车型如美人豹1.5L、华普203、优利欧1.5L配备的都是这款发动机。”“改装过后的方程式赛车最高时速达到210公里，而家用轿车的最高时速达到160至170公里。

而以微车QQ跻身汽车品牌销量前沿的奇瑞汽车，在发动机、变速箱及整车系列方面推出的自主产品已经出现在今年的上海车展上。奇瑞汽车董事长兼总经理尹同耀表示，奇瑞的新款发动机系列产品不仅具有“中国血统”，而且达到了世界一流发动机的水准。

目前，除了上汽通用五菱外，国外巨头很少与中国企业合资办微车企业，而合资企业前期只关注抢市场，忽视了基础的研发体系建设，只有靠微车起家的企业为了生存才转而注重在自主研发上寻求突破。从长远来看，中国民族汽车工业的发展不可能太依赖合资企业，相反，微车企业在自主研发方面的技术积累和品牌积累，有可能使其逐渐“体面”地走向海外市场。

然而微车企业一直受到利润薄弱的困扰，在2005年微型车生产厂家面临的压力几乎是全方位的，“原材料价格上涨、汽车进口配额取消、入口关税率进一步下调，

产品价格

格受压、燃油价格高企、主要城市交通拥挤、废气排量的控制、政府对车辆安全的要求及购车人利益的保障，再加上大品牌厂家加入竞争，单纯依靠微型车只能是死路一条。”吉利汽车董办一人人说。吉利汽车年报显示，2004年吉利汽车销售66057辆，上升139%，但是汽车平均销售收入则下跌6%，仅为3.5万港元，过低的售价是主要原因。

微车行业的薄利似乎已经无法支撑一个企业的生存，如今，吉利、比亚迪、奇瑞都开始推出自己的中级车型，但这些企业负责人在接受记者采访时表示仍会坚持微车项目，这种坚持并非微车市场的增长所能解释。“即使市场在增长，但是持续的低价策略已经使企业的利润空间接近极限，市场份额越大，并不能代表赚得越多。”长安汽车广东分销中心经理杨助平说。

哈飞汽车销售公司副总经理张抗洪表示，只要不亏损，微车项目就不会撤，“微车是哈飞的根基所在，所承载的东西很多，作为一个军工企业，需要养活公司几千名员工，尽管目前开始实行减员增效，但是不可能像合资企业那样通过自主裁员来提高运营效率。”

微车市场稳定增长

东风选择此时进入微型车市场竞争似乎有更多的理由。

据中国汽车工业协会提供的数据，今年一季度全国39家乘用车生产企业累计销售轿车和多功能、多功能汽车57.43万辆，比上年同期下降7.69%，而小排量汽车出现了旺盛的增长势头，销量同比提高了19.25%。

以夏利、奇瑞、吉利为代表的微车生产厂家今年都取得了不俗的表现。3月份销售排在前三位的品种销量均超过1万辆，依次为伊兰特1.6、夏利TJ7101U、奇瑞QQ。而夏利轿车更以今年第一季度销售50611辆的成绩，成为国内轿车市场一季度销售冠军。吉利汽车在3月份的销量也突破了1万辆。

平安证券汽车行业分析师姚宏光认为，微型汽车今后的市场前景值得看好（见表1），“今年汽车行业到底有多大信心，谁都没有底气说，还有待进一步观察，目前说汽车市场已到谷底还草率了一些。但是迷茫中还是有些亮点，其中包括微型客车在内的微

车，在今年的市场表现会有重大转机。”

这种转机主要体现在两个方面，一是核心消费者的结构会发生变化，在2004年上半年前是有钱人买车，消费市场的特征是以奢侈、休闲为多，现在进入平民化时代，消费者购车作为代步工具的比例越来越高，估计将超过50%。

二是在价格方面，小排量汽车受国家政策保护与支持，国际油品价格不断攀高，回调的可能性不大，汽车使用成本成为越来越重要的购买决策要素之一。从目前市场统计来看，今年前4个月增长情况最好的是小排量车型，以夏利、奇瑞为代表的排量小于1.5升以下车型的销售情况最好。

比亚迪品牌部经理王鹏也认为，今年的微型车市场将会稳定增长，主要原因在于汽车原材料上涨以及国家在消费税等方面的支持政策，使微车价格摊杀处于合理的微利水平，今年微车销量会有较好的恢复，增长率会达到一个平均水平。

大品牌厂商上马微型车对微型车生产厂家会形成多大冲击？姚宏光说：“大厂商有品牌优势，但是对微型轿车生产厂家的威胁不会太大，这一档档对发动机的要求不是太高，厂家在核心技术方面没有太大的差别，都是几家微型车零部件生产厂家提供配套，整车厂家只需注重产品外观设计和市场推广。这一档档具有明显的劳动密集型特征，如上海通用的spark在市场上卖不过奇瑞QQ，可见品牌优势不一定好使。”

表 1：今年 1-4 月不同车型销量情况

车型	今年 1-4 月销量	同比增长
1 升以下	12 万辆	108%
1-1.6 升	30 万辆	-16.5%
1.6-2 升	17 万辆	-12%
2-2.5 升	5 万辆	-15%

表 2：今年 1 月-4 月微型车品牌市场占有率

品牌	市场占有率
夏利	7.67%
铃木奥拓	3.05%
奇瑞 QQ	4.85%
吉利豪情	2.54%

“马六甲海峡”的暗礁

■本报记者 李毅明 北京报道

马来西亚前总理马哈蒂尔亲自促请政府限制中国汽车进口。

5月30日，吉利汽车在马来西亚与IGC集团举行了整车项目合作及CKD项目合作的签约仪式，根据协议，到2006年，吉利将向马来西亚出口1万辆整车、3万辆成套散件。

事情仅隔了几天，马来西亚国内传来了不利的声音。马来西亚前总理马哈蒂尔公开呼吁政府应该限制中国汽车进口，以保证马来西亚本土汽车企业Proton的市场份额。马哈蒂尔认为，由于来自中国等地的汽车价格过于低廉，轻易地抢占了Proton原有的市场份额，让Proton蒙受了重大损失。还没从出口马来西亚市场得到甜头的中国汽车企业，就已经背上了破坏当地汽车工业的罪名。

一位吉利的员工向记者介绍说，最近随着国外汽车的大量进入，马来西亚本土品牌市场份额严重萎缩，所以“马哈蒂尔站出来保护本国的汽车企业很正常，”但即使是反倾销调查，企业也没有必要太担心，“你的产品有竞争力才会被反倾销。”

数量繁荣的背后

2004年国内市场的突然变冷，使得之前一直忙于扩产的汽车企业措手不及，为了消化增加的产能，从下半年开始，很多企业加快了出口的步伐，汽车出口的品牌、品种和销往的地区一直在大幅增加。根据海关统计，今年一季度我国共有840家企业经营汽车出口，同比增长了110%，其中整车(含成套散件)出口13.29万辆，金额2.68亿美元，同比分别增长156.4%和130.8%。

业内专家曾经预测，随着更多的企业和资金涌入汽车行业，伴随而来的将是产能过剩，国内激烈的价格战将迫使更多的企业走向国际市场。

今年的汽车出口的确显得异常繁荣，但另外一组关于汽车出口的数字却让人感到不安。根据上海口岸提供的数据，今年1至5月份，从口岸出口的近2600辆汽车的出口总价为1400多万美元，平均单价仅约为5500美元。与去年同期相比，数量上升10倍，但价格才上升2倍，出现了企业销量增长很快、利润却停滞或者缓慢增长的情况。

长城、吉利们能走出国门，并不是因为它们的技术含量有多高、车型有多先进，而是由于其便宜的价格。有人可能会反驳说，在国内售价才3万多元的吉利豪情，在马来西亚当地的定价折合人民币可以高达10万元，但其中企业究竟能得到多少利益？“这只是销售价格，关键要看的是到岸价格”，中国汽车工业协会与发展公司首席分析师贾新光认为，销售价格高不能真实地反映企业出口的获益。

由于目前出口的国产汽车大都属于低档、低价的产品，加之目标市场和客户重叠，不可避免地加剧了国内厂商之间的竞争，这不禁让人想起同样以“低价”横扫全球的中国纺织品——最近几年，中国纺织品麻烦不断，纺织品经常成为中外贸易争端的导火索，也成为了外国政府向中国政府要价的一枚砝码。

汽车该出口还是争本土？

“我很担心汽车出口出现摩托车一样的后果，导致国内企业恶性竞争的局面。”“长城汽车宣传部长商玉贵讲了一件事情：曾经有一个外商带了一个3000辆的大单找长城，但因为压价太低，长城没有接下，因为对方出价低于正常水平，而别的一家企业却接下了这个单子，“那样的价格水平，他们肯定是赔本赚吆喝。”这很容易被人抓到“反倾销”的把柄。

另外，国产汽车出口还有一个明显

逐利是自主开发的原动力

■晨风/文

在中国汽车界，自主开发呼声之高与万国汽车装配之热并存，绝对是个世界奇观。不由让人疑惑：认识这么高怎么行动这么慢？企业是人精神的外化，看企业的所有制以及经营者与企业效益之间的利益关系，就知道他制定企业发展策略时有多少的动力与掣肘了。

我国汽车业自主开发最积极的企业之一就是吉利。靠模仿起家，以产销年增幅117%速度成长，短短几年就成了年产销近10万辆的黑马。据福布斯排行榜披露，1997年开始造车的李书福现身家已达2.18亿美元；与吉利争同一平台市场的夏利，虽然知名度、信誉度、销售量都在吉利之上，给经营者带来的利益却远不如吉利。

自主不仅意味着品牌的自主，更意味着经营策略的自主。例如，同样质量的配件，吉利的配套成本要比竞争对手低得多。同样的生产流程，吉利的人力成本也比竞争对手低。但如果吉利停在此处，还是无法生存，因为吉利面对的不仅有直接对手天津一汽，还有国内外许多大企业集团，吉利不尽快成长就只有灭亡。所以吉利要急着开发新品打市场。事实也证明，并不完美的吉利车在中国还是有市场的。一个浙江当地的小老板可能不屑于开吉利而一定要开奔驰，但一个北京的中学老师或是年轻的保险业务推销员却会对吉利很满意，因为他们只要能提高效率就行，不需要靠汽车来抬自己的身份。

在品牌还不够强大时，吉利把品牌内涵定位为“超值”。虽然吉利品牌目前分量不重，但吉利靠不断开发造了势，取得了经验，赢得了成长时间。

同为民营企业的比亚迪，拥有在电池行业已经做大做强基础，所以上手就自主开发电动汽车打造品牌是精明之举。一是参与了与国际汽车业几乎同步的竞争，二是为进入环保汽车市场打下了基础。至于是否能快速见钱，或者车子从外观与体型上看够不够体面并不会影响比亚迪老总在企业中的领导权威，所以他可以考虑得更长远些。

比亚迪的掌门人王传福是科班出身，深知企业核心竞争力命脉作用，所以其一边以小车福莱尔越路，一边在深圳建立起相当规模的研发机构，在北京建立高档次的模具制造企业，其研发力量的成长，与能否让自主品牌环保汽车在竞争中取胜紧密关联。

力帆老总尹明善之所以敢把从摩托车行业辛苦挣来的钱都投在建造轿车生产线上，正是因为他看到了民营企业在这块从非竞争领域走向竞争行业过程中所具有的体制优势。

与其说自主开发是出于李书福、王传福等人的觉悟和爱国热忱，倒不如说是他们不得不自主开发，而自主开发的进程更关系到他们的财富与命运。民族自尊心如果没有企业功利目标支撑，就是无本之木。

国有企业自主开发喊得响行动慢，更多是机制使然。在目前的企业机制中，合资并依靠外资不能带来企业利益最大化，却能带来经营者个人收益最大化。其一，由于国家对合资的特殊政策，合资会大大提高经营者个人收入；其二，合资能以最快的速度投产新品占领市场，满足上级的目标业绩考核，在任期内快速产生效益。

从人性考虑，让国企经营者在任期内做前人种树后人乘凉的事不太可能；而企业核心竞争力的培育，需要的却是今天做5年甚至10年之后的事，观察国企与民企经营者最大的不同，就是前者主要为现在而活，后者既为现在更为将来。

目前长安、奇瑞、哈飞等企业的自主开发走在行业之前，其共同点就是均无深厚的汽车行业背景。长安和哈飞是从曾被边缘化的军工汽车业出发，由微型车起家参与汽车业竞争；奇瑞是由地方政府通过特殊关系进入汽车行业。竞争的巨大压力使这些企业一开始就必须掌握产品主动权，自主与否与其经营者自身利益息息相关。

虽然走在自主开发前列的汽车企业其觉悟可敬，但仅靠觉悟来作保障是极其脆弱的。只有经济体制深入改革，企业个人利益与民族尊严息息相关，自主开发才不会作为政治口号而存在，从而走上健康发展的持续之路。



清华大学
Tsinghua University

企业品牌传播与广告管理高级研修班正在热招——


品牌

运营与整合营销模块



首期学员集体合影

开课时间: 2005年7月14日 学费: 4200元
 联系电话: 010-82618341 82674030
 联系人: 杜老师 王老师
 主办单位: 清华大学继续教育学院



北京交通大学

物流工程硕士招生

招生对象

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

报名条件

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

学习形式

在职学习，学习期限为18—24个月，采用学分制统一管理，学分保留期限为五年。

授课时间安排：

1. 开学时间2005年 7月23日
2. 每月周末集中学习一次

证书及学位

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

报 名

咨询电话：010—51683963 51683965 51683967

传 真：010—51683964

地 址：北京交通大学一号教学楼2层114室

http://www.njtu.edu.cn

五洲在线广告公司独家代理《经济观察报》、《南方周末》教育、招商行业广告,《中国经营报》高端教育商业广告,《财经时报》教育行业 业务洽谈电话:010-88579302/9305/1884

AUTOMOBILE

汽车

自主品牌：内忧外患崎岖路

■北京新华信管理顾问有限公司顾问 王洪尧 杨洋

在 google 上查询“汽车自主品牌”，一共收录 97 万多条信息。伴随中国汽车工业的发展,“自主品牌”已成为 2005 年度行业内最响亮的标志性用语。

而在响亮的呼声下面，自主品牌却走着一条内忧外患的崎岖之路：一方面在国内列强纷争的夹缝中谋求着微利生存,另一方面是在此去前路无知己的海外漂泊中苦觅希望的突破。

在这支由中国汽车人自己主导研发、生产、销售的汽车品牌队伍中,有奇瑞、吉利等轿车企业,也包括宇通、金龙等客车企业,更少不了一汽解放、中国重汽这些与中国汽车工业同龄的卡车企业。他们都在共同实施内搞自主研发、外拓国际市场战略,同时也都负载着共同的压力与危机。

自主研发路：在压力中寻求动力

对所有关心民族汽车工业的人而言,今年的上海车展无疑像是一针兴奋剂。长安 CV9、华晨 M2、吉利城堡、比亚迪 F3、江

淮 Vision，还有奇瑞一口气拿出的 5 款全新汽车……自主品牌的集体亮相，让人们似乎找回了民族汽车的感觉。今年初,宇通推出的以“圆”为核心元素的新车型更是给“客车行业”方正”的传统观念重新洗脑。而早在去年，重卡行业也展开了激烈的技术竞赛,一汽的奥威、中国重汽的 HOWO7 系列,都成为当时行业内最为叫好的产品。不过,在一片热闹景象的背后,有很多问题值得我们冷静思考。

近年来之所以呈现出民族品牌热烈自主研发的现象,主要是由市场压力造成的。

一方面，如今的汽车市场早已不是当初排队买车的情况，消费者已牢牢把握住了市场的主动权,汽车的性价比如何?外形设计是否符合个人身份? ……都成为消费者购车前考虑的主要因素。为了满足消费者的需求,企业不得不加大力量搞研发,在尽量短的时间内设计出新的车型，把消费者吸引到自己的帐下。

另一方面，上面提到的这些企业大多

没有和国际汽车集团擦出合资合作的火花。由于名额的限制,国际汽车集团选择的合作伙伴范围较小。在国内只做单一市场或者规模较小的企业很难受到外资企业的青睐,只有靠自己的力量去研发产品。不仅如此,由于我国汽车业在商用车领域具有一定优势,大多数企业不愿因为合资而放弃自己的品牌。既然无法和外资企业走到一起,就只能成为竞争对手。面对外来的压力,力主民族品牌研发的企业只有加强自我的修炼,通过自主产品创新迎接竞争对手的挑战。

对于刚刚成长起来的民族品牌而言,现阶段要做的将是来自客户和竞争对手的双重压力转化为动力。纵观上述企业开展的自主研发道路,暴露出来的问题很多。迎面而来的首先是抄袭侵权的噪音。奇瑞的 QQ、双环的来宝 SRV 等,很长一段时间都被当作国际汽车企业攻击的靶子。在中大型客车的设计上,国内企业也仍然停留在“好企业抄国外企业，差企业抄国内好企业”的重复模仿阶

段,缺乏独立自主的创新。

除了外观设计之外，零部件的自主研发更值得我们担忧。由于国内零部件行业仍处于“散、乱、差”的局面,国内企业难有实力开展研发;而随着政策的放开,外资零部件企业纷纷强势进入，也压制了国内零部件企业的成长。

在这些现状的背后，自主研发还需要政府搭建平台、调动资源、建立机制、引领扶持民族企业的研发之路。

出口海外路：近期被动与远期危机

近段时间，中国汽车出口的报道日渐红火。其中，走出国门的大多是那些走在“自主品牌”前沿道路上的企业。在轿车行业,奇瑞、吉利堪称领军者,2004 年的出口量都已近 10 倍的速度在增长。而吉利集团董事长李书福更提出了“将来三分之二的吉利汽车将出口海外”的目标。

在商用车领域，出口已成为企业经营中一件平常的事情。凭借在性价比上的优

势，国内商用车厂泛出中亚和东南亚等国。不仅如此,奇瑞、长安、中兴、长城、华晨金杯等国内企业纷纷在海外建厂，更表明民族汽车企业走向海外的决心。和自主研发路相似,在热火朝天的景象下面,同样也是困难重重。

面对在国内市场要销量没销量、要利润没利润的局面，民族汽车企业除了在国内和竞争对手继续“短兵相接”之外,还得腾出一只手来开拓海外市场，以维持企业的正常经营。

这些代表民族品牌走出去的企业,正是通过国内、国外两线作战的方式,力保在激烈市场竞争下得以生存。

中国汽车自主品牌所占比例情况	
载货车 57 个 自主品牌占 57%
客车 158 个 自主品牌占 76%
轿车 100 个 自主品牌占 37%
总计 355 个 自主品牌占 69% 国外品牌占 31%

访谈

尹明善：中庸为善

■本报记者 韩彦 重庆报道

《经济观察报》：在做摩托车的过程中,力帆一直在进行着多种经营的尝试,好像进入过很多行业，现在都经营得如何?做汽车也是出于多元化的考虑吗?

尹明善：我从来认为多元化与专业化都是对的，只是对不同的企业而言有所不同。对力帆这样的中国制造企业而言,现在还不是做多元化的时候。所以现在我基本上已经从那些产业中都退出了,少则几十万,多则 3000 万的投入,现在都丢掉了。

只有金融业我没丢，就是投 2.3 亿买了重庆商业银行、光大银行等的股权。因为那是纯投资,不需要我投入人才,只要在董事会上发表一下自己的意见就行了,而那些需要拿人、拿方案和投入固定资产的多元化,现在看来是不行的。

我做汽车不是多元化,而是一种产业升级,力帆会继续做大做强摩托,但汽车最终会大过摩托车，成为力帆的主业。

《经济观察报》：力帆做这种升级的决定是否因为在摩托车行业钱已经很好挣了?

尹明善：力帆在创业初期销售收入每年有 100%-300%的增长率,现在只能有 20%的增长,如果论称称,现在摩托车 28 元/公斤,只有 1997 年时的 1/5,因为行业的整合已经完成，只剩下几个巨头的竞争,谁抢谁的份额都不是容易的事了。

俗话说,男怕入错行,女怕嫁错郎,理论上,你做牙签做到世界第一也行,但量有多大呢?世界摩托车的老大是本田,每年 25 亿美元的收入,而最大的汽车厂是它的 60 多倍。为什么呢?因为有个经济规律你必须尊重，人均 GDP 在 400-1200 美元时是摩托车发展的黄金时期,超过这个范围就进入轿车时代。比如日本，在 1200 美元时有 30%的拥有摩托车,现在人均 2 万美元,只有 1%不到的人还玩摩托车了。

《经济观察报》：对于您现在进入汽车业,外界有很多质疑的声音,认为好时光已经快结束了，现在才跟风就有点晚了,您怎么看?

尹明善：我觉得不仅不迟,还正是时候,首先,整个世界汽车的发展史甚至经济发展史都是后来居上的历史，最早的那些文明都被后起之秀所代替了，所以中国必将有一天走上世界舞台的中心。

而更重要的是,从汽车行业来看,现在正是民营资本进入的最佳时机。以我的经验,当一个产业非常赚钱的时候,你往里挤想的是分享暴利的机会，却忘了

进入成本也往往是最高的，而现在汽车业进入了供需相对平衡的阶段，正需要民营经济进行有益的补充并最终成为重要的组成部分。

虽然汽车业的暴利不存在了，但其利润率仍然是制造业中最高的。我曾对人谈，卖 14 元一斤的摩托车都能赚钱,卖 50 元一斤的中档轿车要是不赚钱岂不成了笨蛋?如果现在是 20 元一斤,力帆就没有什么机会了,也许 10 年以后汽车也只有 20 元一斤了,到时就是“剩者为王”。

以我在国外建厂和出口的经验,在今后若干年里，中国自主品牌的汽车向国外的出口量可能不比国内的销量小,自主品牌的优势就是有国内国外两个市场。

《经济观察报》：以国外的造车理论,开发一个新车平台要几十亿美元，就算在国内要造出像样一点的车也需要几十亿人民币,力帆没有上市,据介绍在银行的存款也高于贷款，所以大家很关心你是否能做足够的投入，以及这些钱从哪里来?

尹明善：用钱的标准在每个国家每个企业都有所不同。维持一个人一天的基本生活在美国要 10 美元,在中国只要 1 美元,建一个轿车厂在美国 10 亿美元可能都不够，但在中国很多企业如海南马自达、吉利、东南汽车起步资金都在 1 亿美元左右。因为一方面中国的土地、厂房和工人还是很廉价的,另一方面,民营企业的一分钱都掰成两半花,同样建一个厂成本上绝对是最低的。再往后,你有了这 1 亿美元的初始投入,再筹 20 亿元人民币是不成问题的,在重庆周边,即使那些以前最穷的县如酉阳、潼南的银行里,现在都有贷不出去的钱。

同样,在发达国家要 30 万辆产能才能达到规模经济，而中国只要 3 万辆就可以盈亏平衡了。海南马自达做到 3 万辆时已经每年能赚 10 亿元了。因为现在中国市场的包容性与价格成本相比还可容忍 3 万辆的规模经济效益，我们还有机会，所以力帆进入这个行业时只要想能否立足起步的 1 亿美元就行了。

这与国家发改委的想法也不谋而合,新的产业政策规定,自有资金不能少于 8 亿人民币，因为在中国投 8 亿人民币就能达到 5 万辆的产能。我们力帆到今天出口退税的钱就已有 9 亿元落入囊中。

《经济观察报》：做汽车毕竟不同于做摩托车,企业要负担更重的社会责任,最近奥克斯退市使消费者维修索赔滞



尹明善：1938 年出生于四川涪陵,现任全国政协委员,重庆市政协副主席,重庆市工商联(总商会)会长,重庆力帆控股有限公司董事长

的事情就影响很大，你对这方面的风险有没有充足的考虑?

尹明善：开弓没有回头箭,力帆已经走上一条不归之路。很多企业也曾造车,但投入都并不大,你也看了我的厂房,9 个多亿的自有资金投在那儿了，我干嘛要撤退呀。一汽、二汽、上汽的专家看了我的厂房,都很兴奋，开始给我出主意。

做了这么多年摩托车，我自信了解中国的消费者,现在的社会,可以说“钱是人的胆,车是人的脸”，你造的车要实用、可靠、舒适,还要具有观赏性,但好看归好看,却不能太张扬,中国人的主流还是信奉中庸文化。我做摩托车的体会是,那些谁看了都说好的新颖大胆的设计往往就是卖不出去，被它们吸引了眼球的人,最终还是买了那些外表平实的款式。

俗话说三分造七分卖，我们是从市场打拼出来的，与那些养尊处优的企业比起来，力帆在市场化竞争的行业里习惯了苦日子,无论是资金使用效率、企业运营成本还是营销能力上都有优势,所以我根本不担心市场风险，目前申请力帆轿车销售权的已经有 200 多家。因为摩托车与汽车毕竟是最接近的产品,它也要在路上跑，营销和维修模式都可以延伸,这方面力帆会做好充足的准备。

《经济观察报》：既然您觉得资金、市场和准入政策都不会存在太大问题，那什么才是你面临的最大风险呢?

尹明善：技术。如果技术不过硬,质量不过关,力帆的造车计划就会失败。中

力帆造车调查 中国汽车的民营时代来了吗？

(上接 29 版)

“与那些艰难的日子比起来,现在做汽车,有很多人上门来申请做经销商的日子简直像是从农民到贵族了吧?”记者这样问,是因为一直以来,摩托业的零配件供应商和经销商给人小、乱、差和技术含量低的印象,所以人称“摩帮”。

但胡祺说:“你可不要小看重庆摩帮。”“这些年靠着摩托车业的快速发展,他们中的很多人已经成长壮大了,这些企业有钱、有技术、求发展,不少已经先期进入了汽车配件领域。”据他介绍,重庆的汽配零配件企业分工之细超乎人们想象,“这里已经出现了很多中国、亚洲乃至全球的最大。重庆摩帮里有铸件厂、钢杆厂、连杆厂,他们都只做一件东西,可批量都是世界级的,全球的摩托车厂都来这里采购。一个车间上千平方米,一排就有上百台机床,机器飞转,所有的床上做的都是同一种配件,一个人可以看二十几台机床,蔚为壮观。”

你很难想象，这里出的全国最大螺丝厂只做螺钉,连螺母都不做。一个原来做化妆品的企业兰黛,现在做汽车变速器总成,为国内若干家汽车企业进行配套。一家名为“聚能”的公司做 ABS 已经到了第二代人,你怎能相信,那刚刚在路边看到的制作丝毫谈不上精美甚至有些寒酸的“聚能 ABS”广告背后的企业已经占据了国产 ABS 60%的市场。重庆渝安原来只是做减震器的厂家,做到几百万上千万台以后，从力帆拿走了一辆摩托车去 OEM,还是不能满足胃口,现在开始和东风汽车合作生产微型车东风小康的就是它。

越来越吃不饱的摩帮老人们现在正纷纷向汽车业转行,期待着一次整体的升级换代。“那些现在给我们摩托车配套的大型配套企业参观过力帆汽车厂后,都愿意和力帆一道用摩托车生意培育未来的汽车事业,所以投几百万元开个汽车配件生产线用不着前思后想。”

怪不得长安集团在近几年步子越来越大，甚至今年一季度在销量上赶超了东风,进入国内前三强,他们这些年除了从国外引进了不少配套企业,也拉扯起来了一些资质较好的摩托车配套厂,并从中获益。

虽然从汽配行业的发展可以看到中国汽车业未来的希望,但眼下,他们也还处于转型阶段,力帆能在多大程度上从他们身上获得现实的支持呢?

民营企业的采购经

“力帆眼下的发展的确不能靠他们。因为采用了宝马 Mini Cooper 的动力总成与发动机，我们采购戴-克在巴西生产的 Tritex 1.6 升汽油机和美国 New Venture 公司生产的五速手动变速箱,此外,其他零件尽量本地采购,比如半轴是由上海纳铁夫和力帆联合设计选型、上海纳铁夫试制配套;

制动器由力帆和浙江万向集团联合设计和匹配。”王德伦说。

“零部件是分等级的,以安全等级为标准,当国内产品不能达标就进口,比如后视镜我们就是进口的。对于多数配件,我们都不是只选一家配套商,会有两三个梯队相互竞争,这些企业转行过来一般只能进入第二或第三梯队。”王德伦说严格把住这个关就是尹明善把他请来的重要原因,如果你没有能力甄别和检验零配件的质量,就会冒很大的技术风险。

“我们可以充分利用长安引进重庆的配套体系,但整个中国的汽车配套市场都是供过于求的,我们拿到牌照以后,一旦上量,他们很快就会在周边建厂生产,因为重庆冬天不需要取暖，硬化地面建一个钢结构厂房,安装模具采购原料,在本地培训工人,四五个个月就可以投入生产。”

用 258 元如何玩转 50 亿？

王延辉是个个子很高的东北人,这位执行董事是力帆集团唯一比尹明善还高的人,他告诉记者力帆去年一年创造 59 亿元销售额所用的流动资金是 280 元,这听起来像个玩笑,但尹明善见到记者时说的更过分:“我们去年最后平账的时候,发现收支相抵结果纯粹支出只有 258 元,以前这个数字也只有几千元而已。”

“也就是说,企业一旦进入良性循环,流动资金就完全是由上下游企业垫付着的。”胡祺解释说,“上游的零配件商我们一般是一个月到三个月的账期,而下游经销商要现款提货。”他轻轻道出了具有中国制造业特色的一大秘密,在国外两边都是货到付款,所以企业仍然需要金融公司来运作出大量的流动资金,但中国不同,无论是汽车还是摩托车业,整车厂仍是漩涡的中心,只要能把旗帜竖起来,让产销流动起来,所能拥有和利用的金钱与资源就会远远超过他所拥有的。

当然，不是所有整车厂都可以有这样的控制地位,正如李书福曾说,“造车好像装修房子,开始我们对于材料工艺知之甚少,连监理都做不了,现在刚刚能做一个很好的监工了。”

而王德伦认为力帆现在起步时自身在摩托车业务上已经进入到了较高阶段,“理化实验室每天都在对采集来的各种车身原料进行材料分析研究,而通过熟练地利用统计学计算 25 件产品的公差范围,力帆不仅能对供应商给我们提供的零件严格把关,还能知道他们厂里生产的零件的次品率,如果次品率总是很高,即使你不卖给我,你的成本也已经打进去了,我就要提醒你整改或是中止合同。”

看起来,在中国本土的配套商与本土的造车厂之间已经形成了某种良好的生态,会随着水土和气候的变化共同滋长进化,中国制造、民营资本的优势必会随着这种体系的成长在每个枝叶上体现出来。

新 CR-V 上市脱销 2.4L 抢手排队等候 东风本田凭借单一车型一炮打响走红市场



线。这就是数码与汽车结合的非常生活方式。这样,家人在旅途当中也能看自己喜爱的电影、动画片或者听 MTV,在这移动的影院中尽情享受著影音所带来的乐趣。

当然,到了旅游目的地,玩累了还可以在风景优美的绿草坪、小溪边,守着移动影院看片好好地放松一下。如果把移动影院和 DV 通过连线接到一起，不但刚才一路拍摄的可以通过影院观看，还可以同步看到在 DV 的取景框里家人嬉戏的镜头,而且屏幕更大。

家人快乐的样子,远处的白桦林、青草垫子,漫山的野花、水墨画似的天际,当然还有陪伴身边的“移动汽车影院”,伴着一家人度过一个美妙的假期。

Advertorial |

暑期带孩子出游：共享移动影音乐趣

生活节奏越来越快,工作压力越来越大,连孩子的学习也需要减负。马上要到暑假了,孩子无论是刚刚结束高考，还是在学习压力下又度过了一个繁重的学期,带上他们去放松一下吧。驾车远离喧嚣的都市,去踏青、赏花,亲近大自然,这是家人最快乐的日子。

出游当然不能忽略各个环节。怎么解决长达几个小时的旅途劳顿?在赏景娱乐的间隙如何给人家更多的快乐?想过没有用 DV 摄下精彩片段与家人现场分享?这一切,都因为尖端数码技术的出现而成为现实。针对用户的全新需求,爱国者强势进军车载电子产品领域,融合视频、移动和无线技术，推出国内首款平板式改装车载影音产品——移动影院。

爱国者移动影院产品设计独创，是全球首款外置非折叠“平板式”DVD 播放器,整个产品小巧精致、超薄设计,这种“免折叠”的使用方式,在碟片置入方式上与折叠式产品完全不同,结合其内建的智能抗震技术设计,为产品带来了卓越的抗震表现。本身具有后置支架,随机还附送了汽车座套,可以很容易地把它放置在驾驶台、遮阳板或者头枕等地方。

使用爱国者移动影院可以很方便地组建个性化的车载影音系统,在与汽车原有的音响系统相连时,它可将 DVD 音频信号在汽车原有的音响系统中播放,而无须进行整车音响系统的改装，是真正意义上的移动风景

今年 4 月,东风本田宣布停售老款(04 款

CR-V 停止生产)推出新款(05 款 CR-V2.0L 和 2.4L),以性能更全、操控更好、款式更新、价格更优的产品优势出击市场，再度引起 SUV 市场的震荡。相比 04 款,05 款在原有 2.0L 基础上不仅在动力、环保、驾乘等性能上更加完善和提高(如燃油高效,动力强劲,低油耗的 i-VTEC 发动机,排放指标达到欧洲 4 号、智能 5 速自动变速系统,新 DPS 适时四驱系统、外观更趋俊朗精致的造型等),2.0L 在不提价反降价的情况下增加了价值 8000 元的配置,2.4L 则在 04 款 CR-V 价格基础上增加了 2.17 万元的配置(如定速巡航系统,自发光仪表盘、方向盘音量控制开关、高档外材料座椅、真皮电加热座椅、铝合金轮毂宽胎,以及全新的内饰设计等),04 款 CR-V 售价 23.98 万元,05 款新 CR-V2.0L 售价 22.78 万元,CR-V2.4L 售价 24.78 万元。同时,向市场提供了两款车型。行内资深专家分析,迄今为止,CR-V 是中高档 SUV 车型中性价比最好的车性型,新款 CR-V 更是全面提升了价值和性能,而且定价更加合理,这无疑提高了

SUV 的准入门槛。

从武汉、北京、上海和广州等 CR-V 专卖店了解到,自 4 月 23 日新 CR-V 正式在全国销售以来一直处于供不应求的热销中,现在连展厅里的展车都被客户买走了,2.4L 更是抢手要预订排队等候。据武汉东风本田汇丰特约销售服务店李立总经理介绍,新 CR-V 上市以来货源跟不上,每天客户等着提车,现在展厅里一台展车都没有了。同样,上海陆达店也是这样。该特约销售店副总经理范荣宁说,自去年开业以来,CR-V 每月要卖掉近百辆,尤其是新 CR-V 上市真是卖疯了,手里现在有 17 个客户在等着提车。前来厂里催货的经销商络绎不绝,打电话询问更是不断。

面对市场缺货、供应紧张的情况,厂方正在采取措施抓紧生产,东风本田主管销售的负责人表示,到 6 月中旬新 CR-V 市场缺货紧张现象可以缓解。据厂方提供的数据显示,目前 2.4L 缺货最严重，现已接到订单 2000 余张。按计划今年新 CR-V 销售目标是 26500 辆,就目前东风本田的生产能力(3 万辆)来看,完全能够支撑今年销售计划的完成。

ISO9001:2000国际质量管理体系认证 中国名牌产品 国家免检产品 3C产品品质认证 ISO14001:1996环境体系



DONG PENG 东鹏陶瓷

缔造灵性空间

磁砖 · 洁具

网站: www.dongpeng.com



责编 吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编 刘会芹

Home&House

经济观察报
The Economic Observer

33

蓝筹地产

2005年6月20日

北京“副中心”悬疑

■本报记者 姜洪桥 北京报道

副都心、副中心、多中心,你能搞清楚它们到底有什么区别吗?对居住在北京的一个普通人来说,这都是繁琐而不着边际的话题。但是眼下,正有很多人密切关注这些字眼,为这几个概念绞尽脑汁,因为一字之差将决定一个区域的未来命运,也将决定居住在这个区域的每一个居民的未来生活环境和所居住空间的增值程度。

本月,《新京报》一篇文章指出,“通州将建为北京副中心”引起了各方面的关注。报道所指的北京市发改委立即否认了这个说法。

北京空间结构如何调整,这是由来已久的历史争议问题。它不仅涉及各个区县的利益之争,在即将到来的各区向市政府汇报规划之前显得异常敏感。负责该课题研究的中国社科院城市与环境研究中心研究员黄顺江不得不承认问题的微妙性,但同时他坚称,北京的发展重点方向只有向东,无论是现在还是十年以后,终将实施。

看来,在“两轴、两带、多中心”不可动摇的框架之下,北京城市结构走向仍旧值得大家期待。

通州——副都心?

《新京报》援引北京市发改委委托社科院进行的《“十一五”期间北京市城市空间发展战略实施研究课题报告》称,北京市原“两轴、两带、多中心”空间战略需要细化和微调,建议将原城市空间战略格局调整为“一主一副多中心”,“副中心”就是指通州新城。北京究竟会不会有副中心,副中心会选择通州吗?为此,记者求证北京市发改委和通州区政府。

北京市发改委新闻办公室给予记者的正式答复是,“发改委没有任何官员就这个问题接受过采访,《新京报》的报道不代表发改委观点,政府也不打算采用这种观点。”而通州区宣传部的回答是:“通州区规划正在制定中,具体信息要等到9月份向市政府汇报之后才能公布。”

不过,问题显然不是“是”与“不是”这么简单。

简单。对于通州副中心的说法,黄顺江不认为是个新东西,“2003年做北京空间发展战略研究时就提出过这个问题,原来提的是两个选择一个通州,一个是门头沟和石景山联合体,后来的规划报告上就不太强调通州的功能了。这种淡化处理是受到了行政制约,因为各城区有争论”。

事实上,若干年来就北京市总体规划的讨论中,通州作为北京副中心,甚至副都心的说法一直是获得相当认同的主流观点。吴良镛曾表示,为了提高首都政治中心建筑环境的改善,应在一定时期、条件允许时,考虑新行政区的可能。中国城市规划设计研究院副总规划师赵燕菁认为,没有中央行政职能的调整,就不可能有北京城市空间结构的调整。他在空间上划出了北京四个分工不同的发展象限:主城以紫禁城为核心,发展旅游、商业、金融等功能;通州为行政办公中心,主要为首都的国际和国家功能服务。明确提出“双都心”设想的是北京市城市规划设计研究院高级工程师高毅存,“保护北京旧城平缓棋盘式格局,将产业与经济建设逐步向东南挪动,在通州甚至更远的廊坊一带形成新的都心,逐渐把老北京的行政中心、商业中心、教育中心和其他城市功能移到新的都心,形成双都心的模式。”

新的努力

这样说起来,最终没有任何结论的通州副中心报道事件其实只是关于北京究竟如何安排总体空间结构争论的延续。也可以看作是对北京总体规划具体实施步骤调整上的一次努力。

黄顺江对北京空间结构安排的想法和上述很多专家的想法一样,北京空间结构必须有所突破。“‘两轴、两带、多中心’的提法还是控制不住摊大饼状况”,黄顺江说,“多中心基本都在市区范围之内,而且对称分布,都围绕着天安门广场,最后还是强化了天安门中心地位,交通等城市问题还是改变不了。”“两

轴、两带、多中心”规划事实上是现有经验的总结。

按照黄顺江的理解,没有绝对的扩散,扩散同时也就意味着集聚。把城市功能向外扩散只是意味着低效产业的扩散,高效产业仍然向城市中心集聚。北京国际互动性越来越强,作为国际化大都市的地位不容置疑,北京的扩张是谁也不能阻挡的,要调整,只有打破原有的平衡。

打破平衡的办法是再设立一个中心,而这个新中心的位置毫无二致得被持不同意见的专家认为是长安街向东的延长线。“北京向北和向西是山地,向南的大兴虽然也有宽广的平原地带,但它是永定河的冲积平原”,黄顺江说,“虽然永定河上游有水库,谁也不能绝对排除水患。”如此一来剩下的只有向东和东南,黄顺江称他个人反对向东南,因为东南是连接北京和天津、河北的交通要道,将是环渤海经济圈的主要产业带,“行政中心不宜离交通干道太近”。

不过,要打破平衡,重新推倒重来几乎是不可能的。北京市总体规划在公布纲要和部分内容之后关于城市空间结构的争论暂时停顿,公布的内容中含含糊糊地只是提及在通州保留行政办公地块。给大家以模模糊糊的想象空间。“关键是如何实施”,黄顺江的说法得到很多业内人士的认可。一位首都规划外围专家这样给记者分析:“两轴、两带、多中心”可以是个帽子,帽子底下盖的是什么可以再讨论嘛。” (下转 34 版)

链接

百度一下 (www.baidu.com)“通州区规划”,相关网页 38100 篇。北京总体规划修编把通州定位为“北京未来发展的新城区和东部发展带城市综合服务中心”,未来 10 年,通州将成为一个拥有百万人口,离逼近城区最近的、布局合理的、环境优美的、现代化国际化的新城市。



光彩国际中心·矗驻长安,构筑中国商务长城

中国·长城,承载中华千年灿烂文化,犹如一条巨龙绵延在华夏大地,成为世界瞩目的
人类奇迹。宏伟壮观的长城接连丝绸之路,创造了东西方经济文化交流的契机,
是中国商务往来的重要通道,是中华民族精神文化的象征,更是中华民族尊严与智慧的结晶。

中华第一街——北京长安街地标性纯写字楼,25万平方米人体量建筑群落。坚实稳健的设计风格、磅礴大气的规划理念,人文化、智能化的科技内涵,必将成为未来中国商务的焦点。

- 位处长安街东单路口东南角,西距天安门广场仅两公里,为东西商圈交汇点。

■地下一层与地铁一号线及五号线连通,配合公共交通网络四通八达。

■甲级写字楼标准配置,充分满足国际商务人士对办公环境的高端要求。

■整体规划气势宏大,2万平方米景观门前广场成为高端写字楼项目的典范。

■C座大堂挑高13米,采光上中庭高达86米,为迄今亚洲罕见的写字楼设计。

■外立面设计典雅、庄重,高档石材与环保玻璃幕墙配合展现完美视觉感官。
- 会议展览中心满足企业国际商务活动与高标准办公需求。

■地下一层以纯写字楼标准设置完善商业配套。

■准4管空调,保证办公区域鲜风量充足,健康自然。

■办公区光纤直达,信息畅通,确保办公硬件需求。

■43部瑞士进口迅达电梯,保证高峰期输送顺畅。




光彩国际中心
GLORY CHINA CENTER


LEASING HOTLINE
租赁热线


65138855




□开 发 商/Developer:  泛海建设控股有限公司/Oceanwide Construction Holding Corporation Limited

□建筑设计/Architecture Design: 美国LTC设计公司/LTC Design Group

□物业管理/Property Management:  世邦魏理仕/CB Richard Ellis

□租赁代理/Leasing Agent:  戴德梁行/Debenham Tie Leung

□广告全程/Advertising & Design:  SKY天朗广告

地址 / Add: 中国北京市东城区建国门内大街28号
No.28 Jianguomennei Avenue, Dong Cheng District, Beijing, China.

北京第一街
地标性纯写字楼

外立面效果图

责编 姜洪桥 E-mail:hongqiaojiang@263.net 美编 肖利亚



6月12号下午,为购买天通苑经济适用房,数千名购房者连续两天排队等号

■Emepic/供图

经济适用房政策：执行之惑

■本报记者 丁凯 北京报道

6月8日前后,北京市建委就经济适用房建设问题,提出“今后经济适用房项目原则上以80平方米的小中户型为主,单套总价款不超过32万元”,同时,在限定经济适用房购买对象方面,将“结合个人所得税明细制度,进行收入审核”。

北京市目前已经确定在“十一五”期间新增1000万平方米经济适用房,其中2008年前新增800万平方米。今年,北京的经济适用房计划开复工700万平方米,竣工200万平方米。在上海,中低档商品房计划供应量为1000万平方米。

就金地集团总经理张华刚看来,为保障中低收入人群的居住权而建设的经济适用房,对于中国乃至世界的许多地区来讲,都是一个很好的范例,但是控制不好的话,会对房地产市场产生负面影响。“政府的控制执行层面是关键。经济适用房的户型和总价能否真正做到新政策所规定的那样,其中的执行问题是很重要的。”

尝试控制

天通苑是一个总建筑面积达800万平方米的超大经济适用房社区。2000-2005年间,它始终保持2650元/平米的售价,拥有180-200平米,甚至更大的户型。而其所处的北京亚运村北部地区,原本被业界认为是北京最适宜高档楼盘生长的区域之一。显赫的地段、大户型和惊人的低价,这些优势无法不为投资者青睐。尤为关键的是,在过去相当长的时期内,由于限定经济适用房购买对象的政策乏力,使得原本用于保障中低收入人群居住的经济适用房,成为奇货可居的优质投资产品。

经济适用房建设中的种种问题,早已引起社会的广泛关注,也成为北京市人大副主任索连生重点督办议案。6月8日前后,在向市人大汇报议案办理情况的座谈会上,北京市建委主任刘永富提出,市建委今年将与税务部门核查购房者收入,同时市规划委员会将严格按照《经济适用住宅设计标准》进行审批管理,确保经济适用房的户型面积和总价保持在80平米和32万元以下。

经济适用房建设的问题是显而易见的。为了获得经济适用房购买资格,市民往往有意低报收入。张华刚就直言不讳

地表示,自己就有朋友开着奔驰去买北京另一大型经济适用房小区——回龙观文化居住区的房子。此外,真正需要经济适用房的人们往往发现,房子户型过大,总价较高,自己的积蓄连首付都难以企及。

而此次市建委的政策提出了对个人收入和户型的控制,实际上就是针对这两个问题。

历史上,为了解决这些矛盾,北京、

为保障中低收入人群的居住权而建设的经济适用房,对于中国乃至世界的许多地区来讲,都是一个很好的范例,政府的控制执行层面是关键。经济适用房的户型和总价能否真正做到新政策所规定的那样,其中的执行问题至关重要”

乃至全国各个城市出台了不限定措施,但往往没有实际效果。就在去年,北京曾经试图将经济适用房购买者的部分个人信息网上公示,如果在2周内无人提出异议,则认为购房者具备购买资格,而这实际上是限定购买对象的责任转嫁给没有调查权力的老百姓,因而从根本上缺乏执行的可能。

但这一次,北京市建委主管经济适用房建设的副主任孙乾显然对政策的执行力度充满信心:“市建委已经与北京市地税局达成共识,地税局表示随时可以无条件提供购房者的个人完税记录。”同时,孙乾认为,80平米的户型标准实际上已经去除了经济适用房作为投资产品的户型优势。至于80平米这个数字的来源,孙乾表示,这是按照每人20多平米的平均水平,以三口之家计算得来。

经济适用房:万能胶?

由于控制手段的缺口或者控制力度的不足,在过去的年代,经济适用房成了可以跟任何楼盘竞争的“万能胶”。北京中原地产经纪有限公司总经理李文杰认为:“经济适用房会让周围的商品房受到非常不平等的竞争。”而除此之外,显而易见的是,相当大部分的经济适用房没有卖给最初设定的中低收入人群。

橘郡策划总监阎明认为:“经济适用房的位置又好,户型面积又大,当然是对所有人群来讲都合适。天通苑的单价只有每平米2000多元,而它周边的北方明珠单价5000多,塞纳维拉达到9000多,谁还会去买后两者呢?”阎明进一步指出,总体说来,经济适用房会对所在区域的整体市政环境、生活配套产生一定的影响,进而对整个区位的价值提升产生一定的影响。如果区域价值提升的空间因此而受到压缩,那么从经济适用房的选址来讲,实际上是土地没有善用。

李文杰也表示:“由于北京市场上很多购房者不是地段导向,而是价格导向。因此价格低廉的经济适用房会影响到周边商品房的销售。”李文杰说,毗邻回龙观的龙泽苑项目就是一个典型例子,“当时回龙观的售价是2650元/平米,而龙泽苑由于大量采用了国家级示范小区的建材、结构和施工方法,将单价定为3200元。结果是一只要回龙观有房销售,龙泽苑就卖得不好。”

从根本上讲,除去地段优势,经济适用房能够与普通商品房形成竞争的根本原因就是户型面积过大,从而满足了投资者和追求居住舒适度的人们的需求。李文杰说:“现在的问题是经济适用房的舒适度太高了,我们经手卖掉的最大有180平米的户型。”

就是在这样的背景下,虚假的收入证明抢占了有限的购买资格,面积过大的户型让真正需要经济适用房的人们望而却步,又让投资者们蜂拥而至。同时,经济适用房如同万能胶一般粘着了其所在区域的价值提升。

疑虑

早在去年,李文杰就曾在与记者的交谈中提出,应该通过个人完税记录锁

定个人收入水平,避免虚开的收入证明泛滥房地产市场。李文杰认为,此次建委与地税局合作,通过个人税收明细状况来确定个人收入水平:“是一个非常开明的政策。”

阎明也表示,他愿意相信此次经济适用房相关政策的执行力度:“以前我不敢说,但这次确实是可以执行到位的。现在中央对各地方政府的考核中,把是否执政为民作为党性原则来考虑,最近中央一道道政策下来,目的是要牺牲高速发展来保障社会公平,在这种政策取向下,各地的执行力度只会比中央政策更严格。”

但同时,他们也提出了自己的顾虑。李文杰认为,80平米的户型标准仍然过大。他表示,对于中低收入三口之家来讲,面积可以控制在60-70平米之间。因为80平米的户型仍然具有投资的价值。“比如通慧家园,主力户型就是80平米,其实是非常舒适的两居室。而很多客户买房都是用来出租的,甚至还有出售的。”

按照2005年4月,北京市发改委在信息披露会议上透露的数据,北京市目前人均住房建筑面积为24.8平米,以此计算,三口之家住宅的平均建筑面积应为74.4平米。李文杰认为,面积的继续减小对于购房对象的锁定是非常有利的,“我在香港甚至见过60平米的三居室。60平米的经济适用房总价降到20多万,进一步减小了老百姓的经济负担。同时对于将经济适用房作为投资工具的人来讲,意义就进一步减小了。”

能否真正减轻中低收入人群购房负担,也是阎明的疑虑之一。他认为,32万元的总价对于中低收入的老百姓来讲仍然过高;“折算起来,4000元每平米的单价在长沙可以购置豪宅甚至别墅。32万元的房子,首付连同装修,将接近10万元,而北京目前还有不少月收入1000元上下的家庭,对于他们来讲,这笔积蓄从何而来?”

而阎明最为关心的是,由于总价较高,那些能够支付32万元的买房人,实际上是已经产生了改善居住条件需求的群体。而就他了解,这种需求占据目前整体房地产的主导地位。这种需求很可能由于80平米户型的长期限制而逐渐积累,有朝一日政策放开时“将如海啸一般瞬间把整体房价推向高潮,房地产行业将面临更大的风险。”

北京“副中心”悬疑

(上接33版)

黄顺江告诉记者,在做课题研究的时候他曾经提出来过“两轴、两带、多中心”差异较大的“双十字”结构,也就是以长安街为共同横轴,分别以天安门和通州为中心点建立两个中心。但是这种想法被政府部门否定。而我们现在看到的《“十一五”期间北京市城市空间发展战略实施研究课题报告》则把通州副中心的提法称为是对“两轴、两带、多中心”框架下的微调。

黄顺江对自己参与执笔的这个报告不是很满意,他认为,虽然报告提出了副中心概念,但是定位还是不明确,

通州还没有搞清楚,地方政府也没有这么长远的眼光”。至于9月份各区向市政府汇报之后,谜底是否就可以揭晓了,黄顺江并不认可这种可能性,“如果定位是副中心,规划应该由市里来定,和当地政府没有什么关系了”。

迷失的通州

黄顺江的不乐观来自于他所说的没有导向。实际上,通州的规划一直是杂乱无章,在与其他城区的比较中,通州没有占据有利地位。未来的北京市总体规划尚不明朗,通州亦难以明辨定位。

最近一期(SOHO小报)的主题是“融入城市”,作家李冯在它的《我的速溶史》

中清楚的阐明自己的选择——通州。“通县是一个非常魔幻现实主义的地方,我天天仰头看飞机,飞机离我大概只有几百米……那些轻轨站因为地方偏远,在夜晚闪着幽微的荧光,这一切跟北京关系不大”。

能被作家和艺术家选中的地方是幸运也是不幸的,幸运的是在这个地方会聚集一个独立特行的圈子,不幸的是这将意味着这块区域永远是世俗世界的边缘,繁华城市的避难所而与经济发展

和空间增值没有太大关联。中原地产总经理李文杰把自己的担心告诉记者,“通州不能总是靠建设交通线来提升自己的价值吧?”从上世纪90年代以来,通州房价增幅很快,近5年内增幅150%。非常典型的是通州个别

TOWNHOUSE项目单价已经提升到7000至8000元。这样的增长幅度可谓不小,但是它的每次提升都是和交通线紧密相关。第一次是京通快速路的完工,第二次则是八通线的建设。“但是越向后,通州增值空间越来越小”,李文杰分析,当住宅单价接近CBD时,没有产业基础仅仅作为“卧城”的通州就没有优势可言了。那么通州的核心究竟会是什么?是由市中心转移出来的传统制造业还是第三产业,抑或真正成为以行政中心为主的副中心?“通州作为副中心现在做不到,十一五期间也未必可行”,黄顺江表示,“我担心现在通州区的规划和大格局没有结合好,也许会带来麻烦。以后的新中心有可能会越过通州,再向东。”

中国蓝筹地产系列论坛

房地产、手机与中国机会

■本报记者 吕尚春 北京报道

自5月份开始,2005年度的中国蓝筹地产评选活动拉开帷幕。在这个评选推进的过程中,有关“蓝筹”的概念已引起了业界的高度关注,什么样的企业将在未来的竞争中成为真正的赢家,是因为中国城市化为房地产创造出的万亿元的市场规模?是因为健康的商业模式?因为实业与资金通道的顺畅融合?还是因为一个企业遵循了应尽的社会责任?有鉴于此,《经济观察报》与新浪网联合举办了中国蓝筹地产系列论坛,以期就地产的诸多问题予以研讨。

在1992年,信息产业部对于移动电话增长规模的预计是,到2000年时全国将至80万部,事实上现在这只是中国一个小城市的年增长量,2004年中国手机用户已至3亿部。现在,这个数字游戏的演变,正从手机复制制到“房地产”这个大家以为正处于如火如荼的行业之中。

在世界500强的排名中,鲜见房地产企业,这个似乎已被业界视为定律。但中国的房地产市场及房地产企业,将因为这个曾经以木结构为建筑主体的大陆国家,转而大不同于水泥钢筋,而使房地产企业的工业化生产成为可能。这意味着规模!

房子带来的中国机会

刘晓光(首创集团总裁):房子问题,可以拿汽车来比喻,谁想到中国人的汽车是这样的消费规模?同样,中国房地产递增速度并不是虚妄的。在美国,一共是两亿人口的市场,而这里却是13亿人口的市场,美国地产有几百年的消费历史,这里只有十几年,完全是两个概念。

赵民:(新华信总裁)中国房地产公司最后一定能做出大的规模,一定大到把外国公司吓坏了的程度,很简单,市场容量在那里,就跟中国移动、中国电



首创集团总裁 刘晓光



新华信总裁 赵民

信一样,它拥有用户数增长的速度在全世界找不到第二个,而中国移动利润在世界上通常是排在前几名的。甚至就是手机“彩信”,这个看起来不起眼的小产业,也造就出一大批富翁。

至于房地产企业是否会位列五百强,并不重要,重要的是中国公司会特别大。而因为房地产企业承担了较多的“社会”角色,房地产企业家更多会是民族英雄,是社会安定的象征。

记者:承担较多的社会角色,能否做一个详细的阐述?

赵民:有的企业是地方政府的长子企业,要我说,房地产业现在是地方政府的第一钱袋,是地方政府的第一大长子产业。

相对于家电、化工产业来说,房地产单个的公司可能营业收入不如家电公司和化工企业,但是房地产业对地方政府的价值贡献,包括税收、利润,包括各种各样的产业带动,绝对在其它所有产业之上,所以如果一个地方要发达、兴旺,首先是修路,修完路以后干什么?造房子,完了以后才能装修,才能买家电,才能用煤气,才能消化其它生活用品。特别是这几个月,大家看到美国、欧盟对于很多中国的出口产品进行各种各样的限制,今后中国的内需,消费拉动经济发展的这种作用会更加凸显出来。

记者:房地产除了产业拉动,在城市化进程中也扮演着重要的角色。

赵民:房地产业的产业特性里有更多的社会特性,这点基本上决定了我们国家的房地产业做大做强模式会和国际上的房地产公司做大做强的路径不一样。为什么?因为房地产公司承担着三个责任。

第一个责任,每年有一千多万人口进城,我把它称为社会责任,社会转型期某一个产业所承担的责任超过了其它

产业的责任。这么多人进城,互联网不用承担,汽车行业不用承担,城市化进城成本,首当其冲的是房地产业。

第二个是中央和地方财政的分配收入体制,决定了在目前这个阶段,地方政府的财政收入的大头不是来自于中央的分成,而是来自于地方政府从土地转让和增值部分的回报。大家知道苏州的发展很好,但是苏州市政府在媒体上面披露的可以自我控制的财政收入的比例,从中央返回,再从省里返回只剩几个亿,而土地增值、转让的收入可能是近百个亿,这是将近1:10的关系,苏州市政府怎么能不重视房地产业?

第三个责任,房地产业对相关产业带动也特别大,白领大学毕业以后,先要按揭买房,接下来其它产业都跟它挂钩,家电业、手机、汽车行业都和房地产业发展有关系。

地产公司的成长

记者:与其他产业相比,如家电、IT,房地产企业一直在不完全竞争环境中成长,这会令房地产企业发展过于顺利,这对于地产企业的有序化是否是不利的条件?

刘晓光:关键是房地产的首要生产要素“土地”是垄断的,这样地产企业的成长也就看谁的整合能力比较强。从进入门槛看,房地产行业的门槛并不是很高,但是实际上它是有垄断性的,为什么?一个是土地现在虽然都招标了,但并不在企业手里,它实际上在各个地方政府的手里,这是垄断的。

从资源的垄断,慢慢就形成了生产规模的垄断,比如你生产了一百套每年,我生产一万套,慢慢你的生存机会就很小了,很多地方从几千个房地产企业变成几百个,2/3倒下去了。

记者:从我们了解到的情形,如果现在房地产企业的自有资金低于1个亿,就难以做下去。

刘晓光:一个亿不行,盖十万平米的小区,银行要求你有35%的自备金,成本就是六千万,这样倒推回去,至少有成本金要在2亿左右。我认为,2亿是一个基本的资金界限。

赵民:以后一夜暴富的房地产老板会越来越来少,宏观调控对产业来讲,有利于可持续发展,应该说是通过外部的强制性的政策,使大家沿着一个可持续发展的模式去做。数年以来,中国从来没有一个行业像房地产行业充满着发财的神韵,充满着致富过程当中的社会资源的那种杠杆作用。过去的房地产公司它所能够生存、发展依靠并不是所谓产品服务质量,而是依靠拿土地,银行关系拿钱,最差的房子、最差的物业管理没有关系,因为市场需求在那里,这种模式实际上是不对的,我认为这是不可持续,也谈不上和国际公司竞争。现在这样的政策,意味着这种模式到头了。

多元化、品牌与力量

记者:房地产业存在的深远利好,不少外行企业也开始涉足,但大多结果不理想。而即便是专业的房地产公司,由于涉足产品类型过多,公司扩张,做强的力量也明显不足。那么房地产公司今后商业模式的选择应是什么趋势呢?

赵民:我们对世界五百强企业做过一个分析,结果显示,2003年公布了世界五百强企业,49%的公司只有一个业务,42%的公司是二元业务结构,加在一起,91%的公司是单元业务和二元业务,三元业务以及三元业务以上的公司只占百分之八点儿。所以我觉得这个数据,对于我们中国公司的战略布局是比较有启发性的。

刘晓光:是在30年代的时候,美国公司一半都是多元化。

赵民:那个时候企业规模和现在的企业规模不一样,小企业多元化冲动和大企业管理难度抵消以后,大企业都愿意选择专业化,因为小企业资产、客户、规模比较小,所以多元化管理难度比较低,这就是我觉得为什么公司越大它越是专业化,与它管理难度有关系。

记者:首创的产业结构似乎就是三元结构?

刘晓光:当时的多元化是被逼无奈,是当时历史的一个集合。另外,现在首创的产业结构中,基本建设只占50%,工程占30%,其他投融资占20%,这个结构,互相之间的关联性较强,我们没有像有些家电或是电子企业,也开始做地产,我们的跨度并不大,基建跟金融,地产跟基建,地产跟金融都有联系。

赵民:专业化,跟打保龄球一样,第一个球他打了10分,你打了9分,差1分,第二个球他又打10分,你又打9分,加在一起你是18分,他是30分,如果再这样,他是60分,他是27分,这个效应是什么?差别就在这里,所以你要把每一个环节做的很专业化、细致化。什么叫竞争力?这些组合,而且它很稳定的运营,这就是竞争力,是专业化的道路。我觉得房地产公司和我们中国的所有公司,都应该好好想想。

本论坛合作单位:

经济观察报

新浪网

HOME&HOUSE

蓝筹地产·主张

房地产泡沫的世界地图

■上海五合智库投资顾问 邹毅 五合国际建筑设计集团 刘力博士

现象篇

房地产泡沫作为一种世界性问题,具有一定的“传染性”。从1990年日本、美国的房地产泡沫到1997年东南亚的金融危机,泡沫的传染性在发达国家和发展中国家间均有例证。近两年,新一轮的全球房地产泡沫倾向又开始显现。而考察历史上几次著名的房地产泡沫,将有助于我们把握中国房地产市场的走向。

日本:泡沫的10年

著名的日本房地产泡沫出现在上世纪90年代。其间,东京、大阪、名古屋等三地的地价上涨了2-3倍。银行体系主导下的日本经济也在泡沫中沉浮了10年。

据此,我们可以看出日本房地产泡沫时期的几个主要经济特征:首先,低利率的金融政策、宽松的银根、银行资金的盲目参与均为整个日本房地产市场的预热提供了合适的温床。其次,贸易节余的扩大导致了货币的强势。再次,坚挺的货币为经济的快速膨胀创造

了条件。最后,猛烈的政策调控是泡沫破灭的主因。1989~1990年日本央行的几次连续升息,为爆热的房地产市场下了一剂猛药,同时出台的《土地基本法》也成为抑制土地市场投机的重要措施。从金融到土地的双管齐下的政策调控,导致了泡沫的快速破灭。

香港:“联系汇率制”的代价

1997年香港的房地产泡沫使香港经济背负了巨大的压力。与此同时,受东南亚经济危机的影响,香港政府遭遇了巨大的经济挑战。

由此,可以看出如下几个经济特征:第一,同日本房地产泡沫相同的是,银行在泡沫时期的贷款迅速扩张,对整个泡沫的兴起起到推波助澜的作用;第二,巨额贸易逆差成为国际游资袭击港元的把柄;第三,联系汇率制保卫战也使得香港政府以提高利率为代价,从而重创了香港房地产市场,成为引发泡沫破灭的导火索。

东南亚:骨牌的破坏力

始自泰国、马来西亚、印度尼西亚等几国的东南亚房地产泡沫和金融危机,其作用之强、影响之广举世瞩目。总体来看,外

向型经济结构以及政府政策的乏力,是这几国泡沫产生的根源,同时房地产泡沫导致的骨牌的破坏力在这几国也得到彰显。仔细观察这几国经济状况,可以总结出泡沫时期的如下几点相同经济特征。

第一,房地产贷款比重普遍快速上升。泡沫期间,几国的房地产贷款占总贷款的比例均达到20%以上,并且呈现快速上升势头。

第二,外债过多和外资的大举进入房地产市场,是泡沫的催化剂。经济发展对外资的过分依赖,成为东南亚诸国经济的软肋,泡沫破灭时外资的大举外逃,加剧了经济的震荡,也加快了泡沫的破裂。

第三,不稳定的汇率制度及金融自由化政策是泡沫的导火索。泰国在1997年放弃了固定汇率政策,改为“管理下的浮动汇率制”,导致了泰铢的大幅贬值,拉动了东南亚经济进入危机。同时,外币在资本项目下可自由兑换的金融自由化政策也是泡沫破裂出现的主因。

第四,政府乏力的管理水平未能有效减弱甚至加剧了泡沫的负面影响。泰国政府对固定汇率制的放弃,印度尼西亚的政府腐败和政局动荡,马来西亚的金融自由化政策,以及各国政府对房地产信贷的疏于管理,都未有效阻止泡沫的负面影响。

美国:政策制胜

美国在上世纪90年代同样也出现了房地产过热。但同日本、中国香港及东南亚各国不同的是,美国通过积极的政策干预和良好的市场调节机制,有效减少了泡沫的负面影响。

利率作为美联储最有效的市场调节工具,其政策的执行力度和效用是如此之强,主要原因是美国健全的市场经济体制。从下表可以看出,相比日本,美国的利率对房地产价格的控制力更为明显,其利率与房地产价格构成非常明显的负相关关系。

分析篇

通过上述对各国房地产泡沫的观察,我们可以总结出如下一些海外市场的泡沫特征。

第一,银行的过度参与。日本、泰国、马来西亚、菲律宾、中国香港等国在泡沫时期,银行对经济的盲目自

信、宽松的贷款审批导致信贷的过分扩张,都增加了市场的资金供给,加热了房地产市场的温度。

第二,宽松的金融环境。虽然房地产泡沫时期各国的基本经济状况迥异,但低利率的金融环境却是一个普遍规律。低利率坚定了市场的信心,从而有助于房地产商和消费者进行大举借贷。

第三,政策的控制力薄弱。正确的政策措施及良好的制度环境可以有效减少房地产泡沫的负面影响,如美国;相反,不完善的制度和错误的政府政策,对泡沫的催生和破灭起到推波助澜的作用。不稳定的汇率政策、自由化的金融政策、本国经济对外国资本的大幅依赖、不适当的利率调整、失调的国际贸易结构都是政府在泡沫时期决策失误的主要特征。

第四,国际资本的流动的影响。对国际经贸的广泛参与和向外型的经济结构,为国际资本流入本国房地产市场提供了有利条件。国际资本寻求国际套利的动机往往会将目标国经济拉入不稳定的边缘,稀疏的金融法制环境也为国际资本有机可乘,成为泡沫兴起的一股力量。

结论篇——中国的借鉴

对于正在泡沫观察期的中国,分析当前宏观经济与以上诸国的异同,可以得到以下启示:

1.宏观经济的相同点

(1)宽松的银根。不巧的是,中国当前的宏观经济与其他国家泡沫时期有了不谋而合的地方,那就是宽松的银根和宽松的信贷。1998~2004年,中国房地产贷款占总贷款额的比例迅速增长,这些增加的房地产贷款总量快速聚集了经济风险。

(2)低位的利率。中国从1993年的经济过热后,连续7次的降息,已将基准利率降至历史的最低位。虽然央行于去年10月有小幅加息,但目前仍然处于绝对低利率的金融环境中。

(3)压力下的汇率制度。与升值压力下的日本、泰国和贬值压力下的中国香港经济相比,中国内地当前汇率制度也同样面临升值的压力。

2.不同之处

(1)资本项目下的外汇管制是当前中国区别于其他国家的最重要的不同。

(2)正常的贸易平衡。上世纪90年代以来,我国的对外贸易在绝大多数年份均处于顺差状态(1993年除外),并保持相对稳定。稳定的顺差代表着贸易总量的平衡,这点与泰国和香港等国家或地区在泡沫时期的对外贸易情况完全不同。

(3)房地产市场的有效需求支撑。近几年,年均稳定GDP增长率和人均可支配收入增长率,为快速上涨的房价提供了一定支撑。人均收入的稳定增长和人口的结构性变化,以及城市化水平的提高和逐步形成的梯度市场格局都成为房地产市场价格的有力支撑。

(4)海外资本的少量参与。在我们的房地产市场中,海外资本的参与程度较低,这与当时处于泡沫顶峰的

东南亚各国有所区别。

(5)充足的外汇储备。近几年,我国外汇储备的稳定增长,表明我国政府具备比较强大的对外支付能力。这一情况与1997年时的泰国以及其他东南亚国家明显不同。充足的外汇储备减少了国际游资通过干扰金融市场而从房地产市场套利变现的可能性。

3.政府决策的经验

政府所扮演的角色对房地产市场泡沫的控制至关重要。通过研究以上各国的房地产泡沫中政府所扮演的角色,我们有如下几点启示:

(1)汇率稳定的效应。汇率的稳定对于市场信心的坚定和抵御国际游资

政府所扮演的角色对房地产市场泡沫的控制至关重要。正确的政策措施及良好的制度环境可以有效减少房地产泡沫的负面影响,如美国、相反,不完善的制度和错误的政府政策,对泡沫的催生和破灭起到推波助澜的作用如泰国、印尼和马来西亚

对市场的扰动至关重要。泡沫时期的本币大幅波动所带来的国际贸易格局的迅速改变,会直接改变市场的预期,预期的自我强化作用会给市场带来不稳定的负面影响。

(2)利率工具的合理应用。纵观各国,利率对房地产市场是最为重要和最有效的政策工具。迅猛的利率变化会重创房地产市场,同时,温和的利率变化可能对市场影响甚微,选择合适利率变化幅度是政府需要权衡的重点。

(3)银行贷款的严格控制。信贷管制也是政府另一需要仔细斟酌的政策重点。从源头上控制资金的参与,并疏导合理的资金流向渠道,是政府决策首先需要考虑的问题。

(4)多头并举的管理措施。香港的级差利得税和“公屋计划”、美国的利率政策和房地产金融政策、日本的土地管理政策都是值得借鉴的良好政策工具,这些多头并举的政策措施可以从土地到金融的整个产业链全面制约房地产市场,政策的“鸡尾酒”效应或许可以有效治疗“房地产泡沫”这一经济毒瘤。

4.结语

通过对宏观经济的各项指标的分析,我们基本得到了房地产泡沫的国际比较框架,并且得到了有效的政策经验。我国当前对房地产市场的综合整治正是吸取了从土地到金融的各个环节的政策经验,下一步如何决策,是每一个市场参与者都需要关心的问题。

城市的核心

■ANBOUND 安邦集团研究总部 策略分析师 陈功

什么是城市的核心?城市的核心是城市的精神中枢,是使城市充满活力的组成部分。城市的核心,在一个城市中,可以不止有一个。在一个人口超过30万人的大型城市中,城市核心就可能有很多个。很自然地,城市空间在这些城市核心的基础上被分割形成了各种空间和区域。事实上,城市空间是有生命力的,不是人为所能分割的,城市核心在其中发挥了至关重要的作用。

在西方国家的城镇中,城市核心是由三个元素构成的,一个是教堂,一个是城市广场,一个是城市花园。

在西方,宗教是生活中的重要组成部分,它人们的生活提供了基本的准则,所以非常重要。大多数西方人的生活远比我们简单得多,白天工作,晚上吃完饭,有的时候去酒吧,但晚上10点左右基本都回家睡觉了。到了周末,众多社交活动都是在教堂完成的,因此教堂对西方人和西方城镇具有特殊的意义。

城市广场,在西方城镇中则是另一番意义了。

在西方国家的城镇中,城镇广场不单纯是一个摆设,更多的是城市活动的所在地和城市的象征。很多西方城镇,重要的办公机构,包括市政厅都是在城市广场周围的。顺带的,重要的公司,重要的机构,也围绕着城市广场布局,而重要的居民住宅则在城市广场外圈。在大一些的城镇中,为了降低密度,通常一个城市会有大大小小的多个城市广场,这些各具特色的城市广场,有机地构成了城市一个又一个的区域空间。

至于城市花园,那是城市发展水平和城市地位的象征。在西方国家,城市花园的由来,与园艺的发展是有很大关系的。西方国家有个传统,一个人有钱了,要买城堡,有了城堡就要有漂亮的花园,这个事关身份,马虎不得。此后随着贵族时代的终结,花园也从城堡走向了平民化的城市,只是有一件事情没有改变,那就是城市花园,依旧代表的是城市发展水平和城市地位。

事实上,走遍欧洲你会发现,所有的城镇都脱离不开教堂、城市广场和城市花园这三个至关重要的城市核心元素,而这三个元素,事实上也是构成城市生命力和社会活力的关键。

对比之下,我们就可发现我们对城市核心理解是有偏差的。我们现在已经在很大程度上继承了西方城市的发展衣钵,但我们的城市核心是什么?城市广场也许有,但往往一个城市就一个,而且死气沉沉,数年没有一个活动在城市广场上进行。近年兴起了CBD建设,似乎CBD可以构成城市的核心元素,但问题,CBD能够为城市提供生命力和活力吗?CBD,那是做生意的好地方,不是生活的好地方。国内有哪位规划师或建筑师听说过有哪些世界著名的金融家就住在纽约华尔街吗?可什么在实际工作中,我们的规划权威,非要让大家都住在物价高昂、生活拥挤的CBD?上海的东西方新天地搞的很好,现在已经成为了一上海一景。但为什么搞的好,其实众多模仿者根本就是为了模仿而模仿,根本就不了解其中的精神和历史传承。上海东方新天地,那仅仅是一个小规模的、有趣的城市广场而已。

放眼未来,笔者认为,中国的城市非常需要构建自己的城市核心元素。或许,今后的城市更新,将是数以数量众多的小体量城市广场建设和大体量城市花园建设为标志的建设浪潮。

地产资讯

Advertisement |

金地集团进军北京高端写字楼市场

6月8日,金地集团对外宣称,将正式进军北京写字楼市场。金地地产是中国最具品牌价值的地产企业之一,已经连续4年排名中国地产上市公司十强。由其开发的金地中心是一座国际甲级写字楼,位于东长安街北侧,CBD商圈,由两座共10万平方米的写字楼和1.9万平方米的商业中心组成,高达168米,是长安街坐北朝南最高的建筑物,位置显赫、交通便利,是全球领袖企业进驻中国的理想办公物业。金地中心是由全球顶级建筑师事务所之一的SOM设计建造的。建成后的金地中心将成为长安街的新地标,同时也是金地中心在北京和中国的“名片”。

北京

星河湾掀起“造园运动”

“尽管“宜居住宅”还没有具体的量化指标,但环境质量是其中重点考虑的一个因素。”首次在京城打造了全成品住宅的北京星河湾负责人表示。在环境、安全、地段等“宜居”因素中,北京星河湾以园林着力最大。寻树小分队队的越野车仅3个月就跑了15万公里。到目前为止,共栽种了近百种7000余棵大树。而大环境则是朝阳区北路的政府规划、交通要素、区域环境等渐趋明朗,而“宜居”说法的提出,则让此区域与CBD具备优良的呼应资格。

苹果社区转基因苹果6月登场

苹果社区南区日前已基本售罄,苹果北区27万平米街区领域的转基因苹果则将于6月登场。项目地处CBD核心区,距国贸大厦600米,近邻北京电视台,地铁1号线、地铁10号线与东长安街、东三环、西大望路、广渠路等城

市主干道环绕,交通发达。

苹果北区的转基因苹果,是由蒙太奇SOHO商务公寓、EVD大厦、苹果LOFT及苹果街街、苹果二十二院街组成的组合商业区,是整个苹果社区品质和规模的重要部分,志在打造“自然办公、人文商务”特色办公环境,它的建成将对CBD南部一带区域品质的提升起到关键性作用。

大兴西瓜节 龙熙顺景推波助澜

5月28日,第17届大兴西瓜节开幕,本届西瓜节的开幕会场选址到了北京龙熙温泉度假酒店举行,节日主会场就设于高尔夫球场一侧。

龙熙顺景是大兴区重点的依休闲墅项目,配套有18洞国际高尔夫球场和星级温泉度假酒店。高尔夫选用四季草种可实现四季打球,温泉酒店拥有8000平米SPA及35特色泡汤池,38万平米绿色景观,1000亩高尔夫艺术园林,600亩湖景水系,建筑数量极少,包括独栋别墅、连排叠拼、景观公寓三种产品。

深圳

招商地产花园城启动招商

5月18日,招商地产花园城中心招商推介会在深圳五洲宾馆隆重举行,会上,香港洲立MCL艺影集团、周大福、元绿寿司等商家与招商地产举行了现场签约仪式。花园城中心的全面招商吹响了招商地产进军商业地产的号角,随后广州、北京等地的大型商业项目也将启动。

上海

格林一期普罗旺斯示范区正式开放

5月22日,金地格林世界一期普罗旺斯风情示范区开放典礼正式举行。在现场设置法国古特龙汽车展区,配合身着法国传统服饰的车模,令现场气

氛比较活跃。而从法国远道而来的雕塑家和造型艺术家协会总代表齐涛、苏太成为此次活动焦点,苏太先生表示,有意为格林世界度身定做一座属于格林世界的雕塑,永久伫立在格林世界,并在晚餐上展示了他的初步雕塑构思。

中美房地产市场比较及合作潜力研讨会举行

近日,由美国麻省理工学院房地产中心、中凯企业集团、上海市房地产行业协会等联合发起的“房地产市场的发展——中美市场比较及合作潜力”研讨会于上海召开。美国麻省理工学院房地产中心董事长Brian(Tony) Cicchetti教授介绍了美国房地产市场发展的详细状况。中凯企业集团表示,中凯在其项目融资中一直积极思索,并已经和国外众多的投资商形成了战略合作伙伴关系,此次论坛是对其实践活动的理论支持。

深圳振业城签约第一太平戴维斯

6月1日,振业城与第一太平戴维斯在圣廷苑酒店举行了振业城物业管理顾问合同签订仪式。这标志着华南片区首席TOWNHOUSE社区振业城与国际顶尖物业管理公司第一太平戴维斯的正式携手。

振业城在产品打造上精益求精,在生态节能上为行业树立标准,在“软系统”上,则力求使业主享受到最先进、最舒适的物管服务。为此,振业集团特邀请了已具有百余年历史的英国第一太平戴维斯作为物管顾问,使杰出的楼盘品质更与顶尖的物业管理相得益彰。

北京

北京大学生建筑文化节启动

6月5日,“首届北京大学生建筑

文化节”在清华大学盛大开幕。这项持续三个月的活动中建设部中国建筑文化中心主办,《中国建设报》、《中国楼市》和《今日财富·地产SHOW》联合承办。组委会邀请10位著名房地产开发商和10名优秀大学生代表北京地产界数千名开发商和数万名青年学子,在《新北京 新奥运 新建筑——绿色建筑宣言书》上联合签名,签名长卷将在北京高校和售楼处巡展,计划由北京大学生建筑文化节组委会赠送北京奥组委收藏。

万通举办CBD写字楼市场研讨

5月27日,CBD写字楼市场的未来趋势暨万通中心产品说明会在万通中心售楼处现场举行。万通中心总经理陶民、戴德梁行董事副总经理林义中等专家出席研讨会,就写字楼市场分析、金融政策走势做了研讨。据悉,目前CBD市场上出现了类似于“经济危机”式的海量供应与有效需求间的不相对应。万通中心项目将于今年9月实现封顶,其工程进度所带来的优势填补了目前CBD写字楼市场的空白。

天津

2005环渤海国际商业运营高峰论坛召开

5月29日,由天津滨海快速发展有限公司主办的2005环渤海国际商业运营高峰论坛隆重召开。中国商业联合会、北京商业联合会、天津滨海新区管委会及众多商界领袖精英共同探讨环渤海商业发展的战略格局和新模式。

天津市委常委、滨海新区管委会主任皮鹏牛在开幕式上讲话。参加此次论坛的嘉宾均认为滨海新区的商业发展拥有良好的内部环境。与会嘉宾还参观了正在施工、预计年底之前可以落成开业的泰达市民文化广场,这是

成都市拍卖出让国有土地使用权公告

成国土拍告(2005)7号

根据《土地管理法》、《城市房地产管理法》、国土资源部11号令以及成都市人民政府《成都市土地市场管理办法》（成府发[2002]51号文件）的规定，并报经成都市人民政府批准，成都市国土资源局定于2005年7月28日上午10时，在百花西路1号成都市土地交易市场(局办公楼附四楼)，拍卖出让一宗国有土地使用权。现就有关事项公告如下：

一、拍卖出让土地使用权的基本情况及要求：

宗地编号	宗地位置	净用地面积 (平方米)	土地用途 及使用年限	净用地拍卖起叫价 (含出让金)	竞买保证金 (万元)	规划设计条件				
						容积率	建筑密度	建筑高度 (米)	绿地率	土地使用性质
JJ07(211/212/252)； 2005-031	锦江区东大街以南、水井街以北 (东大街11号地块)	70747.14 (合106.1207亩) 其中A地块： 52627.75 B地块： 18119.39	商业、金融业、 城镇混合住宅用地 住宅70年 商业40年	500 万元/亩	8000	A地块≤7.0 B地块≤4.0	A地块≤65% B地块≤30%	A地块主体建筑≥100米，且满足航空限高的要求； B地块满足航空限高要求。	A地块不作强制要求 B地块≥25%	A地块：商业、金融、办公、旅馆业用地兼容二类住宅（兼容比例≤50%）； B地块：二类住宅用地（可兼容商业≤20%）

- 二、中华人民共和国境内外的公司、企业、其他组织和个人，除法律另有规定者外，均可申请参加竞买，可以独立竞买，也可以联合竞买。
- 三、参加拍卖出让宗地的申请人，请于2005年7月27日18时前，凭竞买保证金缴款凭据（经核准竞买保证金到帐后）办理竞买报名手续，领取应价牌。
- 四、拍卖以增价方式竞价。自由竞价，价高者得。
- 五、本公告未尽事宜详见拍卖文件。自公告之日起，到成都市土地拍卖中心领取拍卖文件。

联系地址：成都市百花西路1号附楼四楼 咨询电话：87037027、87033536
详情见：四川省国土资源厅网（<http://www.scdlr.gov.cn>）
成都市国土资源局网（<http://www.cdlr.gov.cn>）
成都市国土资源局 2005年6月17日



火热成都的“热火”11号地——成都东大街11号地块投资分析与前景预测

与成都的火热风情一样，2005年第一季度，成都市的房地产“火”得一塌糊涂。来自四川省城调队2005年一季度的数据显示：全国35个大中城市，成都房价涨幅排名第三，在西部11个大中城市中更是高居榜首。

涨停总比跌停好，因此不管这种上涨是实火的“大市所趋”还是“虚火中烧”所致，总之2005年1-5月成都地产很火很热。但是5月11日，一曲叫人肠寸结，“新八条”的出台让房地产行业境地攸关。其实国务院七部委的本意决不在于要“灭”谁的“火”，用政策的理性杜绝投机等无良行为，以引导市场遵循价值规律健康前行，从初衷到规条都是无可厚非的。因此，即便是“新八条”后业内惊呼低潮期开始，地产的冬天来临，那些尊重市场规律，具备实体价值（是实值而非虚值）的地产或房产相信仍能处之泰然，盖所谓真金不怕火炼，这一点“新八条”后北京楼市的相对平静与上海整体的惊悚忧惧恰是正反两个明证。

相对而言，成都等二线城市受“新八条”影响较小，一是因为其处于地方区域性需求的核心，需求量支撑仍然强势；另则是因为二线城市的不动产市场启动相对京沪穗等地较晚，一些核心区优势地块的开发机会与盈利空间仍然很大，一言以蔽之，真正扛得住风险市打压还得靠实值（实际价值）。本文即从对土地实际价值评估的视角切入，以这种科学的理性思辨方法，解读和判断“宏观紧缩环境”下成都市东大街11号地块的投资价值，预测并论证“新八条”后关于该地块投资机会的若干种可能。

二

据成都市国土局拍卖中心提供的数据，该11号地块位于成都市锦江区东大街以南、水井街以北的城市核心区，规划建设净用地面积约

106.12亩。根据成都市国土局出台的《规划设计条件通知书》，东大街11号分为A、B两块，规划建设净用地面积各约为52627.75平米和18119.39平米。其中A地块主要用于建设商业物业、金融、办公、酒店业，可兼容不大于50%的住宅；B地块则为可兼容不大于20%商业的住宅用地。

目前可知的关于该地块的规划资料还表明，由于该宗地的规划指标中有不低于100米的高度限制，使其可能成为成都市商务类楼盘的第一高。这很容易让人想起当年浦东平地崛起的金茂大厦，因为核心商务区的先天地理资源优势和地标性的商务建筑从来都是一对绝配。北京CBD目前租金位列前三的国贸、嘉里与京广就同时是该区位建筑海拔的高高。

这种现象究其实质则是因地标性建筑的高度导致的庞大体量，势必需要高额的资金注入，据业内人士透露，11号地块的项目的总建筑面积可能达到51.6万平米，其中可销售、出租、经营面积为42万平米，车库可租赁车位数1000个，总开发成本预计27亿元左右。土地、资本与建筑综合体交叉导致区域范畴内的资本叠加效应明显，进而经济效益凸显，实是必然性结果。

三

从土地的资源条件判断，东大街11号地块，刚好处在成都市规划中的具有城市经济龙头地位的CBD区（即东大街）中心带，且毗邻东大街盐市口传统商贸繁华区。作为成都市第一条“统一拆迁、统一规划全街全貌及定位”的街道，成都市政府专门邀请了世界500强之一的美国世邦魏理仕（CBRICHARDELLIS）为东大街进行城市设计，政府的重视也恰恰印证了该地块及其开发的重要性。

东大街西起盐市口，东至二环路沿线，向来是成都市繁华的商业街区，也是城市东西走向

的主要通道之一。考察11号地块现状，北临东大街，西依府河，南靠水井街遗址和成都唯一一家超五星级酒店——香格里拉，东与省体育综合楼毗邻，其临东大街部分全长286米，临水井街70米，另有270米临河。周边已有蜀都大道、东大街、滨江路、红星路、府南河内外环线，一环路等多条城市道路主干道，形成“三纵三横”的道路体系。更重要的是该地块位处两江环抱的独特滨江地理优势下，历史文化底蕴浓厚，自然环境优越，市民的普遍认可度很高；从地块的周边环境看，由于东大街现代商贸走廊以及周边大慈寺、水井坊宗教民俗文化风情商业街区的商贸氛围支撑，客流量等先天优势非常突出，这对于项目开发建设销售乃至后期的物业经营与增值都是极为可观的资源条件。上海的新天地、北京的三里屯酒吧街，都是依托于核心商务区的地缘优势，其实根本原因则在于高质素的商务休旅人士对于一个消费链条的全面支撑。

锦江区目前已经初步划定盐市口、春熙路、水井坊、大慈寺范围为中央商业发展区。仅2002年半年多的时间内，市政府就投入达18.6亿元，完成了区域内全长4公里的道路设施改造，形成了完善的基础设施配套和交通网路。

目前11号地已拆迁完毕实现六通一平，属于业内意义的“熟地”。以“熟地”来挂牌的土地交易即便在北京、上海、广州等一线城市的房地产业界也不在多数；另外，成都市的相关职能部门在该宗地的运作上表现出了很市场化的专业水准，区政府承诺在由开发方负责项目建筑商业规划的同时，将全力组织协调整合土地资源，协助开发方的后期建设工作。

土地的资源价值、政府先期的规划、市政建设以及政策的支持等，多位多角度机会条件的整合，可望带来投资回报速度的加快以至利润空间的放大，这无疑将成为该地块招拍的主打砝码。

四

作为西部地产的风向标城市，成都一贯都代表了中国西线开发商的价值取向。而东大街恰恰是成都未来规划和建设的重心，那么居于东大街核心的11号地，就必然顺理成章地处在了中国西部房地产开发的“靶心”公交车，至于它是否能够承载起西部未来房地产的样板从而惹火数年，

还将取决于它与已经成功拍卖的周边地块及已开发项目的价值对位。既是否能够借助并整合商圈内同行业的资源优势。

11号地块是东大街拓宽改造后全部推出的20个地块中间的一块，目前该区域已经有3+号、4号、5号、6号等4个地块通过拍卖出让土地使用权，现正分别开发为东恒国际商城、香榭广场时代华章、郁金香广场等一组具有现代高端商贸取向的建筑业态。近年来持续的不动产开发，周边已经形成了“黄金海岸”、“总府花园”、“SOHO”、“国际商务大厦”、“合江亭大厦”、“雅典国际社区”、“香格里拉大酒店（在建）”等一批高档物业，而商铺单价已经达到9000元/平米，一个以休闲经济类商业地产为龙头的产业链条已经初步成形，产业聚集效应的出现也即是不动产的商圈化，结果将是对区域经济产生倍数的拉动。

政府方面的人士坚信：“东大街拥有900亩空地，是一个具有最大可塑性的区域”，并且“最有可能成为休闲之都的形象大使”。根据现在的规划，就是要把东大街包括红星路、春熙路在内的几条市中心传统商业街区，规划成为一个庞大的“休闲大商圈”。

五

成都市国土资源局将于2005年7月28日对11号地进行正式拍卖，毕竟结果如何，欢迎业内人士关注。



水井坊



东大街夜景



陈云在 1949 年到 1980 年代的经济工作经历，极好地反衬出新中国的经济发展史。经济时代的变迁，决定了发生自其间的经济思想的坚持和转变。陈云处理经济问题的方法的转变，以及在此基础之上的经济思想的发展、成熟和调整，很好地说明了这一点。而对陈云经济思想的形成和意义，以及对中国经济变迁的再思考，在今天看来，还需要一个更长久的时期来进行

陈云与四十年中国经济变迁

■本报记者 李翔 黄一琨/文

“北平刚解放时，我们走在大街上，听到到处都是‘咣咣’的响声，心里纳闷这都是什么声音啊？后来才知道，那都是老百姓口袋里和手里的银元在‘咣咣’地响。”83 岁的李成瑞回忆说。那时，银元和金圆券是北平主要的流通货币，人民币要进入这个中国最重要的城市，还不是一件容易的事情。

李成瑞早年参加过晋察冀边区革命工作，随后做过十年李先念的秘书，然后成为中国国家统计局局长，退休之后的二十年中，他用了四年时间来研究陈云的经济思想。“我们刚进北京时，小米是 7 块钱一斤，几个月之后小米的价钱已经涨到了几千元一斤。”那时，他是参与接管北京的一名工作人员。

北平和平解放了。毛泽东率领中共中央机关由西柏坡迁至北平。迎接他们的，不仅是电视画面上经常展现的人头涌动欢迎场面：红花、爆竹、锣鼓、掌声，还有每个人口袋里“咣咣”作响的银元和直线上涨的物价。如影随形的战争、物资短缺和通货膨胀，并不辨别意识形态的差别，二战之后的德国、日本、中国都面临着这样的问题。对中国来说，情况更为复杂，内战和政权更迭随后而来。

一个统一政权的建立将会怎样结束这场噩梦？

在众多人选中，44 岁的陈云被挑选出来，作为共产党人解答战后经济

难题的答卷人。

“我叫陈云，就这样子，身体不好，一月感冒两次。”1949 年 7 月 12 日，在中央财政经济委员会成立会议上，主持会议的陈云这样自我介绍。长久以来，这位英俊的年轻干部被认为是中国共产党内为数不多懂经济的人之一。

陈云经济思想的形成

陈云在边区的经济工作成果可以用杰出来形容。他的一些最基本的经济思想在这个时期逐步成熟了

在陈云的履历中，包含了江苏省委常委和中共特科书记这样显要的行政职务，在他 32 岁那年，他更是成为了中国共产党在陕甘宁地区建立的政权的组织部长。1944 年，他开始成为陕甘宁边区的财经工作负责人，很大程度上是因为毛泽东希望找一个“党性坚强的干部”来负责这样一项重要而棘手的难题。同时，让一位前组织部长转入经济工作，也可以扭转当时在边区盛行的轻视经济的思维。

那时，恐怕很少有人预料到陈云在经济方面将会是如此杰出——在应付物质短缺和通货膨胀方面，他的确配得上“杰出”二字。

陈云在边区的优秀经济工作，被李成瑞用一个细微的场面描绘出来：当陕甘宁边区的民众向另外两个解放区晋察冀和东三省转移时，最常见的景象是，一头毛驴背上坐着妇女或小

孩，需要带走的行李并不多，因此也放在毛驴背上。前面牵着毛驴走的则是男人。能够表现出边区富裕情形的是他腰间缠着的褡裢鼓鼓囊囊，内中是当时的硬通货银元。

陈云的机敏表现在他的货币政策和同边区外的贸易政策上。他坚持确立陕甘宁边区银行的企业性质，而不是政府的“财政出纳”。同时，陈出色地保证了边币和法币之间的稳定兑换比率——之前，边币存在着被挤出流通的风险；陈云的另一杰作是通过灵活的价格机制打破对边区的物质封锁。在边区外新棉上市，国民党机构尚未开始收购棉花和收购棉花价格还很低的时候，陈云用高价收购棉花，“封锁我边区的国民党军队连长排长亲自带整连整排士兵背棉花进来，有的一夜背三趟。”在出口盐的问题上，陈云提高收购价格以解决民间走私问题，同时在恰当时间囤积食盐以提高价格。这样，陈云可以保持边区对外贸易进出的平衡。

陈云的一些最基本的经济思想在这个时期逐步成熟了。

首先，他强调中央权威，在贸易上各分区同延安要保持一致；其次，他注重平衡，无论在边区银行的收支问题还是在贸易问题上。他所应用的方法和具备的思维，主要是为了应付战时的短缺经济。而富有戏剧性的是，即使是在他此后作为中国经济决策核心人物的绝大部分时间里，他的主要对手，也正是物质短缺和通货膨胀。

经济观察报

The Economic Observer

37

观察家

责编 张帆 E-mail: zhangfan2003@vip.sohu.net 美编 肖利亚 2005 年 6 月 20 日

陈云诞辰 100 周年

通往计划之路

经历了击败银元投机、稳定物价、中央回收财权、粮食统购统销，陈云确立了中国经济的计划体制

1949 年，陈云所直接面临的问题，包括在人们口袋中“咣咣”作响的银元和疯狂上涨的物价；人民币被银元挤压和疯狂的银元投机行为；随之而来的物价上涨和对一些物品的囤积投机行为。

上海成为银元投机和银元挤压人民币最困难的地方。在上海，大街小巷游走着银元贩子，而在上海证券交易所，每天拥挤着几千人在进行银元投机。上海一些商铺甚至拒绝用人民币标明商品价码。人民币和银元的兑换比率在迅速发生变化：最初一块银元可以兑换一百元人民币，在 6 月 3 日，一块银元可以兑换七百二十元人民币，一天之后又上涨到一千一百元人民币。

尽管陈云在《指示》中强调，“除政治手段外，还须陆续采取许多经济步骤”，但最终解决问题的仍然用到行政手段。6 月 20 日，上海市军管会查封了上海证券交易所大楼，逮捕二百多名银元投机操纵者。

新政权建立初期，战争刚刚结束，中国所面临的仍然是一种短缺经济，对各种消费品的供应能力非常衰微。从 1949 年 10 月 15 日起，以上海、天津等大城市为先导的全国范围物价上涨开始。10 月份一个月的全国物价上涨指数为 44.9%。（下转 38 版）



整日会议缠身令您极度疲惫吗？

北京龙城皇冠假日酒店更多娱乐设施让您舒展身心。

在稀有的都市花园纵情愉悦！

谁说工作和娱乐不可以兼得，商务会聚也可以是放松的一种形式。在北京龙城皇冠假日酒店，殷勤的会务服务和完备的娱乐设施，令您从容面对繁杂商务，充分放纵自我身心。皇冠假日，会聚之所！

预定房间，请登陆 www.crowneplaza.cn 或者拨打以下免费订房电话：
中国大陆 800 830 2628 香港 800 968 688
中国北京市昌平区回龙观 102208
电话：(86-10) 8079 9988 传真：(86-10) 8079 8866 电邮：cpnbj@cpnbj.com


CROWN PLAZA
NORTH BEIJING
北京龙城皇冠假日酒店
THE PLACE TO MEET.



*精于心 简于形

生命初始本不复杂，为何要改变它？

生活已够复杂，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®

陈云与四十年中国经济变迁

(上接 37 版)

陈云通过计划来解决物价的上涨。他在全国范围内集结对物价影响最大的关键物资如棉花和粮食。1949年11月13日,陈云认为时机已到,发出打压物价的十二条指令。

当这份电报传送到周恩来手中时,它的重要性甚至足以让周作出在必要时可以越过毛泽东发给各地的决定,他在电报后批文说,如果毛泽东没有睡,要马上送给毛审阅;而如果睡了的话,“望先发。发后送阅”。

这次没有对市场上的民间投机者直接采用行政抑制手段的行动,成为陈云和财经委员会采用计划手段在市场上平抑物价的经典之战。

平抑物价所要求的高度计划性,必然要求增强中央的权威,统一全国财政经济工作,把调控权集中在中央手中。陈云给出的一个统一财经的具体办法是:收入归中央,至于地方开支,则按地区预算由中央拨给开支的款项。

把财权收归中央,加强中央调控能力的方法对于对付战后的短缺和财政赤字来说,毋庸置疑是一个有效的方法。中国因此而成为二战后世界上遏制通货膨胀最好的国家之一。

加强中央经济集权和中央对经济调控能力的趋势,在抗美援朝战争时期得到进一步加强。而随后的“一五”计划也延续了这一趋势。在某种程度上模仿了苏联的“一五”计划主要由陈云制定。这项要为“国家工业化打下基础”的计划将优先考虑发展重工业的方针。这将把农业和轻工业放在发展的次要位置。而要达到陈云的综合平衡思想所要求的财政收支平衡,就意味着必须把从农业征收来的税收主要支出于重工业的建设。

可是,在“一五”计划的第一年,最先造成麻烦的就是农业。在1952年7月1日到1953年6月30日的粮食年度内,国家共收入粮食547亿斤,但因为“一五”计划的开展,工业人口和城市人口迅速增加,共消耗粮食587亿斤。这造成了40亿斤的粮食赤字。

为了解决这次粮食危机,陈云挑着两筐“炸药”行走,一筐是城市,一筐是农村。如果在农村征购粮食,则会引起农民不满;而如果不征购粮食,则无法解决城市用粮问题。为解决此次粮食危机,陈云征集了八种意见,这八种意见包括了只征购、不配售;先从自由市场收购,不足的部分征购;先放任市场自由调节一年左右,然后再计划收购等多种方法。而陈云采用排除法一一否决之后,所提出的最终解决方法是既在农村征购粮食,也在城市配售。这项方法被称为“统购统销”。统购意味着计划收购,而统销则意味着计划供应。当然,收购和供应的价格也由计划制定。

经历了用行政手段击溃银元投机者、用集中资源的方式稳定物价、同时加强中央的经济集权和资源调度能力,随后为解决粮食赤字又发展起来计划收购、计划分配的计划方法,陈云确立了中国经济的计划体制,以此来应对中国所面临的短缺经济。但对陈云本人来说,这种高度计划的计划也并非他想要长期维持的。持续出现的粮食短缺,提醒着陈云去寻找别的解决方法。

转变

他脱去了计划专家的外衣,并在随后的几年中,成为中国最著名的经济改革家。他在党的八大上做的讲话,表明他的改革主义达到了最高阶段

1955年之后,三个运动——农业集体化、改造私营工商业、1956年的“小跃进”——给中国负责经济工作的官员带来了许多令人头痛的问题。首先,农村新成立的合作社组织不完善,缺乏劳动激励,地方往往只会向农民下命令,几乎不重视经济作物;其次,“小跃进”期间增加的投资带来了不少问题。投资比上一年增加62%。由于财政投资极大超过了国家的物资供应,导致了通货膨胀和企业囤积现象;再次,“小跃进”造成了大约20亿元的预算赤字,比原计划多招收了1400万工人。换句话说,通货膨胀给过热的经济造成了强大的压力。社会上许多基本经济结构缺乏基本的程序,并且组织很差。

在这种背景下,1956年陈云向“八大”发表了他的讲话。一位官员把这个讲话称为1956年中国领导人做

的三大重要讲话之一,标志着对苏联发展模式的突破。

陈云在中共八大前后多次表明自己对市场 and 计划关系的兴趣,发表了很多这方面的言论,“事无大小,统统计划是不行的。个体生产是集体所有制的补充……应该是大的方面计划,小的方面自由”;“我们今天也把市场搞得很死,若不注意解决这一问题,天下就会大乱。”

陈云在中共八大上的讲话,扭转了他的计划者形象。“他脱去了计划专家的外衣,并在随后的几年中,成为中国最著名的经济改革家。他在党的八大上做的讲话,表明他的改革主义达到了最高阶段。”普林斯顿大学政治学副教授大卫·贝奇曼在他写作的《陈云》中如此评价陈云的转变。

这篇名为《社会主义改造基本完成以后的新问题》的报告,被贝奇曼誉为陈云“一生中两篇最重要的著作之一”。陈云评价当时的计划体制时,说那些在过去几年为限制资本主义工商业而采取的一些措施,“不但在今天已经基本上不再需要,而且它们在当时也不是没有缺点的”。

紧接着在1957年,中央和地方

和所有伟大人物的思想一样,陈云的思想也离不开他所处的那个时代的局限。但应当看到,即使在计划经济时期,对于制定经济计划也存在两种不同的指导思想:一种过分突出主观愿望,把主观能动性强调到不适宜的程度;另一种则要求主观服从客观,尊重客观经济规律。而陈云正是坚持后一种指导思想的代表

的关系开始被重新估量。在中共八届三中全会上提出的《关于改进财政管理体制的决定》中,重新划定中央和地方财政收支的范围,使地方拥有了固定的财政收入来源。

陈云经济思想中最核心的一部分是经济要综合平衡和按比例发展,这使他反对重工业的片面优先发展和国民经济跃进式发展。而长久同短缺经济的斗争,则让陈云意识到提供必需消费品的农业和轻工业更应该摆在优先发展的地位。他因而成为当时主张经济发展应当“反冒进”和综合平衡发展的代表人物之一。

1958年,陈云失去了在经济决策上的决定权,他的平衡发展思想也没有得到重视。

此后,陈云曾经短暂的回到了经济政策制定的中心,他在1961年中共认识到“大跃进”所带来的经济失衡、加剧了基本消费品的短缺之后,出任中央财经小组组长的职务。但随后,因为他支持在农村包产到户和主张分田到户而遭到批判。身体疾病也再次困扰着他。从1962年开始,陈云开始从决策层淡出。除了在文革中有一段短暂地协助周恩来进行外贸工作之外,曾经的中共第五号人物在重大决策上似乎销声匿迹。

改革的延续

改革开放之后,陈云仍然保持了对赤字和通货膨胀的警觉,在这一时期继续了他对计划和市场关系的思索

1977年至1978年,中国领导人曾经实行过一个雄心勃勃、使国家现代化的计划。投资的数额很高,预算赤字在增长,由于大部分投资是用于重工业建设,造成农业和轻工业产品严重短缺,而且中国人从外国购买了许多套国力无法承受的设备。正是在这个时期,陈云率先提出削减基本建设、恢复经济平衡,这些建议立即被邓小平所接受。

1978年十一届三中全会上,陈云当选为政治局常委和中央委员会副主席,标志着他重新回到权力中心。

陈云仍然保持了对赤字和通货膨胀的警觉。文革中间,中央财政权力的下放程度让他吃惊,他开始设法重新加强中央的经济调控能力;另外一方面,他保持了对大规模基本建设所造成的不平衡和赤字的警惕,“我脑子里有一条,基本建设搞‘铁公鸡’,一毛不拔……历史上讲我是右倾机会主义,再机会主义一次。”陈云强调在经济调整时期的稳健和平衡,李先念将之解读为“能搞多少就搞多少,搞不到就拉倒”,陈云和邓小平则说,经济调整,发展速度能保持4%就不简单。

改革开放所带来的是一场整体的对经济体制的重思与重构的过程。



陈云(左)和邓小平(右)

在1980年前后的日子里,中国广袤的土地里,涌动着无数对经济、社会和政治问题的思索,以及冲破束缚的勇敢的探索实践。国门以前所未有的速度和程度打开了,安徽的农民打破了农村所有制改革的坚冰。

陈云这一时期继续了他对计划和市场关系的思索。1982年7月,陈

知的“鸟笼经济”概念,“搞活经济是对的,但必须在计划的指导下搞活”。市场是鸟,而计划则是笼子,“笼子大小要适当,但是总要有个笼子”,“市场调节只能在计划许可的范围内”。

邓小平却把市场和计划仅仅是看作方法,“无论是黑猫白猫,能抓老鼠就是好猫”,并不像陈云那样强调计划先于市场的地位。

陈云在新时期扮演了中国经济的看护人的角色,尽管由于身体和年龄的原因,他几乎不参加具体的决策,他不断表达自己对一些改革政策的支持和对另一些政策的担忧。而在1992年中共十四大之后,陈云正式过上退休生活,但这离他逝世也仅有三年。

尾声

陈云强调的“不唯上、不唯书、只唯实,交换、反复、比较”,是其经济思想产生的依据,无论是他先前作为一个计划体系搭建者还是之后强调要在计划中加入市场

一直以来,一些激进的改革措施不能使稳重的陈云满意。陈云更注重平衡和按比例发展的调整,而不是过于激进的改革。而无可否认的是,陈云一直是一个主张计划的经济专家。他亲手搭建了中国的计划体系,帮助中国成功度过战后经济重建时期所面临的通货膨胀和短缺时期。他的计划理论是将市场调节包含在内的计划,而不是常指的指令经济。但是,陈云从未有一个较长的时期供他充分地实施自己的理论。他杰出的才华都很大程度用在应付短缺经济和在本次经济动荡之后的调整之上。

在纪念陈云的活动,陈云的经济思想大都被加上现实意义,尽管陈云一生所应付的短缺经济在今日已不复存在。李成瑞说,人们对陈云的经济思想各取所需。在不同的人的口中,他时而被描述为改革派,时而被描述为保守派;他和邓小平在经济思想上的差异,时而被夸大,时而被缩小。

而陈云一生所信奉的谨慎方法,却为各取所需者所忽略。这位老人强调的“不唯上、不唯书、只唯实,交换、反复、比较”的方法,却在很大程度上只被停留在口头上,这则是陈云经济思想产生的依据,无论是他先前作为一个计划体系搭建者还是之后强调要在计划中加入市场。

“和所有伟大人物的思想一样,陈云的思想也离不开他所处的那个时代的局限。但应当看到,即使在计划经济时期,对于制定经济计划也存在两种不同的指导思想:一种过分突出主观愿望,把主观能动性强调到不适宜的程度;另一种则要求主观服从客观,尊重客观经济规律。而陈云正是坚持后一种指导思想的代表,”曾担任陈云秘书的中国社会科学院副院长朱佳木在一篇文章里说,“他的经济思想并不仅仅限于解决计划经济中的问题,而是更多地体现于对我国基本国情的深刻把握,体现于对社会主义现代化建设的全面理解,体现于对宏观经济运行规律的科学认识。”

陈云在1949年到1980年代的经济工作经历,极好地反衬出新中国的经济发展史。经济时代的变迁,决定了发生自其间的经济思想的坚持和转变。陈云处理经济问题的方法的发展、成熟和调整,很好地说明了这一点。而对陈云经济思想的形成和意义,以及对中国经济变迁的再思考,在今天看来,还需要一个更长久的时期来进行。

链接

陈云的经济思想

陈云是中国经济建设的开创者和奠基人之一,他的经济思想主要包括:

一、高度重视发展农业。陈云非常重视发展农业,他把这个作为头等大事,把农业问题作为民生问题。他始终要求把国民经济、重大建设项目的确定、改革开放的设计等建设建立在发展农业的基础上。他指出工业不能挤农业,城市不能挤农村,而要让农业、让农村。

二、建设规模必须与国力相适应。建设规模出现超过国家财力物力的可能,就会出现经济混乱;两者合适,经济就稳定。

三、国民经济保持综合平衡。所谓的综合平衡就是按比例,按比例就平衡,任何一个部门都不能离开别的部门,按比例是客观规律。从长期来看,国民经济能做到按比例发展,就是最快的速度。陈云提出来,包括财政、信贷、物资和外汇在内的综合平衡的理论。

四、计划与市场结合。他提出把社会主义时期的经济分为市场经济和计划经济两个部分,他指出传统经济体制出现的弊端,就是计划太死,包括的东西太多,计划时常脱节,主要是对品种作出计划,因此生产不能丰富多彩,人们所需的日用品十分的单调。他说所谓的市场条件就是按价格规律,可以用“无政府”、“盲目”来加以调节,忽视市场调节,思想上没有利润的概念。在这个基础上,他提出经济体制改革的方向,在今后经济和调整的体制改革中间,实际上计划与市场两种经济的比例调整,将占很大的比重。

采访札记
仲伟志

三河马的故事



作者:《经济观察报》首席记者
邮箱:zhongweizhi@vip.sina.com

额尔古纳的三河(根河、得尔布河和哈布尔河)地区,是名满天下的三河马的故乡。

三河马,主要是由俄罗斯的贝加尔马、奥尔洛夫和比秋克血统的改良马、当地蒙古马综合杂交而来,后期又相继引进盎格鲁诺尔曼、盎格鲁阿拉伯、英纯血等种马,进一步杂交改良后形成。据说,已有100多年的驯养史的三河马,最多时有14种血统。

史料记载,1930年代,三河马在上海、大连等赛马场上,一直与外国名马争雄。与前苏联地区的“雅古特”、“后贝加尔”、“吉尔吉斯”等名马比较,三河马1000米与1600米的战绩,均居领先地位。

到了1955年,国家农业部明确了“三河马向乘挽兼用型发展”的育种方向和“本品种选育”的育种方针。1966年,内蒙古科委发布了内蒙古自治区三河马企业标准。1986年,国家标准局发布了三河马国家标准。同年,三河马由内蒙古自治区人民政府正式验收命名为“内蒙古三河马”,确定为地方优良品种。

从此,胸廓身长、体质健壮、多次打破全国记录的三河快马,成为农业中国“乘挽兼用”的名马。但是,近年来,三河马种群正濒临消失,甚至已经没有了纯三河种公马,处境极其困难。这一稀有的国产名马,何以沦落至斯?

这是一段耐人寻味的历史。查阅有关资料,可以发现,历经长年战争与自然灾害之后,1949年的中国,只有487.5万匹马,畜力严重不足,成为一个新生农业国家的主要矛盾。为此,中央政府制定了一系列保护耕畜的政策,到1957年,

恢复到730.2万匹,到1977年达最高峰,达到1144.5万匹,为世界第一。期间,能拉起载重600千克的胶轮车、在3小时内可以走完20公里路程的三河马,可以说是躬逢盛世。但是在进入1980年代之后,马匹功能开始发生重大转变。那些为拉矿石、拉炮车而培育的重挽马种,早已为机械所替代。最多时达到十万之众的解放军骑兵团,目前也只剩下两个骑兵团和几个骑兵团。而随着农机的普及和交通运输网络的发展,马匹也已从农业和运输的主要动力退居为辅助动力。

在草原,与牛羊不同,马匹产奶量低,作用越来越不重要,却同样要耗费饲草,结局可想而知。只是,尽管数量已呈递减趋势,但由于长期鼓励繁衍,现在中国仍存有800多万匹马,是名副其实的养马大国。而在这个养马大国里,马匹市场价格一再降低,一匹杂种马或草原蒙古马,最低时只能卖800元,一匹军马也只能卖2800元,而现在国内种牛、种羊、种猪的拍卖价,每头可达十几万元。

如今,当马匹功能从农业化、军事化转向体育竞技与休闲娱乐的时候,我们原有的地方品种、培育品种和杂交改良品种,其品貌与速度已经黯然失色。那些拥有贵族血统的、骄傲的三河马,经过农业化革命与畜牧业结构调整,已混同于800多万匹马中,变成了不折不扣的廉价劳动力。

而当我们自己的名马日渐式微,“为了参赛十运会和在北京奥运会上取得突破,新疆维吾尔自治区体育局花巨资从德国购买汉诺威名马8匹,马术队的6名运动员在国外进行了长达两年的强化培训,将在十运会上大展英姿”。

在北京奥运会上取得突破?就是说,我们要在北京奥运会上的障碍赛马、舞步马和三日赛马中,骑着汉诺威名马取得理想名次?一个已经不能生产优质名马的国家,一个将三河马彻底改变为农业用马的国

家,却耗费巨资到国外买马,欲在奥运马术中取得突破,如果这不是异想天开,也是南辕北辙。

我们改造了贵族马,为马匹世界制造了低成本劳动力,并过度榨取了其劳动利润,同时,我们又在打造少数人的精英马术,而精英马术越是发展,“平民马匹”就将更快地被淘汰。但是,我们毕竟还有800多万匹马,它们的处境比中国的廉价工业品更艰难:它们不能抢占廉价产品市场,不能通过贱卖自己赚外汇,它们与外国马干一样的活,却只能得到微薄的“报酬”。

其实,抛开三河马的历史不谈,即使“平民马匹”,也不是百无一用。比如肉马和乳用马业的开发,其实有相当前景。据一位专家说,马乳具有脂肪低、乳糖高、蛋白质和维生素以及矿物质丰富的优点,其营养成分更接近人奶,又可防止牛奶缺乏乳糖酶(汉族约有66%人缺乏此酶)引起的不适症,哺乳婴儿是最适宜的。

但是现在,农业院校几乎不再开设养马课,国家也不愿意在这方

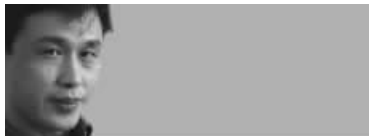
“一个已经不能生产优质名马的国家,一个将三河马彻底改变为农业用马的国家,却耗费巨资到国外买马,欲在奥运马术中取得突破,如果这不是异想天开,也是南辕北辙”

面投入科研经费。因为我们正处于市场化阶段,马匹不是多吗?劳动力不是多吗?那就要让它们不值钱,这就是市场经济,与技术创新无关。

于是,成千上万的马匹仍在被廉价地利用,成千上万的钱被拿到国外买名马换金牌。而冬天到来的时候,最后的三河马无奈地伏在草原上,任由大雪埋到了它们的眼睛。我们已经习惯了这种二元对立的、失衡的增长思维。

笑忘录
邵颖波

以盗为荣



作者:《经济观察报》首席评论员
邮箱:shaoyingbo@vip.sohu.net

如果我提到1980年代大学生经常比着偷书、偷食、偷偷摸摸溜进女生宿舍楼,甚至宿舍里的男生比赛谁偷得多,连一根甘蔗都偷不回来的人要受嘲笑等等,这大概会引起不少人对当年美好的回忆。我曾建议电台搞一次收集这类回忆的节目,我保证会创造一个最新的收听纪录。可惜领导们对我的建议完全不予考虑,他们过于痛恨贼,如果听到有人偷了东西还自以为是、到处炫耀,那的确是对他们一种最严重的伤害。

可是,我马上就能证明一个道理:即使是对正经人来说,偷盗本身也是相当引人入胜的。其实,我们大家都不仅仅会对偷盗的故事喜闻乐见,甚至还会有人自己也想过去试一试。

前些日子在旅途上,几位来自不同新闻单位的同行们又一次非常认真地谈起当前最为热门的理论问题:MBO该不该进行。朋友们争论不休,好像他们都觉得自己天然要负起责任似的。

“根本就不能干这种事,什么叫MBO,不过是那些当官的侵吞国有资产的代表名词而已!”

“即使如此也要进行下去,因为这是国有企业产权改革的路径之一,甚至是最好的路径,有人从中偷了点东西又能怎么样?所有制问题才是最根本的。”

“好像都有道理。不过,我要说另一种意见。其实企业的效率和所有制根本没有关系,英国也好,日本也好,所有西方国家都有国有企业,而且都能赚钱,这就是证明。”

……

也许大家都知道“MBO”,但我

假设大家都不懂,给做个名词解释。MBO翻译过来就叫管理层收购。管理层收购又是什么意思呢?我就不懂了。总而言之,这件事成了我们这个时代的一件大事,有些人希望通过这个路径加快中国改革的进程,有些人乐意先把自己弄到管理层的位置上,然后用很便宜的价钱把属于全体公民的东西买到自己家去,有更多的人宁愿一辈子受穷、一辈子落后,也不愿意看到那些人成功地完成他们的偷盗行为。

为了了结这场无聊的争论,我抓住时机顺势把话题引到了偷盗上面,我知道这个肯定有效。“我给你们讲讲我们在大学偷书的故事吧,我们那个时候经常到书店里去把架子上的书碰到地上,捡回来的时候故意留下一两本,然后一脚一脚地悄悄把它踢到门外……”

在我短短的讲话之后是一连串关于偷盗故事的回忆。其中最为精彩的是位老大姐讲的,她现在是某报资深的经济报道专家。

“当年我们上山下乡的村子里有片桃林。不仅有人看管,还有一条忠实的护林狗。为了偷吃桃子我们可是费尽了心机,抱着必胜的信念去完成,我们有的是时间。我们这代人在这方面至今仍然可以引以为豪。”

“一开始我们就天天坐在路边,只要有骑车带人者过来,我们就齐声喊:自己的车自己骑,不许公驴带母驴。你想,这有多讨厌呀,可我们是知青,如果谁敢打我们,那就是破坏国家政策,天长日久,敢往这条路走的人就不多了。”

“对付那条狗也费了很长时间,它太忠实了,别人的东西不吃。于是我们就分头行事,一部分人去吸引它,另一部分人偷它的食物。然后再有一部分人给它扔窝头吃。这挺危险,而且要有耐心,不过经过一个多月的时间,我们终于降服了它,而且还和它成了朋友。”

“再之后,我们就可以大摇大

摆地从桃林里穿行了。我们并不把桃子摘下来,而是不停地用手揉,揉来揉去,桃就变软了,然后我们就撕开一点皮,吸里边的甜水,然后再盖上,不留痕迹。一段时间以后,树上挂满了又蔫又烂的桃子,村里的人以为是遭了病虫害,却奇怪为什么只发生在树的最下层。”

大姐讲得真是精彩,一阵阵大笑发出来,甚至可以用经久不息来形容。有个年轻女记者捂着肚子直不起腰来,边乐边结结巴巴地说,太好玩了,再讲一个。

可是那位大姐却出人意料地问了个问题:为什么我们那个时候并不为此感到羞耻呢?

其实何止那个时候。今天我们仍然为了这样的话题津津乐道。同学聚会,不管哪种聚会,大家最喜欢说的还是当年干的那些“坏事”。中国人这样,外国人也这样。电影小说里有很多这样的证明:没有哪一个人的心里像水一样纯洁,即使是那些一向表现正派的人。

“我知道是为什么,有两个重要的原因。”我们中间一位带官衔的朋友开始总结了,“第一,因为知青整天无事可干,干活顶不上用,又不能学习,可人总得有事干吧,不能干好事,必然要干坏事;二是因为年轻人有虚荣心,偷东西要靠智力,这倒成了年轻人显示自己的机会……”

“我跟你看法不一样”,这是另一个人的发言,“主要是因为偷的东西不是私人的,我最恨偷别人的东西,但偷公家东西就没什么关系了。就刚才说的MBO吧,那些厂长经理通过MBO这种手段化公为私,可还有些人压根就不用经过这个程序,他们以为那些东西天然就属于他自己的,他一句话,可以建个电站,修个广场,或者给自己的亲戚朋友找点事干,随随便便,弄错了拉倒,糟蹋大伙的钱从来都不在乎,这个更可恨。”

“那你到底是同意还是反对MBO呢?”争论再一次开始。

Economics Education in China: Retrospect and Prospect
Celebration of Tenth Anniversary of "Economics Series"

北京大学经济学院

清华大学光华管理学院

北京大学中国经济研究中心

清华大学经济管理学院

南开大学经济学院

中国人民大学经济学院

中国人民大学财政金融学院

梁晶工作室

共同发起

中国经济学教育回顾与展望

Economics Education in China: Retrospect and Prospect

纪念《经济科学译丛》出版十周年

Celebration of Tenth Anniversary of "Economics Series"

1995年1月, 海内外经济学家齐聚一堂, 共谋中国经济学教育的未来, 确定了以提升国际化水平为目标, 引进现代主流经济学经典教材为手段的发展之路, 《经济科学译丛》由此诞生。

历经风雨十年, 《经济科学译丛》见证了中国经济学教育的改革与发展, 也倾注了所有同仁的心血。

2005年6月, 我们再次相聚, 总结十年经验, 再话未来之路。

我们将与您共同探讨: 在新的形势下, 中国经济学教育培养目标的改革与创新; 经济学课程体系以及师资建设的发展与完善; 高校间资源的整合与利用。

我们期望通过讨论, 得出一些对中国经济学教育有重要意义的共识与改革措施, 哪怕只要推动中国经济学教育再前进一小步, 我们也将深受鼓舞和无比欣慰。

欢迎国内外学者共同参与!

主 办: 中国人民大学经济学院 中国人民大学财政金融学院 梁晶工作室

协 办: 中国人民大学出版社 《财经》杂志

媒体支持: 《经济观察报》

网络直播: 新浪网

时间: 2005年6月27日 地点: 中国人民大学逸夫会议中心多媒体厅 组委会: 010-62511319-19 62511319-26(fax) 联系人: 耿文强 E-mail:ess@263.net.cn

关掉“流光溢彩”

启动“流光溢彩”

*精于心 简于形

告别旧“视”代, 进入亮丽新视界

飞利浦液晶电视, 唯有体验过“流光溢彩”, 您才会发现传统电视机已无法满足您的视觉需要。飞利浦世界领先、独特的“流光溢彩”功能, 让电视的色彩淋漓尽致, 令双眼享受前所未有的亮丽新视界, 特有“流光溢彩”的液晶电视, 飞利浦的又一视觉革命。

请即登录: www.philips.com/simplicity

PHILIPS

sense and simplicity®

经济随笔
张军

真实价格与中国创造



作者:复旦大学中国经济研究中心主任
主页:<http://www.prozh.com>

我有幸参加了一个“从中国制造到中国创造”的圆桌会议,在与4位企业家关于“中国创造的元年来临了吗?”的对话中,我很快就发现自己的孤单。因为在这里,只有我认为在从“中国制造”到“中国创造”的转型中还有较长的路要走,而我们的企业家却都很乐观。既然如此,我倒觉得“中国创造”倒是大有希望了。事实上,为了实现从“制造”向“创造”的转型,如果企业家比经济学家更有激情,这正是经济学家所期望的。所不同的是,企业家和经济学家看问题的着眼点不一样。

在经济学家看来,万物皆有价格,也必有价格。在谈论一个物品自己的价格时,人们总是习惯于从这个事物自身来寻找理由。而经济学家实际上却从这个事物之外来解释物品的价格。

经济学家认为,一个事物的真实价格是由它放弃其它用途的机会代价决定的,或者说,物品的价格可以而且应该用这个物品放弃其它用途的代价来衡量。因此,对拥有者来讲,事物的真实价格不是别的,其实是拥有它的“机会代价”而已。

我们研究事物的真实价格,是因为只有从事物的真实价格出发才能更好地认识经济运行和经济发展的规律,才能懂得什么是有效率的资源分配以及如何改善资源分配的效率。过去我们从苏联那里搬过来的计划经济模式是一个藐视事物真实价格存在的典型案例。看起来我们在过去获得了不少免费的和低价的福利,而实际上,我们是用贫穷和落后在支付着这些免费的福利品。这个道理今天会被更多的人所理解。但是,今天在一些问题上我们还是容易忘却这个道理。

财经观察·房产现象之二
周春生

调控政策调了什么？



作者:北京大学光华管理学院教授
邮箱:zcspublic@sina.com

最近,针对房地产市场,政府部门相继发出了一系列宏观调控政令。政策出台后,各方反应不一,有说出现了房价暴跌,也有说政府要在短期内打压房价的目标难以实现等等。这都是对政府宏观调控政策的错误理解。可以肯定的是,这一系列措施是国家针对前段时间房价快速上涨的问题,在运用利率等调节的同时,综合运用多种手段进行的调控,其中彰显了对于房地产市场宏观调控的总目标是“稳定房价”,遏制投机性购房热,同时体现了国家关注广大中低收入阶层住房需求,改善其住房条件,建立和谐社会努力。然而,目前的政策尽管也考虑到了地区性差异和不同类型房地产之间的区别,但总体上给人的感觉依旧是“一人发烧,大伙吃药”。各种政策措施是否能够达到政府预期的效果,我们有必要冷静地思考和探讨。

加息到底对谁影响更大?距离去年10月不到半年的时间,面对高位运行的房价,央行先后两次提高了房地产贷款的门槛。这两次加息的幅度,分别为0.27%和0.2%。通过加息的手段降低房地产需求,打击投机性炒作,对防止地产泡沫的出现、遏制房价的上涨起到了一定的作用。然而,由于房地产市场存在不同的需求主体,既有满足基本居住需求的中低收入阶层,又有购买高档住宅的高收入阶层,还包括一些投资甚至投机购房者,他们需求的动机、支付能力和利率敏感性显然是完全不同的。但由于利率的调节方式对整个市场的所有参与者并不区分对待,因而影响

与很多发展中经济一样,即使我们的储蓄率很高,中国相对于发达经济而言仍是一个资金非常稀缺,从而其真实价格相当昂贵的国家。资金的稀缺不是看这个国家的国民储蓄率有多高,不同的储蓄率反映的只是国民的消费模式不同而已。美国的国民储蓄率只有12%,但美国相对于中国却是资金充裕的国家。资金在中国比在美国昂贵,是因为资金在中国获得高投资回报的机会远远多于美国。

有很多人会说,在过去困难时期,无论如何我们制造出了原子弹或者上马了宝钢这样的大项目。但我们依然要明白的一个经济学道理是:没错,我们有了这些今天看起来很重要的成就,但我们是用了比人家更大的代价。因为在那个时候,这些资金用于发展其他部门或用于提高老百姓生活水准方面的投资回报会更高。换句话说,在当年,我们是用有限资金丧失掉在其他发展机会上的丰厚回报来为原子弹和宝钢这样的大项目“埋单”的。

现在,我们很多政府官员和大众人士都希望中国能拥有在世界上领先的技术和自主的知识产权。可是,我们至今仍不能在研究和开发(R&D)方面投入太多的钱,为什么呢?不是政府不鼓励投入,也不是政府没有能力调动资金来集中投入,而是因为在我们的经济发展阶段上,企业家知道他们的资金用在别的很多方面会有更好更确定的收益。在这种情况下,从事研究与开发的活动就显得太昂贵了。只有在那些发达的经济里,资金用于其它可获利投资的机会大大减少了,研究与开发才会变成更值得的事情。所以,研究与开发往往主要集中在发达的经济,而增长更快、新兴市场经(包括中国)往往依赖技术转移。这并不是政府的政策不同带来的,而是企业家对资金用途的备选机会的理性选择决定的结果;美国的企业家知道,不多在技术上进行研究与开发,投资于其它就赚不到什么钱;而中国的企业家也知道,不在技术上进行过多的研究与开发,投资

于其它就可以赚到更多的钱。

中国今天的经济增长比美国快,是因为在中国可投资的机会比美国多。当投资面对更多的机会时,企业家有更多可以赚钱的领域和途径,他们一定会去寻找投资少、见效快的项目,这样可以让企业家的腰包尽快鼓起来,而不是去用有限而昂贵的资金从事类似赌博的“高端”研发活动。这样,一个落后的经济才能有更快的增长速度来赶上发达经济。经济学家的见解是,企业家对更多可投资机会的捕捉,带来经济增长和经济发展,但经济发展水平的提高最终又减少了可投资的机会数量。因此,富裕的经济要想维持一定的增长,那里的企业家就只能把那些宽余的资金用于去做更冒险的创新活动。

不是中国不能去做冒险的事情,而是现在我们已不可能像上个世纪50-60年代那样,由国家来集中资金进行科技攻关,来解决我们经济发

“美国的企业家知道,不多在技术上进行研究与开发,投资于其它就赚不到什么钱;而中国的企业家也知道,不在技术上进行过多的研究与开发,投资于其它就可以赚到更多的钱”

展的问题了。现在高速的经济增长是由企业家们对更多可投资机会的敏锐把握而实现的。企业家对投资机会的把握已经决定了资金的真实价格。在这个条件下,政府没有能力来驱使更多的企业更多地去做“创造”(技术的独立研究与开发)活动,除非国家愿意为这个赌注“埋单”。而“中国创造”要能形成气候,就需要让大多数企业家们认识到,自己从事独立的技术研究与开发活动是一个值得选择的活动,或一件对投资有可预期的高额回报的事情。

对6月1日以后抱有投机性购房动机的炒房者起到遏制作用,然而对于6月1日以前已经购房的人来说该政策却有所“公平”。当高额营业税使得已购房的炒家或居民发现出售房产可能亏本时,就有可能将原打算出售的房产转成长期持有,反而增加房屋的空置率,减少房屋的供应量,从而加剧房地产市场供需的矛盾。

其次,中国地域辽阔,各地房地产发展水平很不平衡,现在由中央政府规定的同一税率,恐怕很难完全符合各地区的实际情况。

中央关于稳定房价的文件出台后,商品住宅价格上涨趋缓,部分城市有所下降。但当我们解读各种房价统计数据时,必须清醒地意识到房地产市场中高档住宅与满足中低收入阶层的经济类住房之间存在的市场分割。高档住宅的房价波动对低收入阶层的住房需求并无太多关联。也就是说,由高档住宅成交量下降或价格下跌所带动的房地产平均价格的下降,对改善中低收入阶层的居住条件并没有太多实质性的意义。现在各种不同渠道所公布的房地产平均价格的涨跌数据一般是把各种不同房价混为一谈,就好比把鱼翅和白菜混在一起谈菜价一样,很难给人明确的信息。从宏观政策来看,政府虽不能完全漠视鱼翅的存在和影响,但政府更应当关心的还应该是白菜的供求和价格,因为吃鱼翅的人现在毕竟还是少数。

为了切实实现“居者有其屋”的目标,促进中国房地产业的健康发展,我们目前更需要的是房地产结构政策,既要考虑地区间差异,也要顾及不同类型房地产的特点,以避免“一人发烧,大伙吃药”的尴尬。我个人认为,从土地的供应上适当控制高档住宅的开发规模,提高普通住宅和经济类住房的供应比例,把关注的焦点转移到稳定普通住宅的供应与价格上来也许更有利于实现建立和谐社会的长远目标。

首先,虽然征收营业税的政策会

挑灯看剑
周其仁

浙商之跳

作者:北大中国经济研究中心教授
邮箱:zhouqiren2005@yahoo.com.cn

最近,浙商在杭州召开峰会。这是一个真正的“峰会”,参会人数多达3000之众,把浙江省人民代表大会——该省最大的会议场所——挤得满满当当。

参会的共六部分人:浙江省内的浙商、到省外投资发展的浙商、在省内外皆设公司做业务的浙商、在省外发达后再回浙江投资的浙商、省外浙商所在地城市的政府代表、以及浙江省各级政府的代表。实在有点好奇:这样六个不同部分的人群之间,有什么共同的话题呢?

共同话题就是“跳出浙江、发展浙江”。让我们先看几个数字,好对跳出浙江的浙商规模有一个大致的印象。数字说,截至2003年底,约400万浙江人在省外共设立市场主体82万家,总投资6000亿元,年销售1万亿元。要是加上身在境外的部分,“跳出浙江”的浙商总规模应该是500万人!

的确,浙商与生俱来的特征似乎就是一个“跳”字。差不多20年前,我到四川甘孜州的色达做农村调查。从成都西行,吉普车要走两天才到达那个藏民集聚的县城,海拔4000米,好像一共也就两条街。街上有一个弹棉花小铺,是浙江师傅开的。我感叹他怎么跑到这么老远的地方来,师傅回应:还有更远的,就是到拉萨和藏南,也是我们浙江人在弹棉花。

那是人口压力“逼”出来的浙江人自发之跳。从农业向手工业和小商业跳,从家乡往城镇跳,从本地向外地、外市、外省跳,从国内向国际跳。总之,向一切可能在边际上改善生活的方向跳。跳来跳去,先跳一步的浙江人就先富了起来。等到市场经济大潮风起水涌,妨碍要素流动

的体制羁绊稍稍解除,浙商就开始在全国乃至全球的经济舞台上粉墨登场。

浙商的大名家之中,我偏爱读李书福的故事。怎样看,那也是一个不知深浅的人。好像生命别无他求,就是一门心思要造汽车。不要说国际汽车巨头看不起他(其实是看不到他),国内的行家和主管部门官员纷纷规劝他,就是吉利汽车出生地(台州路桥区)的人民也不相信他。2001年我在路桥区调查民间金融,座谈会上问到吉利车,大家就笑了。有一位讲得很传神:“前面看像奔驰,后面看是夏利,摩托车的轮胎,自行车的链条。”

李书福似乎充耳不闻,继续造他的车。听北大一位研究汽车的专家论证说,中国真正拥有自主知识产权的汽车,也就是吉利和奇瑞。于是,李书福更来劲了。去年吉利开始出口,今年听说出口订单很好,就是海运的船位不够。浙商峰会前后,我看到电视新闻播报李书福在马来西亚签字,要在当地投资设厂。李书福带着吉利跳出了国。

未成大名的浙商,何尝又不是如此?慈溪市观海卫镇的宏一电子公司,原来生产电视机天线。创办人沈国强1990年代第一次去欧洲,走时心里惶惑,回来信心十足,因为他发现很多产品他的小厂也可以制造。去年,宏一出口欧式插座6000万美元,加上同镇其他三家公司,占据欧洲插座市场的70%。历史上盛产海盐和棉花的慈溪,如今知名天下的是“家电之都”(年产400亿人民币)、“轴承王国”(年产150亿人民币)和“打火机世界“(年产50亿只)。站在那座每天向海洋延伸、由民企集资修建的杭州湾跨海大桥上,你不难看到明日慈溪的辉煌。根基是什么?就是成百上千像沈国强这样会跳的浙商。

浙商跳出了新局面,也跳出了

新矛盾。很基本的一点,是企业可以跳,政府却不可以跳。于是问题来了:当会跳的浙商跳出浙江之后,不能跳的浙江政府如何应对投资、税收、就业等布局的大变化呢?

政府面临两难的选择。作为一个工业高度发展、资源压力很大的省份,浙江省政府有支持浙商跳出去的动机和愿望。很传神的一个新战略,取名“腾笼换鸟”。我看到的解释,就是支持相当一部分浙商跳出去,从而把稀缺度日益提高的土地、能源和环境资源腾出来,集中发展“吃得少、产蛋多、飞得远的新鸟”。挑战在于:少吃多产远的新鸟,常常也可能是跳出浙江的先锋。但笼子腾出来了,招不来理想的鸟,该如何是好?

在行政空间方面不能移动由政府,惟有靠改善本地的行政管理和投资环境来吸引。那是另外一种“跳”,即政府及其官员服务精神和工作质量的持续提高。那也是另外一种竞争,即各地政府争相改善本地投资经营环境,把中意的企业引进来,发展本地经济,增加本地税收和就业。倘若问,堂堂政府为什么要在改善投资环境的竞争中跳?答案是,因为浙商在跳。这是浙商的跳的副产品,从长远看,对市场体制的完善和法治建设的进步,有重要的意义。

本次浙商峰会的一个创举,是请跳出去的浙商评选“投资最佳城市”和“投资潜力城市”。今年位列最佳前三名的分别是重庆、沈阳和太原,应该是名至实归。“中举”的城市对浙商的评选结果很看重,市长们带队出席,讲话得体,感谢浙江之余,抓紧机会宣传各自的招商优势。浙江省更重视,从省到市的主要领导全部出席,省委书记讲话感人。不要认为只有外省市政府才有兴趣招徕浙商,现在的局面是,浙江各级政府也在争相浙商。这应该是历史上从来没有出现过的新鲜事情吧?



联合国粮食计划署与 TNT 携手扶贫助学 “行走天地间”慈善义走京沪穗与全球 90 多个国家同时展开

(2005年6月-北京、上海、广州)6月12日星期日上午十点,来自联合国世界粮食计划署(WFP)和农业部的官员、TNT中国员工、媒体和三地的群众约3000人在北京的慕田峪长城、上海世纪公园以及广州的珠江二沙岛同时加入在全球90多个国家同步举行的“向饥饿宣战-行走天地间”慈善义走活动。当日筹得的善款将全部捐赠给世界最大的慈善机构-联合国世界粮食计划署(WFP)的“全球扶贫助学项目”。在中国,这笔善款将提供给WFP在甘肃省的扶贫助学项目,为大约6000名贫困辍学的孩子提供食物,帮助他们重返校园。

今年是这一全球性慈善义走活动连续第二年在北京、上海和广州三大城市同时举行。同去年一样,全球的义走活动将新西兰的奥克兰,即太阳最早升起的地方,作为徒步行走的起点。随着地球转动,从悉尼走到圣地亚哥,从莫斯科到洛杉矶,来自90多个国家,分布在200多个城市的行走队伍在这一天内穿越24个时区,徒步行走五公里,在为WFP全球扶贫助学项目筹措善款的同时,提醒人们对全球饥饿问题的重视。

在中国,义走活动分别在北京慕田峪长城、上海世纪公园和广州珠江

二沙岛三个富有城市标志性的地域线上同时展开。当指针指到十点,一记响亮的“锣声”揭开了三地义走活动的序幕。各地的行走队伍由世界粮食计划署和TNT的员工、政府和非赢利组织的官员、媒体、名人以及公众组成,他们代表中国为抗击全球饥饿而贡献的自己的力量。

目前,全球有3亿儿童挣扎在饥饿线上,每5秒钟便有一名孩子死于饥饿或由饥饿引起的疾病。1亿饥饿儿童无法接受教育。事实上,当前全球的粮食产量足以满足每个人的需求。而据WFP统计,平均282元人民币就可以为一名饥饿的孩子提供全年的食品和学习费用。基于这种状况,从2002年起,联合国世界粮食计划署携手TNT,共同组织了每年一度的“行走天地间”全球慈善义走活动。通过为饥饿的儿童提供基本的食物,改善营养不良状况,帮助他们回到校园,以此提高第三世界国家的教育普及率与教育质量,使他们走上发展之路。2004年全球慈善义走的目标是募集到2百万欧元的善款,为全球至少50,000名儿童提供食物和受教育的机会。

联合国世界粮食计划署的全球扶贫助学项目在去年为分布在72个

国家的1660万小学生每天提供一餐食物。预计到2007年,这个数字将增加为5000万。“全球饥饿问题,特别是儿童的饥饿问题,常常被这个充满战争和其它灾难的世界所忽略。‘行走天地间’全球慈善义走活动的意义在于它激励并帮助我们去解决全球饥饿这个严峻问题。”联合国世界粮食计划署中国区副代表多米尼克·法兰克福(Dominique Frankefort)指出,“TNT与联合国世界粮食计划署已经建立了广泛的合作伙伴关系,以实践我们抗击全球饥饿的共同使命。尤其值得一提的是,TNT在物流和运输方面的专长为我们提供了诸多人力、物力和专业知识方面的援助,同时也为抗击全球饥饿作出了巨大的贡献。TNT堪称企业将其人员、资源以及专业技能用于救助那些正在遭受磨难的人们典范。”

TNT中国首席执行官肯·迈高(Ken McCall)表示,“今年,TNT全体员工再次通过‘行走天地间’慈善义走活动来表达我们对联合国世界粮食计划署抗击饥饿使命的支持。我们希望这个活动能够唤起更多的人、更多的企业对全球饥饿问题的关注,并伸出援助之手,让饥饿的孩子摆脱饥饿,接受教育。”

汤姆·格罗瑟：路透的变革与再变革

■本报记者 黄继新 北京报道

两年半的时间,就让 43 岁的汤姆·格罗瑟 (Tom Gloer) 显得老了很多。在 2005 年 6 月的北京,他看上去有些疲惫,身体不如三年前那样干练,零星的白发也已蔓延。不过他认为这是繁多的长途旅行所致,而非过去那三年的艰难工作。过去三年里,他在试图挽救一家仿佛正在失去生命力的伟大公司。

2002 年 12 月,当我们在伦敦舰队街第一次见到格罗瑟时(见 2002 年 12 月 23 日本报第 88 期),这个迷恋技术的美国人正在面临一场巨大的变革,变革的对象是一家有着 154 年辉煌历史和卓著声誉的公司,同时也是一家正在被日益萎缩的业务和不断增高的成本挤压得无力喘息的公司。更糟糕的是,9·11 事件带来的不信任感和安然丑闻引发的金融业危机都在他上任之后的数月内先后爆发。

格罗瑟并不惧于谈论危机和困难,不管是两年半之前还是现在。“上一次你们来见我的时机不错。”格罗瑟笑道。他所说的,是我们的时机不错,而不是他的。当时,这家全球最大的金融信息提供商的股票价格跌至 18 年来最低点,市值从当年 2 月的 200 亿英镑缩减到了 30 亿,而那个时候,路透的股价还有 5 个月才会触底。

格罗瑟敢于在那个时候依然态度谦和和我们谈论路透集团所经历的痛苦变革,自然更有理由为他过去两年来的成绩自豪。是的,截至 2005 年的第一个财季,路透集团仍然没有看到营业额的回升,但是他的成本节约工作却异常成功。在营业额一路下滑的情况下,这家公司的利润额却在逐年递增。仅仅两年时间内,路透便从 5 亿英镑的亏损转为 3.5 亿英镑的盈利。

降低成本只是过去两年来格罗瑟的“快速向前”(Fast Forward)计划的目标之一。这项从 2003 年开始正式实施的变革计划的其他方面还包括:简化业务、优化繁杂的产品线、以客户为导向。

美国人格罗瑟试图将传奇的英国路透集团再度变成一家伟大的公司,他已经艰难但却成功地迈出了一步,然而在前进的道路上,这可能还不是最艰难的一步

词——也无碍他和路透坚持这样的原则。事实上,路透已经是伦敦最后一家离开舰队街的新闻机构,而且其新闻部门也将是最后离开的部门,不过,“到金融中心区去上班,总是会给编辑记者带来更多不便。”格罗瑟坦陈。

但路透正在变为一家主张惟客户至上的公司,旧价值观与这家公司提供金融信息的主业越来越不相干,格罗瑟提倡的“FAST”新价值观(即快速、责任、服务、团队四个英文单词的首字母缩写),则毫无疑问与编辑部门没有联系。路透的编辑部门和业务部门就像两家毫不相关的公司,在北京,前者在外国人密集的东北三环,拥挤、杂乱、充满活力的办公室与任何一家新闻机构并无两样;而后者则在西城明亮、势利的金融街,宽敞、简洁、富于现代感的办公室就在中国证监会的隔壁,不远处的中国中央银行刚刚在路透的协助下建立了中国第一套电子外汇交易系统。

我们谈论了太多格罗瑟和他领导下的路透集团所经历的变革——痛苦但却成功的变革。然而真正的挑战还没有开始,三年期的“快速向前”计划将随着 2005 年的结束而走向尾声,格罗瑟已经通过攀升的利润率证明了路透不是一家糟糕的公司,但接下来,他需要让人们看到,路透正在重新走向伟大。

访谈

经济观察报:“快速向前”计划中最困难的工作是什么?

格罗瑟:对我而言,最困难的是:真正的改变要多久才会发生?你可以创新或者改进一款产品,你可以收购或者出售一些业务,这些都能带来改变,然而文化的改变却需要好几年,因为人们需要重建信心,需要看到事情在变好。

当时我认为,路透冗员太多,同样工作在其他公司只需要远比我们少的员工。所以,我需要辞掉一大批人,但同时却又要提高客户服务和产品的质量。公司内外的人都对我说:“你可以裁员、节省资金,但这样你就会牺牲掉服务质量,产品也不会好起来。我不相信你能二者兼顾。”我们在过去三年里证明了的最重要一点,就是这二者是能兼顾的。至 2006 年底,我们将共砍掉高达 9 亿英镑的成本,这占了我们开始改革时成本总量的 37%-38%。

经济观察报:但是目前路透的收入仍然继续在下降。

格罗瑟:今年第一财季的收入还在下降。对外提供的数字是基于实时换算的汇率,但如果抛除汇率因素,它不过下降了 1.4%。我们知道今年到了什么时候就会开始转正,因为现在我们销售额的增长已经有一段时间了。

在我接手时,路透的收入就一直在下降。但是我们节约了很多成本,因此利润在上升。2001 年 10 月,在我第一次对市场表明公司的新战略时说,我会让路透的利润率达到 17%-20%,但这得分两步走。在第一阶段,我们会看到利润率因为成本下降而提高。在第二阶段,利润率则将因营业额上升而提高。最终,利润率和营业额都会提升,因为市场环境会变好,而且第一阶段的改革成效也将显露出来。

经济观察报:您认为所有的问题都解决了吗?

格罗瑟:没有。我们生活在一个危机重重的世界里,2001 年 9 月的事件让我们很快意识到,什么样的事情都可能发生。但如果市场保持现有状态,也不会有巨大的灾难发生,我预计今年我们会见有正收入增幅。

经济观察报:也就是说,比之三年前,今天的环境和氛围都要好得多,危险也要少得多,是吗?

格罗瑟:我得说,市场环境还不够好,这还不是一个真正强劲的市场。欧洲是路透的核心市场,也是业务最大的地方,但是欧洲——我指德国和法国——却似乎呈现出 1990 年代日本的迹象,即长达 10 年之久的增长停滞,甚至衰退。同样原因,今年我们的亚洲业务将表现突出。现在亚洲业务的增长是我们很大的一个动力。

我认为,亚洲和美国会上升,欧洲会持平或略有下降。我们在欧洲将会

看到两种局面,英国业务会很好,其表现更像美国,而非欧洲大陆。但是对于德法等国来说,我们现在还很难看到增长的源头。

经济观察报:这些令您担忧吗?

格罗瑟:是啊,让我担心的事情很多。客户之间的并购案就令我们注意。我们愿意看到全世界会有很多新银行创立,会出现很多金融机构和对冲基金。我们非常努力地去接触投资机构客户,这是我们工作的一大重点。我担心的事情很多,但我想保持忧虑是健康的,因为这意味着你在考虑如何改变。你知道著名的英特尔前 CEO 格鲁夫就说,“只有偏执狂才能生存”。所以,保持一定的偏执是好事。

经济观察报:但偏执已经成为了英特尔的文化内涵之一。而路透一百多年来的文化中却没有这一点。您试图改变路透的文化吗?

格罗瑟:路透的文化每天都在改变,但是非常缓慢。大量商学院做过的调查研究表明,杰克·韦尔奇给通用电气带来的变化,以及郭士纳给 IBM 带来的变化,并非一朝一夕之功。

我在路透做的事情也许有些不同,因为路透文化的很多方面我都很喜欢。我并不想 100%改变路透,因为从长远来看,我认为这家公司有着优秀的价值观念。这是一家非常人文的、有尊严的公司,而不是安然或者帕马拉特那种类型。因其新闻业务传统,公司强调独立、无偏见、准确、正直,我想保留这些,因为它们认为它们都是这家公司的价值观所在。

路透文化对我们意味深远,但是对我来说,这还不够。它非常重要,但是公司必须能赢得成功。要做到成功,我需要引入另外一套价值观念,比如我们所说的“FAST”。我们最终需要的,是一个能够获胜的、进取的、有创业精神的文化。

经济观察报:路透有没有什么传统会对您的变革造成阻碍?

格罗瑟:既有体制总是有阻碍的,这不光是路透,这是任何既有体制的问题,因为体制是人构成的,而人从根本而言是不喜欢变化的。变革就是不稳定,变革有时会让人们担心丢掉工作。变革就是未知,这就是拥有清晰的领导力的重要之处,你需要解释为什么变革很重要。

正好我可以跟你回顾一下上次我们见面时的情形,当时我们正遭遇危机,我说:如果我们因为路透已经存在了 150 年而坚持一成不变,那么就不能保证路透会像众多伟大的老牌英国公司那样屹立不倒。我成功地让人们看到了这样一幅可能出现的失败景象,并且说:如果我们不在乎这家公司,我们就必须狠下心来。

现在我的挑战不同了。今年夏天,我要谈论的是“快速向前”之后的计划。这家公司已经不会垮掉了,有着相对健康的业绩,但仍然没有重新成为一家伟大的公司。我想要把路透建成一家伟大的公司,而且我知道我们能做到。这才是真正的挑战,是我真正期待的东西。

经济观察报:路透的中国业务会对此做出什么贡献?

格罗瑟:当然,中国非常重要。今天,中国市场的贡献还很小。如果我们是一家消费品公司,或者是奥迪或者古奇那样的奢侈品品牌,我们会做得非常好。路透需要把把自己在中国定位为一个起步阶段,以和中国金融市场一起成长。我想中国人民银行和其他监管机构都认为路透扮演了一个建设性的角色,帮助中国建立一个稳定、强大的银行系统。

经济观察报:中国市场上的阻碍是什么?

格罗瑟:这里阻碍很多。不过幸运的是,这些都不是路透自己的问题。我来拜见中国政府官员时,我不会说汇率需要调整,或者人民币需要变得可兑换。这些的确有益于路透,但这不是我,也不是路透应该去要求的。我所说的只是,我们拥有非常优秀的技术和人员,我们愿意按照你们的时间表,与你们共同工作。我希望,当你们决定好何时才是最佳时机,请选择我们。

别忘了,路透自 1871 年起就进入中国了。所以,中国是一个耐心的国家,而我们则是一个耐心的合作伙伴。我会乐于见到 2005 年就实现这些收益,也愿意在 2006 年实现,但如果要到 2010 年才会实现,那也很好,因为从长远历史来看,我们做出的是一个长期投资。我希望我们在中国还有几百年的路要走。

经济观察报:但是,耐心带来的问

题可能是,你在这里安心坐等,而对手已经积极进攻了。

格罗瑟:你说得对,这就是我会多年来中国两至三次的原因。我在这里有一个本土的团队,他们的工作并不是耐心等待,而是每天去询问(客户)一次,不过他们问得都很礼貌。我们不会提要求,我们只是提醒客户:我们在这儿呢。

经济观察报:因此,您不会急于推动事情的变化?

格罗瑟:我们不会涉入政治。我们只需积极地去推荐我们的系统。去年 11 月我到这里来时,我们和中国外汇交易中心达成君子协定,建立这个新交易平台,我这次再回来之前就已经完成了。我们不会等着先把合同签完,我们只是说:我们信任你们,我们立即开始开发这套系统。在这期间,他们才签署了合约。因此,我们在提供服务方面是非常大胆积极的。我们的策略就是,不去要求在政治和监管体系上的变革。我们只会非常积极地展示我们开展项目的能力,在这方面我们能增加其价值。等到时机成熟,政府决定该信任谁、谁具备能力的时候,他们会看到有 20 套路透的项目已经完成并正在运行。

经济观察报:您刚才说,今年夏天您就要谈论“快速向前”之后的下一步计划?

格罗瑟:(笑)要告诉了你,我到时候就没什么可说的了。我会给人一个惊喜。基本上,我会给出今后三至五年的一个计划,如我们将看到增长来自于哪里,我们会在哪些方面投资,我们要把路透变革为一家伟大的公司还需要做什么。我将会对我们自己的员工和盘推出,因为我认为员工需要这些想法,同时我也会向投资者传达这些信息,这样他们能决定是否继续持有这只股票。我想,这些会非常激动人心的。



“保持一定的偏执是好事”

■本报记者 罗健/摄

人物介绍

汤姆·格罗瑟于 1993 年以路透美国公司副总裁和副法务官的身份加入路透集团。经过几次提升,格罗瑟于 2001 年 7 月被任命为路透集团 CEO。

格罗瑟活跃于大西洋两岸的多家行业和民间组织,他目前还任职于新加坡金融管理局的顾问委员会、英美商业公司的国际顾问委员会、剑桥大学 Judge

管理学院的顾问委员会、惠特尼美国艺术博物馆的公司委员会,以及美国国会图书馆的麦迪森委员会。他同时还投身于纽约和伦敦的多项公共教育事业。

在加入路透之前,格罗瑟是纽约 Davis Polk & Wardwell 律师事务所的并购业务律师,他还曾创办了一家编写教育类游戏软件的公司。

飞利浦

雅智

电熨斗

体贴

衣物

每处

细节

飞利浦雅智电熨斗。大部分已熨斗,高温和蒸汽就只聚集在熨斗的中间。领口、袖口和纽扣间就很难熨烫服帖。飞利浦雅智电熨斗,了解您所需,特有前部尖型蒸汽束设计和加长型蒸汽喷射,让蒸汽更集中,体贴衣物每处细节。

请即登录: www.philips.com/simplicity

PHILIPS

sense and simplicity®

■孙立平/文

近 两年以来的房地产热以及目前正在进行的调控，象征性地标志着中国开始进入利益博弈的时代。“象征性地标志着”，是指这个事件不但牵涉到整个社会，而且作为利益博弈所涉及的那些要素，也陆续在这次事件中浮现出来。正因为如此，我们在这次事件中可以看到一种中国社会变革的新景观。

利益博弈时代，显然不是在我们的社会生活中突然出现的。在最近几年中，有几个重要事件已经预示着利益博弈时代的到来（见附文《121 文件、陕北油田产权之争、两税合一》），只不过这几个事件没有这次房地产调控影响这么深刻和广泛，利益博弈的要素也没有这次齐备。

利益博弈的主体与要素

人们对利益群体的看法开始越来越理性，人们逐步形成这样一种共识：利益群体的形成是社会利益分化的必然结果，而利益群体及其活动，也是多元社会的组成部分

与附文中提到的几个利益博弈案例相比，这次房地产博弈更充分地展示了利益博弈时代的内涵。我们可以看到，利益博弈所必需的那些要素，在事件的进展中陆续出现，其中最值得关注的有如下几个。

第一，利益博弈的主体。

在这次房地产博弈中，非常多的利益或非利益主体卷入这场利益博弈，其中包括房地产商、地方政府、国内炒房客、国外投资人、国内普通投资者、购房自住者、潜在购房者、已有住房者、中央政府、金融机构，有不同利益背景或无利益背景的学者等。

在这些利益主体中，房地产商无疑是一个发育程度最高的利益主体。这是因为，首先，房地产是过去十几年间资源积聚速度最快，同时也是资源积聚规模最大的一个领域；其次，房地产商也是较早以自觉的意识甚至集体的力量影响政府政策和社会风向的一个群体。

同样引人注目的另一个博弈主体是地方政府。虽然在过去地方政府往往是地方利益的承载者，但地方政府很少以直接的利益主体甚至博弈方出

作者系清华大学社会学教授



■AJ/摄影

当务之急，不是禁止利益的表达和博弈，而是需要为利益的表达和博弈制定规则，设立制度安排，从而保障利益博弈能够健康有序地进行，以促进相对和谐的利益关系和利益格局的形成

中国进入利益博弈时代

现。而在这次房地产调控中，一些地方政府和一些政府部门或用明顶暗抗，或用暧昧的态度暗示，直接参加利益博弈。在一些地方，地方政府甚至充当起某个利益联盟的整合者角色。

而作为调控方的主体是中央政府。值得注意的是，这次中央政府的调控远非过去那种令行禁止的效果，而是在面对博弈对手和复杂的博弈环境时，依据对方反应不断出台新政策措施和施压手段，这种情形甚至与两年前开始的宏

观调控的情形都有了很大不同。

第二，利益群体之间的联盟与对抗。

从某种意义上说，这次房地产热的发生，是几个利益主体共同作用的产物。对于房地产开发商和地方政府在推动房价上升的作用方面，人们已经多有讨论。但我们更要看到的是这几个主体之间的联盟与合作关系。

房地产集团与地方政府之间的稳定联盟关系，人们有目共睹。早在1990 年代初房地产热时，这个联盟就

开始形成。在这次博弈中，两者的联盟一直是最值得关注的因素之一。现在，有越来越多的证据可以表明，一些地方房价扶摇直上，就是开发商和地方政府合作的产物。在中央政府调控意向明确之后，两者在对房价和房地产泡沫是否存在的解说以及对调控措施的反应上，配合都相当默契。

作为博弈另一主角的游资与地方政府的联盟关系，则显得相当脆弱和不稳定。虽然利益的一致性使地方政府在

当初对游资频频招手，但在博弈不能没有牺牲者的时候，游资就将会成为牺牲的对象。于是人们看到，在一些地方调控中，相当多数量的房子砸在炒房者的手上，而开发商大多毫发无伤。

在这个联盟中，除了上述三个主角之外，还有几个主体也是不能忽略的。

其一是媒体。除了房地产是媒体广告收入的重要来源之外，地方政府的态度无疑是影响媒体的重要因素；其二是某些有利益群体背景或自己置

身于利益之中的专家学者；其三是有利益背景的研究机构。这里特别要指出的是，一些政府的机构实际上也成了利益中人。

在 1998 年的一个研究报告中，我曾经指出，从 1980 年代末、1990 年代初开始，我国开始形成一个由经济精英、政治精英和知识精英构成的精英联盟。通过这次房地产博弈来看，这个联盟形成和存在的影响是深远的。

第三，利益的表达。

这次房地产利益博弈给人耳目一新的印象是，牵涉其中的利益群体都开始以明确且直截了当的方式表达自己的利益要求。

在这次博弈中，开发商任志强成为一个焦点人物。最初的时候，任志强的“为富人造房论”一出台，便成为众矢之的。在调控过程中，任的言行也多次成为人们抨击的对象。但公正地说，任的一些话除了显得霸道和不合时宜之外，作为一个利益群体的发言人，任倒是尽职尽责的。

关键是如何看待利益群体的博弈行为。在国外，人们对利益群体的认识和接受也经历了一个过程。被称为研究利益群体“第一个最重要的美国理论家”的詹姆斯·麦迪逊，就曾经将利益群体看作是某种共同利益冲动所驱使而联合起来的一些公民，把他们的利益建立在损害公民的权利或社会公共利益的基础上。但在后来，人们对利益群体的看法开始越来越理性，人们逐步形成这样一种共识：利益群体的形成是社会利益分化的必然结果，而利益群体及其活动，也是多元社会的组成部分。

同样值得注意的是，甚至卷入其中的一些地方政府和政府部门，也在以或明或暗的语言传达自己明确的意向。当过于晦涩的语言达不到效果时，不惜以可能遭致谴责的代价明确表达自己的主张。

如建设部总经济师兼住宅与房地产业司司长谢家瑾表示，政府不希望房价出现大起大落的情况，房价的大落对老百姓没有好处。现在，大部分家庭都拥有自己的房产，房价大落，许多家庭就会出现负资产，对社会稳定没有好处，特别对金融安全会带来威胁。上海复旦大学房地产研究中心副主任华伟则认为：“现在政府宏观调控的目的已经达到，投机性的房地产需求已经得到抑制，政府必须适时停止紧缩性房地产政策了。”（下转 43 版）

121 文件、陕北油田产权之争、两税合一

——预示利益博弈时代到来的几个重要事件

■孙立平/文

利益博弈时代，显然不是在我们的社会生活中突然出现的。在最近几年中，有几个重要事件已经预示着利益博弈时代的到来。

案例 1：围绕 121 文件的利益博弈

房地产是近年来中国利益博弈最典型的一个领域，房地产集团也是目前中国发育程度最高的利益群体之一。

房地产集团最漂亮的一次博弈发生在 2003 年。当年 6 月 13 日央行出台 121 文件（《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》），要求各商业银行严控开发贷款、严控土地储备贷款，严防建筑贷款垫资、加强个人住房贷款管理等。对此，有人惊呼：“房地产的冬天来了。”

紧接着，房地产商动作频频，各种研讨会相继召开，业内头面人物纷纷发表讲话，而最重要的动作则是在房产商的力推下，工商联邀请众多房产商同心协力，写出一个报告上报国务院。舆论认为，这个举动促成了国务院 18 号文件的出台。该文件确认，房地产业是国民经济的重要产业，且发展是健康的，并指出，“房地产业关联度高，带动力强，已成为国民经济的支柱产业”。

由此，房地产的“国民经济的重要支柱产业”地位得到官方确认。可以说，在改革以来的 20 多年中，一个利益群体能够通过自己的努力影响甚至改变政府的一项重要政策，这还是第一次。

案例 2：陕北油田产权之争

此案被称之为“保护私有财产第一案”。1994 年 4 月 13 日，原中国石油天然气总公司和陕西省政府签订了《关于开发陕北地区石油资源的协议》（后来被称为“4·13 协议”），从中石油和陕西延长石油管理局已登记的探矿权、采矿权区块范围内，划出 1080 平方公里的区域，交由地方市县组织开发。从此，陕北地方政府开始大规模招商引资。

1999 年 7 月，原国家经贸委和国土资源部联合发布“国经贸石化 1239 号文件”，要求陕北当地各县政府必须依法行政，“坚决停止和纠正允许投资者参与石油开采活动的做法”和“杜绝越权审批石油区块及并位的行为”。2003 年春，陕北地方政府采取“先收

井，后清算”的办法，突然强行收回油田，引起当地的极大反弹。

投资者们称，此后的清算过程，也是以政府单方面定价为准，远远低于各大小投资者的计算价格，政府支付的回购款，只有他们实际投资的 20%。这次事件涉及陕西延安、榆林地区 15 个县的上千名“油老板”和数万农民，他们曾经拥有 5500 余口油井，价值 70 亿元以上。自 2003 年以来，他们已经采取了一系列的维权行动，包括司法诉讼、发动舆论声援、组织座谈会、开办网站等。事件目前仍在进行之中。

案例 3：两税合一

两税合一问题近几年一直在政府部门和学术界中进行酝酿，围绕这一问题进行的利益博弈也由此而展开。从阵营来看，可以看出，大体是财政部、内资企业和部分专家学者为一方，商务部、外资企业以及一些地方政府为另一方。

2005 年 1 月 12 日，财政部部长金人庆公开表示：“统一内外资企业所得税税率已经迫在眉睫，现在时机已经成熟，不能再拖了。”紧接着，1 月 16 日，财政部副部长楼继伟再次重申，两税统一时机已经成熟。

但也几乎就在同时，2005 年 1 月 5 日，一份名为《在华投资的跨国公司对新企业所得税法的若干看法》的报告出台。这份报告由一家咨询公司受通用电气等在华投资时间较长的跨国公司委托，以问卷形式对京、沪 54 家跨国公司组织的一次关于新企业所得税法的调研而形成，并向国务院法制办、财政部、商务部和国家税务总局提交。报告提出，希望新的企业所得税法能够就现有的优惠政策给予外商投资企业 5—10 年的过渡期，并且希望中国政府能够在新企业所得税法中给出一个“合理的、具有竞争力”的企业所得税率。这份报告后来被称之为外资企业的联合上书。更有人说，这是外国企业联手要挟政府。而站在反对方的还有商务部。

在当年的两会上，数十位政协委员就此单独或联名提交数份提案，建议尽快实现“两税合一”。2005 年 3 月 9 日，“两税合一”的议案没能付诸表决。《华尔街日报》对此报道说：“中国将推后统一内外资企业所得税方案，”并认为，“这使外资企业暂时赢得了一场胜利。”

在 2005 年 1 月中旬，在跨国公司联名“上书”国务院的时候，金人庆曾感慨地说：“现在为中资企业说话的人太少了，而为外资企业说话的人太多了。”



十年轮回

第二届中国互联网与新通信高峰论坛

6月30日 中国·北京

中国互联网英雄人物 新势力代表 资深分析师 学术权威 上流媒体精英

专题论坛：

· 十年轮回

· 叩问IT

· 个人时代

· 搜索经济

· 垂直极限

· 网络商人

· 娱乐至死

· 3G与新通信

详情请查询： it.sohu.com www.blogchina.com

十年 倾情聚会 观点交锋

互联网与新通信 年度顶级盛会

主办： 搜狐

联合主办： 精英 IT 博客中国 经济观察报

中国进入利益博弈时代



▲2004年8月19日,北京某经济适用房售楼处前超过千人排起长队



当市场取代再分配成为资源配置的基本机制的时候,利益的分配已经主要不是取决于国家的意志,而是市场和社会中的利益博弈。同时,社会的分化在加深,不同的利益群体和利益群体在开始形成。在这样的时代,市场和社会就成为利益博弈的基本框架。

(上接 42 版)上海房地局的一位副局长则对上海房地产市场及其调控做出这样的判断:“上海采取的一系列宏观调控措施已经取得积极的成效,商品房价格上涨过快已得到有效遏制。”

应当说,这些表态都是在调控的最关键时刻做出的,其中的涵义是显而易见的。此前,已经有文章指出,目前的房价问题已经政治化,而在此背景下,能够出现上述言论,是耐人寻味的。

第四,新的博弈手段的采用。

我在《利益博弈新手段》(见本报 2005 年 6 月 13 日第 39 版)一文中曾经指出,观察这次房地产热及其调控的博弈过程,我们可以发现一个非常值得注意的现象:人们在使用一些完全不同于以前的语言来谈论这场房地产博弈。要挟、扶持、绑架,这样几个过去很少用到现实经济政治生活中的名词,在今年的房地产以及其他利益博弈中不止一次被提及。这些名词不仅表明利益博弈新手段的出现,同时也表明这种利益博弈的程度之激烈。

如果我们将 1990 年代中期海南等地房地产泡沫破灭之后刚刚形成的房地产集团使用的博弈手段、2003 年房地产集团反对“121 文件”时使用的博弈手段,与今天这次房地产调控中所使用的博弈手段进行一下简单的比较,就可以很容易发现:他们所使用的博弈手段,在不断丰富。

在海南等地房地产泡沫破灭之后,房地产集团所使用的手段还仅仅是鼓动一些学者,一般性地倡导政府要放松银根,很少直接涉及房地产,大体是一种旁敲侧击式的博弈;到了反对“121 文

件”时,他们已经直接面对主题了,但方式主要还是呼吁,至多是上书。而在这次房地调控中,硬碰硬的实质性博弈开始出现。在直到今天还没有最终结果的房地产博弈中,由于上述扶持、绑架、要挟等博弈手段的使用,使得目前这场博弈的过程进一步复杂化,这种复杂化的直接表现之一,就是政府在房地调控中不得不多有顾忌,既要投鼠又要忌器。而利益博弈手段的变化,形象地表明我国社会中利益博弈开始进入一个新的阶段。

利益博弈时代向我们提出了什么?

当一个社会进入利益博弈时代的时候,就提出了一系列的问题:如何使利益博弈合法化、如何为利益博弈提供合法的舞台、利益博弈的组织形式是什么……

利益时代的到来,是市场经济机制和社会结构分化两个因素双重作用的结果。

市场是一种特定的资源配置机制,它主要相对于再分配机制而言。在改革前的再分配体制中,需要将社会中各种资源集中到国家手里,然后在社会成员中进行再分配。在这样一个时代,虽然不同的群体和个人也有不同的利益,但社会的利益格局主要不是依据利益博弈形成的。而当时的利益博弈主要是在行政的框架而不是在社会的框架中进行,如当时经常讲的条条块块以及条块关系,就是其中的框架之一。

当市场取代再分配成为资源配置的基本机制的时候,利益的分配已经主要不是取决于国家的

意志,而是市场和社会中的利益博弈。同时,社会的分化在加深,不同的利益群体和利益群体在开始形成。在这样的时代,市场和社会就成为利益博弈的基本框架。

在一个利益分化和利益博弈时代,任何一个具体的经济社会事务都可以成为一种利益,从中间滋生出一群分享这种利益的人,并围绕这种利益进行博弈。

举个例子来说,人们很难想到艾滋病与利益有什么关系。但实际上,最近清华大学教授李 先生就提出一个问题:警惕利益群体剥削艾滋病。也就是说,要警惕艾滋病也在成为一种利益,一些相关的群体在瓜分这些利益。

他尖锐地指出,我们要警惕,一种新的利益群体正在形成,现在已经有了一些“吃艾滋病饭”的人。对于世界性的扶贫工作,有人提出批评意见,说形成一个“扶贫产业”,贫没有扶好,却白白养活了一大批人。希望不要让中国艾滋病防治工作形成一个“产业”,养成一批人靠艾滋病白吃饭。

当一个社会进入利益博弈时代的时候,就提出了一系列的问题:如何使利益博弈的合法化、如何为利益博弈提供合法的舞台、利益博弈的组织形式是什么、利益博弈的机制和规则如何制定、国家如何面对利益博弈等等。

从这次房地产博弈来看,要使利益博弈能够健康地进行,以下几个方面的问题是迫切需要加以解决的。

首先,政府的超越性与公正性。

在 20 世纪的最后 20 年中,人们已经越来越认识到,国家是一个有着相对独立利益与目标的

主体。这就是国家自主性理论。但国家作为社会生活中的利益主体与作为市场中的利益主体是完全不同的两回事。

近年来,我国经济生活中的利益关系失衡,以及由此引起的社会矛盾和冲突,往往与一些地方政府和部门直接介入市场活动甚至成为市场中的利益主体有直接关系。如征地、拆迁等事务中的利益冲突与矛盾,大都与这个因素有关。因此,在利益博弈时代,政府的超越性是使得利益博弈能够健康公正进行的前提条件。

同时必须认识到,不同层级政府关心的问题是不同的。一些地方政府介入房地产炒作,与房地产在地方财政收入中占的比重有直接关系,而这又涉及地方的发展和地方政府的政绩。但对于房地产泡沫可能带来的对经济社会生活的负面影响,却缺乏应有的关心。这是因为,这种负面的影响甚至危机只有在整个社会的层面上才能表现出来。而中央政府却不可能对这种负面影响甚至可能的危机坐视不管。

其次,利益主体发育的均衡问题。

上面我们对房地调控中利益主体的轮廓进行了描述,但分析一下就可以看出,目前我国利益主体的发育是相当不均衡的,强势过强,弱势过弱。如果没有中央政府的介入,市场中的博弈几乎是一边倒的。

更确切地说,强势群体的强大,不是由于其自身能量的巨大,如从经济实力说,俄罗斯寡头的实力可以达到几百亿美元,而中国的强势群体经济的实力要小得多。从这次房地产博弈可以看出,强势群体显得过强的原因是因为弱势群体

的力量过弱。而弱势群体力量过弱的原因,在于缺乏利益表达的基本权利和有效的表达手段。

由于利益主体发育的不均衡,可能造成一些群体对政府的决策有较大影响,而另一些群体的要求则无法或不能充分地决策中得到体现,其结果就是政策导致利益格局的失衡。

再次,利益群体的发育。

据报道,2005 年 6 月 5 日,国内颇负盛名的房地产商民间组织——中城联盟数十家会员单位的老总聚首万科总部,研讨当前形势和对策。6 月 6 日,国内另一有影响力的房地产商民间组织——工商联住宅产业商会的成员召开座谈会,主题是“房地产企业自律、诚信”,实际研讨的也是形势和对策。这表明,我国的利益博弈在开始以利益群体的方式进行。必须看到,以利益群体的方式进行利益博弈,不是一件坏事,因为利益群体可以将分散的利益要求凝聚为合法的、建设性的利益表达,从而使其能够更接近决策的层面。

最后,利益博弈的规则化。

有规则的利益博弈是市场秩序中重要的组成部分。在市场经济和利益分化的基础上,利益博弈将成为一种常规化的社会现象。在过去 20 多年的时间里,利益的合法性在我国已经得到承认,但利益博弈的合法化仍然没有完全实现。

当务之急,不是禁止利益的表达和博弈,而是需要为利益的表达和博弈制定规则,设立制度安排,从而保障利益博弈能够健康有序地进行,以促进相对和谐的利益关系和利益格局的形成。

贫富难题:游走于罗宾汉与哈耶克之间

■李翔/文

贫富差距是人类社会永恒的话题,无论这个社会多么富足或者多么贫瘠。自从人类开始拥有私有财产,开始稳定地创造财富以来,贫富差距的问题就已经存在。

有两个人对贫富的思维主导了大众的思维方式。人们对于贫富的态度,都在这两种思维方式之间摇摆。

12 世纪时,在英格兰中部的皇家森林舍伍德森林中住着一位传奇人物罗宾汉。当然,罗宾汉究竟是否确有其人无从知晓。但是罗宾汉的行为方式和他对待贫富差距的态度,时至今日仍然在人们的思维中发挥着作用。罗宾汉的故事在全世界流传了八百多年,无数的电影、民歌、漫画等都以罗宾汉劫富济贫的传奇故事作为主题。

当然,合法的执政者也在做着对财富进行再分配的努力。这种努力最主要的途径是税收,而在税收中最主要的表现则是个人所得税。

合法的税收手段延续了罗宾汉的劫富济贫思维对财富分配进行着调节。征收所得税从一开始就遭遇富人们的一片反对声。加尔布雷思则在他的著作《自满年代》中指出,富人们税收的一部分是用来建立公立医院和公立学校的,可是富人们往往自己掏钱去看服务质量好得多的私人医生,让自己的孩子上私立学校,“这等于是让富人双重开支”。

富人的辩护者们都是亚当·斯密的信徒。他们笃信“看不见的手”,这只手会对贫富差距进行着自发调节。自发调节的内容是否包含着社会达尔文主义残酷的注释——适者生存,这些经济学家们不愿提及。

在这些辩护士中,给人印象最深刻的是弗里德里希·哈耶克。哈耶克由于他的货币理论而在专业经济学家中赢得尊敬,他获得诺贝尔经济学奖也是由于自己的货币理论。

哈耶克为富人的辩护非常有说服力。他认为富人是社会进步的主要推动力量。举个最简单的例子,曾经的奢侈品如今都已经可以为所有平民分享,比如说电话和汽车。这些最初只有最有钱的富人可以享有的奢侈品和便利品,由于有富人的消费需求,才可能出现并且存在。

对于艺术品来说也存在类似情形。比如亨利·米勒的创作离不开当时巴黎一位富翁的慷慨,马克·吐温一段时期的生活很大程度上也要感谢标准石油公司一位高管的资助。富人们资助这些艺术家的创作活动,无论是通过购买他们昂贵的作品还是通过直接资助或者是通过基金会,而这些艺术家的创作则为全人类所分享。

“消灭了有闲阶层,就等于消灭了人类文明。”哈耶克和他的信徒们所持的就是这种观点。他们感到恐惧的是,对穷人的救济可能会降低失业者和穷者努力工作的激励。而过重的税收则会降低人们创造财富的激励。

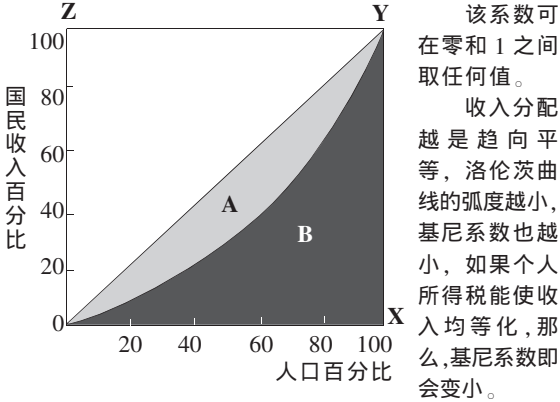
无论我们对于贫富差距的思维如何变幻,想出多少种应付贫富差距的方法,似乎都只是在古老的罗宾汉和不那么古老的哈耶克之间移动,不是劫富济贫就是站在富人这一边。而两者似乎都具有很强的说服力。当然,一句明显的废话是,解决的方法是罗宾汉和哈耶克的结合,合理的税收和合理的对财产的保护结合。同时,一些不知疲倦的经济学家和社会学家仍然会画出此时这个国家的洛伦茨曲线,并据此计算基尼系数,来表示自己所处的国家和地区的财富分配状况和贫富差距。

链接

1905 年,人类理性描述贫富差距的历史才真正开始。美国统计学家洛伦茨找到了他想表述的测量财富集中程度的方法,洛伦茨曲线。

意大利统计学家基尼根据洛伦茨曲线找出了判断分配平等程度的指标(如下图)

设实际收入分配曲线和收入分配绝对平等曲线之间的面积为 A,实际收入分配曲线右下方的面积为 B。以 A 除以 A+B 的商表示不平等的程度,这个数值被称为基尼系数。



该系数可在零和 1 之间取任何值。收入分配越是趋向平等,洛伦茨曲线的弧度越小,基尼系数也越小,如果个人所得税能使收入均等化,那么,基尼系数即会变小。

环咨
HZ Consulting

中国行业分析报告
China Industry Analysis Report

企业如何在竞争环境下生存?
如何实施现有业务生存战略?
如何实施向其他行业扩张战略?
行业竞争程度及其赢利水平是最重要因素!
行业报告提供行业竞争程度及其赢利水平分析!

为何众多伟大的世界 500 强企业,全球著名的
投资银行、投资公司、咨询公司连续选购
环咨行业分析报告,忠诚于环咨行业报告品牌?

因为环咨行业报告具有以下显著特点
◆环咨科学系统的行业分析模型
◆环咨行业分析报告信息数据准确、更新快
◆环咨提供行业竞争程度及其赢利水平深度分析
◆环咨提供完善报告使用服务,客户专项顾问服务

购买环咨行业报告和环咨专项顾问服务
请致电环咨公司-客服部
电话:010-63343371、63343372、63343373
邮件:report@icinet.com.cn
或登陆环咨公司网站:www.hzconsulting.cn

广州房地产行业分析报告9600元
海口房地产行业分析报告8600元
成都房地产行业分析报告8600元
中国商业房地产分析报告9600元
中国航空货运行业分析报告9600元
中国港口码头行业分析报告9600元
中国高速公路行业分析报告8600元
中国物流行业分析报告9600元
中国快递快递行业分析报告8600元
中国零售行业分析报告9600元
中国连锁经营行业分析报告8600元
中国旅游行业分析报告9600元
中国宾馆酒店行业分析报告9600元
中国餐饮业行业分析报告9600元
中国核力发电行业分析报告8600元
中国热力行业分析报告8600元
中国城市供水行业分析报告8600元
中国环保行业分析报告9600元
中国燃料油行业分析报告9600元
中国润滑油行业分析报告8600元
中国石油化工行业分析报告8600元
中国 LPG 行业分析报告9600元
中国银行行业分析报告9600元
中国信托投资行业分析报告8600元
中国证券行业分析报告9600元
中国保险行业分析报告8600元
中国租赁行业分析报告8600元
中国房地产行业分析报告9600元
北京房地产行业分析报告9600元
上海房地产行业分析报告9600元
深圳房地产行业分析报告9600元

中国多媒体音箱行业分析报告9600元
中国手机行业分析报告9600元
中国通讯设备行业分析报告9600元
中国微波炉行业分析报告8600元
中国家用电器行业分析报告8600元
中国照明器具行业研究报告9600元
中国小家电行业分析报告9600元
中国照像器材行业分析报告9600元
中国厨具行业分析报告9600元
中国家用电冰箱行业分析报告9600元
中国家用洗衣机行业分析报告9600元
中国家用空调行业分析报告9600元
中国纺织行业分析报告9600元
中国服装行业分析报告9600元
中国男装行业分析报告8600元
中国女装行业分析报告9600元
中国内衣行业分析报告8600元
中国童装行业分析报告8600元
中国运动服装行业分析报告8600元
中国制鞋行业分析报告9600元
中国制鞋行业分析报告9600元
中国床上用品行业分析报告9600元
中国食品制造行业分析报告9600元
中国保健食品行业分析报告9600元
中国乳制品行业分析报告9600元
中国调味品行业分析报告9600元
中国白酒行业分析报告8600元
中国葡萄酒行业分析报告8600元
中国啤酒行业分析报告9600元
中国果露酒行业分析报告9600元
中国枸杞酒行业分析报告9600元

中国果汁饮料行业分析报告9600元
中国软饮料行业分析报告9600元
中国饮用水行业分析报告9600元
中国卷烟行业分析报告8600元
中国食用油行业分析报告9600元
中国饲料行业分析报告9600元
中国医药制造行业分析报告9600元
中国化学原料药行业分析报告9600元
中国化学制药行业分析报告9600元
中国医疗器械行业分析报告9600元
中国诊断试剂行业分析报告9600元
中国兽用药行业分析报告9600元
中国生物制药行业分析报告9600元
中国中药行业分析报告8600元
中国医药零售连锁行业分析报告8600元
中国汽车行业分析报告9600元
中国小轿车行业分析报告9600元
中国货车行业分析报告9600元
中国摩托车行业分析报告8600元
中国脚踏自行车行业分析报告9600元
中国客车行业分析报告9600元
中国汽车零部件行业分析报告9600元
中国子午线轮胎行业分析报告9600元
中国力车胎行业分析报告9600元
中国印刷行业分析报告9600元
中国玩具行业分析报告9600元
中国文具行业分析报告9600元
中国珠宝首饰行业分析报告8600元
中国眼镜行业分析报告8600元
中国地毯行业分析报告8600元
中国生活用纸行业分析报告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8600元
中国气雾剂行业分析报告8600元
中国日用洗涤剂行业分析报告8600元
中国体育用品行业分析报告9600元
中国木地板行业分析报告9600元
中国家具行业分析报告9600元
中国机械器材行业分析报告8600元
中国塑料薄膜行业分析报告9600元
中国涂料行业分析报告9600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9600元
中国农药行业分析报告9600元
中国化肥行业研究咨询报告8600元
中国化学试剂行业分析报告8600元
中国机械行业分析报告8600元
中国塑料行业分析报告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
中国衡器行业分析报告8600元
中国包装机械行业分析报告8600元
中国液压气动行业分析报告8600元
中国电池行业分析报告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

REAL ESTATE OF THE MIRROR IMAGE

镜像·不动产



万豪·家天下
WANMAO PALACE

轻松成就 长安街新豪宅理想

万豪，标准一切。当【万豪家天下】以【名品定制化解构、顶级家电配置、全栖星级豪华会所】凌空问世，一步到位轻松捧起全豪宅时，豪宅自此重归真善美。更尊享巨占版长安街，俯瞰浩瀚河黄金水景，一半标立新豪宅理想。



现房实景

长安街·轻松豪宅 A计划

(尊贵配置如下)

A级电器
【飞利浦42英寸高清液晶电视、特丽/的克分户式中央空调、西门子洗衣机、伊莱克斯电冰箱、松下洗碗机、普田抽油烟机】
PHILIPS SIEMENS Electrolux Panasonic PRTA 品牌

A级家私
【欧东尚家和伊力达依、全套家私、任您室内任意方案】

A级精装
【室内墙面舒尔茨环保涂料、科勒洁具、按摩浴缸、高档橱柜、高档强化砖、实木地板、右铁壁入、宽带入户】

A级水岸
【西惠水岸、自然凉亭、坐享“休闲号”豪华游船码头观景】

A级配套
【典藏大堂、美容中心、健身房、桑拿中心、健身房、棋牌、棋牌室、阳光泳池等，彰显尊贵身份】

VIP: 65699966/88
售价: 13000—14900 元 / 建筑平米 (赠送1个月)

查询网址: www.yahao.com

六套轻松豪宅现房样板间，欢迎品鉴

开发商: 北京万豪房地产开发有限公司 全案策划/销售: **YAHAO** 正案 设计单位: 北京太古太平洋有限公司 物业单位: 北京瀚合万豪物业管理有限公司 品牌组合: JONS 万豪集团



日坛公园 第一使馆区 三里屯 中央商务区
建国门桥 长安街 国奥中心 中里大街
东三环 西三环 北三环 南三环

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: 朝外侨汇园北里五号楼(丰源广场东南角)
开发商: 北京大成开发集团有限公司 发展商: 北京成发房地产开发有限公司

传媒资源大合纵

“全国地产联盟”新创世纪

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宣导，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）

本版广告招商热线：67731502/3 13801233047 李经理 13011140408 王经理



经济观察报
The Economic Observer



中国蓝筹地产
CHINA BLUE CHIP REAL ESTATE

让中国真正优秀的地产企业为人瞩目





理性鉴析 辉映蓝筹


专业甄别、实力评比，2005中国蓝筹地产年度评选进行中。

机变中洞见、稳定中成长，2005中国蓝筹地产评选以“绩优、稳定、规模”三大要素综合测评，以专业标准、公正态度、评选出中国优秀的地产企业，见证中国地产旺盛的生命力与发展力。

敬请入围企业及时返回问卷。

2005 中国蓝筹地产年度评选

主 办: 经济观察报 联合主办:  新浪网  长江商学院 技术支持:  北京新华信管理顾问有限公司 承 办:  北京商拓广告有限责任公司

蓝筹地产评选组委会: 65530638 / 65530639 E-mail: lcdc@vip.sina.com 详情请登陆:  bj.house.sina.com.cn/2005lanzhou



■本报记者 周涛 深圳报道

李乔辉 2000 年从深圳一家电子企业辞职创业，与几个同事创办了一家电子加工企业，主要生产当时市上畅销的 U 盘。选择生产 U 盘作为创业的起点，因为其产业配套已非常完善，工艺也相对简单。由于李乔辉对生产 U 盘的核心部件闪存、主控芯片的供应商比较熟悉，他只需要从深圳华强北的电子市场采购一些晶振等一起不到 20 个元器件，然后找到市场上畅销 U 盘的模具生产商，提供公模，经过焊接、组装工艺，U 盘就可以出品了。

不足 10 个人的工厂使李乔辉在独立创业之后的两年就在深圳买房、购车。但更多与李乔辉一样的创业者的加入,使得李乔辉的 U 盘的利润从每只五六十元逐渐下降到不足 10 元。而 2003 年之后,同样基于闪存基础上开发的 MP3 迅速开始替代 U 盘的市场,李乔辉也顺利转产 MP3。在一年多的 MP3 市场爆长中,李乔辉也获利颇丰。

但是进入 2005 年，上游芯片开始不断降价，更为严峻的形势是，MP3 手机的兴起，MP4 的推出迅速拉低价格，并开始使国产 MP3 市场开始受到空前压缩。李乔辉扩大后的工厂有 50 多名工人，以前每个月都有 5.6 千台的出货量，现在只有几百只。无力开发 MP4 的李乔辉开始感受到企业生存的压力。

在深圳的电子行业,许多人有着与李乔辉相似的低成本创业之路:跟随产业机会,低成本切入,以薄利多销为基本经营理念,在实际生产中通过模仿、抄袭,以低价格产品充斥市场获得投机性利润。但是,OEM思维下的大多数企业是没有未来的,它折射出建立在低成本优势之上的中国制造业的整体性困境。

在一定程度上，甚至可以用OEM思维来解释产业规模更大的中国手机产业，在前两年达到国内市场占有率的顶峰后，国内手机企业大面积、迅速的大滑坡。得益于牌照制的保护、依靠大批韩国企业的配套，很多国产手机企业前几年所挣的钱可归功于OEM思维。但现在在国内手机盛极而衰后的回顾是：品牌产业低端、技术与研发能力依然孱弱。

两个代表性产业

MP3 和家具业是两个
OEM 思维阴影下的典型产业

发端于 2001 年并在近几年迅速成长的 MP3 市场是中国低成本制造业的一个缩影,观察这个产业短暂的生命周期或许能让我们理解建立 OEM 思维下的产业困境。

20多年前索尼发明的随身听吸引了人们对随身音乐播放器音质和体积的不断要求。与其它播放器相比,MP3这种以主IC+闪存方式制作的播放器在有着良好音质的同时,还具备着近乎完美的体积和抗震性。最主要的是,由于MP3播放器的特殊性,不用支付专利费,二没有复杂的光、磁、机、电复合生产的要求,技术门槛低,量产容易。

3年前,韩国企业发明了MP3并成功地打进了中国市场,从而催生国内一大批MP3生产商。市场经济时代企业最终目标是以求利润最大化为宗旨,以产品最快速进入市场为前提。一大批企业省略了产品研发程序,直接抄袭韩国企业的款式,从韩

不断依靠低成本夺取市场的中国制造业同时也制造了中国人做企业的一种惯性思维：做一个行业只要能赚点加工费就够了。来料加工是中国制造业最初成长的一种模式，在随后逐年完善了制造产业集群配套之后，境外制造业向中国转移的速度不断加快，OEM(委托代工或贴牌生产)使中国成为世界工厂。

这种思维模式之下兴起了众多产业,并使得这种思维已经演化成为一种企业、产业发展模式。跟随产业机会,低成本切入,以薄利多销为基本经营理念,在实际生产中通过模仿、抄袭,以低价产品充斥市场获得投机性利润。OEM思维下的中国企业只需要赚取加工费就能得到满足,品牌、企业的持续盈利能力是其所无法虑及之事。

但在这种思维之下，产能获得极大释放的同时所伴随的灾害是：一旦遇到国际市场的种种壁垒、专利知识产权诉讼、国内的政策波动或产业升级，大批企业就会出现问題，甚至完全失败。

国、台湾企业那里买来 MP3 解码芯片,并依托国内的配套能力,连产品外壳的模具都不用开发,直接利用市场已有产品的公模为外壳,迅速组装成为成型的产品。

因为采取的是芯片与系统解决方案与国外企业的产品并无太大区别,只要在制造工艺上下点功夫就可以做到与国外产品相差不大的音质。但是,这些企业出于争夺市场的紧迫性,MP3的内部电路设计和用料则是一再“精简”,布线与焊接工艺上杂乱粗糙。近两年市场上涌现了上千种MP3播放器品牌、型号,但真正做到以佳型号进步的,或是真正能称之为新型号的产品屈指可数。一个国产MP3的价格与韩国企业同类型产品的价格相差几倍,但追求音质与良好外观的用户还是大多选择投入洋品牌的怀抱。

不过，尽管国产 MP3 的外形粗糙、音质寒酸，但是依靠低价格与迅速出击的策略，一大批国内 MP3 生产商还是在这一次产业追逐中获得了巨大的利润。

进入 2005 年以来, 市场开始急速的变化、升级, 在 MP3 生产企业最集中的深圳, 一大批企业与李乔辉一样开始面对生与死的考验。一些实力稍强的企业依靠廉价产品出口到东南亚、俄罗斯、非洲等新兴市场而勉力维持。

家具产业是另外一个具有代表性的产业。对技术、资金的要求极其低的家具行业也是在 OEM 思维下蓬勃发展起来的,并成长为接近 100 亿美元的出口行业。但在 2004 年 11 月,美国商务部作出裁决,认定中国对美出口卧室木制家具存在倾销行为,向企业征收 8.64% 的加权平均税率到 198.08% 的惩罚税率不等。在此无意讨论这一裁决公正与否,中国家具低廉的价格是这一裁决无法回避的诱因之一。

除了受到反倾销的壁垒限制之外,更严重的问题来自于专利与知识产权方面的诉讼。家具作为一种结构性的产品,其结构体现的美感与功能、材料与结构等,均具有明显的公开特征,一旦产品面世,其他厂商便可一目了然、轻而易举地进行仿制和

定的差距,但华旗资讯的爱国者“月光宝盒”系列 MP3 产品依然是市场的款经典产品。但是,善于模仿的众多小生产商使国内市场充斥着并非爱国者品牌但同样命名为“月光宝盒”的几百个 MP3 产品。大量 OEM 思维下的企业使得真正志在创新、树品牌的企业在产品开放上变得投鼠忌器。

如果以原始积累的逻辑来判断 OEM 思维的合理性,这种投机性的原始积累无法使任何一个企业获得足够多的利润支撑其向产业纵深的发展,无法建立足够的技术储备,无法前瞻性地开启产业发展新的方向。一旦产业转型来临,大量小企业成群的走向终点。MP3 产业仍然是一个很好的例子,在更加先进的具备影音功能的 MP4 开始取代 MP3 的产业变局中,韩国、台湾企业依然成为领导者,而一大批中国企业因为积累不够,门槛提高而无法跟进。

OEM 思维下的中国制造以更大的产能、更低的价格在全球市场拓展，同时，OEM 思维也使中国制造继续背负价格低廉、质量粗糙的名誉负重前行。所以，几乎看不到 OEM 思维之下的产业的中国品牌，而且也看不到这些产业中成长为足够大的企业。中国家具企业和从业人数均居世界第一，有 5 万多个企业，是世界家具生产大国，但是产值上亿元的企业却是寥寥可数，90% 以上的家具企业只能称得上有品牌符号，没有属于自己的品牌。

改进。众多小企业七八条枪、几万块钱就开始创业,他们无意自己设计款式、无意聘请人员开发新产品,均以抄袭图存。

东莞的家具产销销量居全国之最，当地的一家企业主告诉记者，他的作品厂一共有 20 多名员工，他的新家具之前都是跑到商场、展会上逛逛，记下几款畅销产品的样式，然后以更低的价格投向市场。一位家具企业的负责人告诉记者，在国内整个家具行业，互相抄袭已经成为行业的风气，具体说来就是：小厂仿大厂、大厂仿国外、同类企业互相仿。他有一次到国外参加家私产品展会被拒之门外。东莞家具协会的人士表示，协会下的企业收到越来越多的国外厂商有关专利侵权的起诉。

OEM 思维所不能

OEM 思维下的企业彻底破坏产业生态，使企业无法获得足够多的利润向产业纵深发展

OEM 思维之下造就了多个产业的产量蔚然壮观,一大批中国制造产业集群似乎开始崛起。但是对于产业基本的发展规律而言,OEM 思维下存在着诸多的不能。

以 OEM 的思维做产业，就如同捕鱼不用网，而是用上生态环，将鱼所安生必需繁衍不息的生态环境通通摧毁，可一不可再地获得售价极其低廉的死鱼。2004 年 5 月，记者在调查深圳圳机生产企业状况时，一家企业主对记者说，“我一台 VCD 赚人民币 2 毛钱，一台 DVD 赚人民币 5 块钱。”这个企业主非常自豪于他每个月都有大量的外单向海外新兴市场出货（通过这样的出口方式，进入这样的市场他们不需要负担售后问题）。

大量不追求产品合理利润的企业使得产业的生态环境坏到无以复加的地步。所以,众多依然具有强大市场潜力的行业,几乎没有几家因产业的发展而成长到足够强大。在MP3、家具等行业市场上,即便有几个稍具实力的企业、品牌,也因为市场环境被搅混而无法得到更大的成长。

虽然在音质上与韩国产品存在一



■本报记者 王晶 北京报道

2004年2月,经不住汽车利润诱惑的奥克斯高调进入汽车行业,13个月后来,奥克斯宣布退出,退市之后,奥克斯惹上了麻烦:今年5月中旬,近百名消费者集体反映他们所购买的奥克斯朗杰越野车面临无人负责售后服务之困境。随后,“奥克斯汽车退市事件”引发的诸多问题开始浮出水面,引起社会各界广泛关注(相关报道见本报6月13日29版《奥克斯退市》)。

奥克斯进行多元化投资之初未曾预料会退出车市,更未曾预料退市之后还要为之付出额外的小代价。

6 个退出壁垒”

- ➔ 专业资产
- ➔ 固定成本
- ➔ 战略性退出壁垒
- ➔ 信息壁垒
- ➔ 管理和情感壁垒
- ➔ 政府和社会壁垒

我们把这种代价姑且称为“看不见的成本”，企业往往只有在多元化投资失败后才会突然发现，但是此时它也许比最初进行多元化投资所获得的收益还要高昂——对奥克斯来说，这一事件甚至对其品牌产生负面影响，远超出一笔投资失误的范围。

这“看不见的成本”实质便是产业经济学里所讲的“退出壁垒”，企业在进入新行业时除了考量“进入壁垒”，必须考量与此相关的“退出壁垒”。6月7日，德国西门子通过支付给明基高达3.5亿欧元而把它的全球手机业务转让给明基，为了退出，西门子付出了巨额的代价，这一数字直观地显示出障碍造成的看不见的成本可能会有多大。

奥克斯退市成本几何

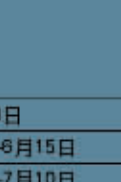
今年5月中旬,近百名消费者集体反映他们所购买的奥克斯朗杰越野车面临无人负责售后服务的困境。如今,该事件仍然没有得到解决。

(下转48版)

(下转 48 版)

2004—2005年度中国杰出营销奖征集案例

AWARD CHINA MARKETING EXCELLENCE 2004 -- 2005



一、活动流程

阶段	时间安排
2004—2005年度中国杰出营销奖启动	2005年4月
中国杰出营销奖新疆分场决赛及颁奖	2005年5月28日
评选推广及案例征集阶段—报名阶段	2005年4月—6月15日
撰写案例报告及案例回收阶段	2005年4月—7月10日
初选阶段	2005年7月15日
决赛及颁奖典礼	2005年8月27日
系列报道	2005年8月—12月
2004年度中国杰出市场营销奖各地研讨会 (上海、深圳、青岛、香港)	2005年8月—12月

二、适用性和评估

所有由各公司和组织机构, 包括个人提交的入选方案, 都是自2003年1月后针对本地市场开发和实施的项目, 并于案例提交时完成成效评估。必须是以中国本地为目标市场, 引证的支持理论和主题概念是可被接受的, 像许多国际品牌产品和服务的某些案例。

三、奖项设置

金奖一名、银奖两名、铜奖三名、优秀奖四名、最佳创新奖一名、最佳成效奖一名

四、评估项目主要标准

1. 市场运作基本原理
2. 整体战略
 - a. 产品运作的基本原理
 - b. 价格策略
 - c. 销售和分销渠道
 - d. 促销
3. 《市场营销》运作的独创性
4. 成效评估
5. 对于市场推广策略涉及的调研、数据、人力和其他推广策略元素的连环作用

五、参选为您带来的收益

- * 获得交流宝贵经验的机会
- * 证明您的能力和成就的绝佳机会
- * 您的成就将获得市场营销专业人士的认可
- * 有趣、刺激、令您获益良多

六、参选为贵公司带来的收获

- * 贵公司在产品或服务推广之卓越成就, 获专业人士的肯定和嘉许
- * 提高贵公司在同业中的声誉及获得社会各界的嘉许
- * 增强贵公司员工士气
- * 借助以下系列宣传活动, 为贵公司及其产品或服务树立良好形象
- * 参与东方卫视、北京电视台、湖南卫视等有关此次奖项的特别节目
- * 获得经济观察报及各大中英文报纸的广泛报道
- * 对于优秀案例, 可集结成册出版, 获得广泛传播

七、参选资格

- * 任何公共或私营机构所推行的市场推广计划
- * 推广计划必须于2003年1月后实施, 并已完满成效评估
- * 参选之推广方案必须足为中国市场而设

八、保密原则

参选案例非经选送单位同意, 主办单位将不得擅自发表; 本次活动不直接向参选企业收取任何费用

下载报名表敬请登陆: www.ecbservice.com.cn

中国杰出营销奖组委会联络方式

联系人: 张琳 陈妍


地址: 北京市东城区兴化东里7号《经济观察报》社

邮编: 100013

电话: 010-64209022/24转150、147 010-64297549

电邮: zhanglin@eco.com.cn chenyan@eco.com.cn

网址: <http://www.ecbservice.com.cn>



经济观察报

The Economist Observer

谈判的博弈之道是种艺术,它的成功并不是消灭冲突,而是如何有效地解决冲突

我为什么要听你的？

■本报记者 漏丹 北京报道

在每一天的生活里,你都在和各种各样的人进行“协商谈判”。你要和孩子协商周末晚上最晚回家的时间,你要和汽车销售员协商一辆奥迪的价格,你要和老板协商加薪问题,如果你想要并购一家公司,你要花大量时间和精力与对方协商收购价格,如果你是政府的外交人员,你还可能代表自己的国家与另一个国家协商贸易纠纷……

谈判或者说博弈的技巧,它的重要性在现代社会日益突显。

你想知道在各种争端解决中胜人一筹吗?你知道如何在谈判过程里出奇制胜,突然一拳击倒对手吗?你知道如何在似乎已经走到没有协商余地的死胡同同时,如何创造性地找到突破口吗?让谈判专家和谈判高手来教你几招。

认清你的对手

中国的人世谈判花了 15 年的时间,而原本可能不必那么长的时间。这在龙永图心里可能会成为一个永远的遗憾。中国在人世谈判中所走的弯路,部分原因归咎于没有认清对手。

“长期以来,我们在 GATT 谈判中,总是采用固定程式——团结第三世界国家,争取第二世界国家,孤立美国。”龙永图说,“我们并没有和美国认真谈过。”

这个战略是“理论上正确,而实践上完全错误”的。不把美国的问题解决好了,中国的人世谈判就不会有进展。

“找到关键的谈判对手,才能制定正确的战略。”1999 年,中国和美国签署入世协议后,多米诺骨牌倒了,其他国家争着和中国签署协议。

认清对手,对多个对手进行优先排序,认清了对手是“哪一个”,还要认清对手是“谁”。

“谈判的基本原则是,如果合作型与合作型谈判,这会是一个共赢的局面;如果竞争型与竞争型谈判,要达到共赢会很难;如果合作型与竞争型谈判,通常情况下,合作型都会处于劣势。”罗仁德说。

如果你在和一个人竞争型的人谈判,要小心,你必须表现得比他更加

具有竞争意识,要比他更加强硬。竞争性谈判一般是一个零和游戏。

这样的谈判可能会产生挤牙膏式的压力,使对方永远存在压价或抬价的幻想。龙永图避免这种情况的做法是:先让手下的人谈,然后渐渐摸清对方的底线,然后亲自出面给出一个一口价。

合作性的谈判是一个共赢的游戏。但是罗仁德教授要提醒你,所谓的共赢,是一个非常危险的词汇。

即便是一个共赢的买卖,你的谈判空间仍然很大,天平仍然会偏向一方。

管理谈判过程

1985 年,美国彼得斯堡的一家美式足球俱乐部里,发生了一场很有意思的球员薪水谈判。

球员弗兰克的代理人正在和球队老板谈判。此前,弗兰克在该球队每年能够拿到 38.5 万美金。一开始,事情进展得非常顺利。代理人要求 1985 年,弗兰克的年薪要达到 52.5 万美金,老板同意了;接着代理人要求这笔年薪必须被保证,老板也同意了;然后代理人要求 1986 年弗兰克的年薪要到 62.5 万美金,老板思考后同意了;接着代理人要求这笔年薪也必须被保证,这下老板不干了,并且否定了之前谈妥的所有条件。谈判彻底崩溃,弗兰克最后到西雅图的一个球队,年薪只有 8.5 万美金。

在这个谈判过程中,哪里不对劲了呢?代理人显得太过贪婪,并且在一次谈判中不断更新自己的要求。而真正的关节在于,“谈判是一个战略沟通的过程”。这也是罗仁德对谈判的定义。你必须很好地管理谈判过程。在任何一个谈判中,你都不能只关注所谈的内容,而忽略了谈判到达了什么地方。

每一位律师都会在谈判之前认为自己已经有了正确的答案,但是事实上,在谈判结束之前,并不存在正确的答案。因此,你需要花更多的时间来制定谈判战略。

在谈判中,在错误的时间提出正确的答案,这个答案就会变成错误

的。

如何使不可谈成为可谈？

在近代历史上,以色列和埃及之间充满仇恨,多次爆发战争。1967 年,以色列在第三次中东战争中占领了埃及的西奈半岛。

但是曾经的美国总统吉米·卡特却使这两个国家在 1979 年签署了和平协议,这是外交史上的一个奇迹。在当时的谈判过程中,卡特发现这两个国家从根本上关心的都是本国的安全问题。因此,1979 年的和平协议中这样规定:以色列撤军西奈半岛,而埃及仅被允许在埃以边境地带部署拥有轻型武装的警察。

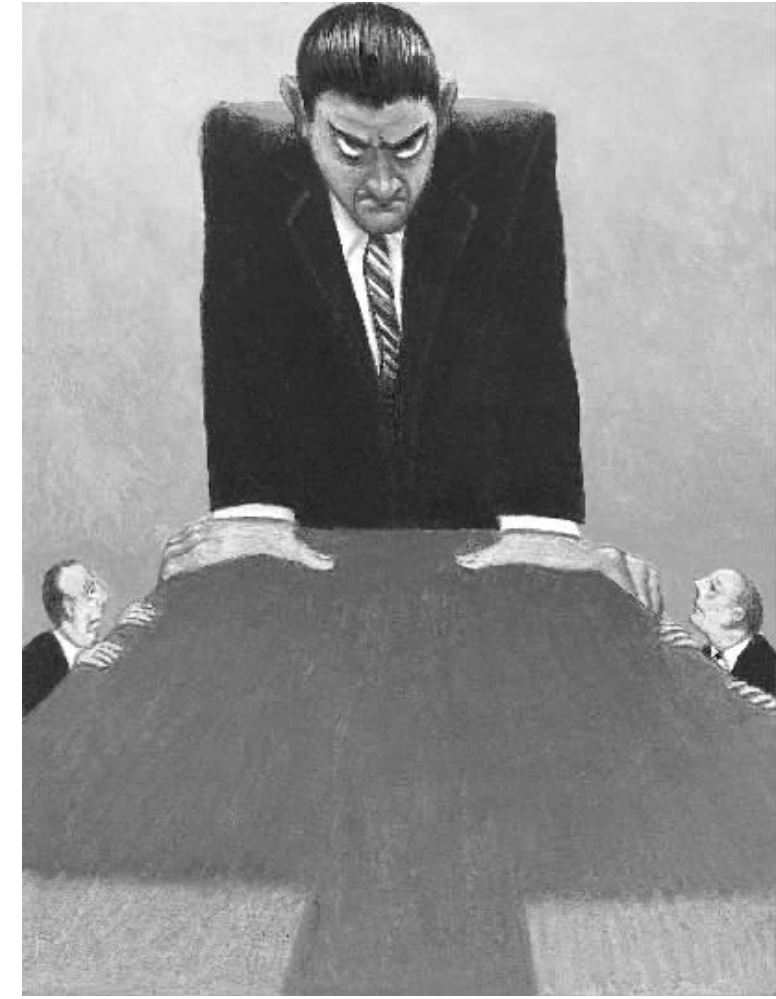
“要走到表象下面去发现别人真正关心的利益和动机。”罗仁德说。

几年前,耐克公司请罗仁德为公司的 300 位销售人员进行谈判培训。为什么呢?原来这些销售人员只懂得销售,而不懂得如何处理销售中出现的争议。

比如,销售人员希望请一家零售店销售耐克的产品,但是这家零售店不愿意。原因是什么呢?原来离这家零售店 50 米外,就有耐克的专卖店。出现这种情况如何解决呢?实际上,零售店是为了规避竞争。罗仁德给出了这样的建议,给零售店一定时间的特权,在这段时间里专门出售一款新品运动鞋,而这款运动鞋在专卖店买不到。

龙永图在人世谈判中也总结出这样一条经验:要对谈判内容排出优先次序。“要知道对自己来说,哪些是可谈的,哪些是不可谈的,哪些是可让的,哪些是不可让的。不单要知道自己的次序,还要知道对手的次序。”

在人世谈判中,1999 年,中国已经非常清楚自己的底线,那就是不能开放资本市场。但是在这个问题上,美国不断施压,甚至给出了一个要求中国开放汇率的时间表。后来,中国渐渐发现,汇率似乎对美国来说非常重要,但美国真正关心的是,中国最有竞争力的产业会不会对美国市场



造成冲击。

在理清了谈判的千头万绪之后,中国人世谈判代表团对三个条款进行了让步,即特保、纺织品配额和非市场经济地位。尽管今天纺织品行业由于配额取消出现了问题,但是龙永图认为当初自己所作出的决定是正确的。“中国入世,停止了美国每年对中国最惠国待遇的审查。把大歧视变成小歧视,这是值得的。而且,与美国的关系是最重要的关系。”

四步走:避免冲突升级

罗仁德教授认为,如果要在谈判中避免冲突升级,要学会下面四步:

➔第一,在谈判一开始,你应该尽量表现得合作,但同时注意不要冒太大的风险。

➔第二,要学会报复,必须学会以牙还牙,不能一味迁就。

➔第三,要学会宽恕和原谅,如果对方真的表现出合作的诚意,你不能再斤斤计较。

➔第四,对谈判的过程保持清醒。

谈判是一种跳舞一样的艺术。罗仁德说:“这种艺术的成功并不是消灭冲突,而是如何有效地解决冲突。”因为我们不可能生活在一个没有冲突的世界里。

商业教育

在游历中学习

■本报记者 陆琼琼 上海报道

“行万里路胜读万卷书”,沃顿商学院当然深谙此道。

GIP(Global Immersion Project)“全球之旅”是沃顿商学院设置的 MBA 课程之一,每年春季期末考试以后成行,今年可供选择的线路有中国、欧盟和南美三条。Frank 幸运地成为“中国行”这个最热门行程的一员,要知道,200 多名学生中只有 40 人入选。“中国是本世纪最有商机的地方,所以我们都争着想来中国看看。”

沃顿总能敏感地把商学院教育与世界热点结合在一起。“眼见为实”的游历式教育甚至能解决学生在思考中的很多疑团。“我们见到了一个真实的中国。来之前我有很多疑问,比如联想收购 IBM 的资金是政府支付的吗?中国的股票为什么会一蹶不振?”虽然短时间的游历并不一定能为 Janet 解惑,但她的确把印象中的中国直观化了。

“国外商学院类似 GIP 这样的课程很多,学生在旅行中的收获比在课堂里学到的还多。”德克萨斯商学院的一位访问学者告诉记者。

这也许与中国的教育方式有关,中国学生的实践能力长时间被忽视,游历成为了一种奢侈。然而擅长“寓教于乐”的西方式教育再次用“国际化视野”的成功案例证明了商学院教育更应该注重实践和视野的培养。

中欧国际工商学院 EMBA 课程主任梁能教授曾经在沃顿商学院求学,他觉得在沃顿学习最大的收益就是“思想方法的训练,找到了解决事情的方向”,而视野必然决定思维。

阅历带给人的不仅是丰富的体验,也能让人的视野更加广阔。相仿的年龄,相似的从业经历,中国 MBA 学生与沃顿学生还有差距吗?

长江商学院的 MBA 学生朱欣觉得沃顿的学生非常职业化:“沃顿学生的国际化视野的确比我们强,他们很关心国际的政治、经济。经历多了视野就不同了,视野广了境界也高了,思想自然就能到达一定高度。”

近年来,中国商学院的国际交流越来越深化。早在 2002 年沃顿的 15 名 EMBA 学生试探性地来中欧交流。双方以一个技术转让费的案例作国际商务模拟谈判,然后由沃顿和中欧的教授共同讲评。这一交流活动在非常短的时间内,使双方把深层次的根深蒂固的文化习惯都表现得非常充分,形成了强烈的冲撞,迫使学员对自己多年来形成的思维方式进行反思。

由于签证等诸多因素的存在,中国商学院学生全球游历可能不像沃顿学生那么方便,但是有不少学院已经感觉到这一趋势。长江商学院副院长李秀娟女士表示:“长江商学院对培养学生的国际化视野投入了很多人力和物力。我们尽量找机会把学生带出国门游历。”

清华大学经济管理学院主管 MBA 教育的学院副院长全允桓认为:“从学校的使命感来说,希望培养出中国乃至世界的商业领袖——而这一切都离不开扎实而富有实效的社会实践。全球游历是一种办法。”

“见识多了,感受自然就多了,对别的文化也更懂得包容和欣赏,这点对学生在将来成为国际性的职业经理人非常重要。”长江 MBA 项目副主任徐庆霄表示。

产业分析

中国 Vc 企业低价被诉倾销、高价被诉垄断,处在这种夹板困境中的中国企业该如何应对？

Vc 企业的夹板困境

■本报记者 李莹 北京报道

一直担心出口价格低廉可能会遭到反倾销诉讼的四家 Ve 企业,在 6 月 1 日这天,突然接到的却是被起诉在美国市场形成垄断的传票。

一些相关企业负责人表达了自己的不平与困惑,“以前我们卖的价格低的时候说我们是倾销,现在价格提高了,怎么反过来又起诉我们是垄断呢?美国市场真是让人无所适从。

而业内人士更担心的是,由于我国的 Ve 出口遵守的是预核签章制度,如果这次反垄断败诉,中国医药保健品进出口商会就有行政干预的嫌疑,那么后果就不只是影响了 Ve 行业本身,甚至可能会牵连到我国预核签章名录中其他 30 多种类型的出口商品,引起一连串不堪设想的连锁反应。

受益者起诉？

被受益者起诉,中国的 Ve 企业感到十分委屈。

与正处在反倾销漩涡中的纺织品不同,这次起诉中国 Ve 企业的两家美国小公司,既不是国外与有竞争关系的同行,也不是声称要保护国内企业和工人利益的某些组织,而是被几家 Ve 生产厂家称为“中国 Ve 出口产品的受益者”。

据公开网站显示,这两家美国公司中,AnimalScienceProducts 是美国得克萨斯州一家成立于 1987 年的小规模私人企业,主要生产畜牧业器具和富含维生素的饲料添加剂,另一家公司名为 TheRanisCompany 的公司则没有任何相关资料信息。并且,这两家公司和被告的中国企业间也并没有直接的贸易往来关系,而只是通过中间商的辗转售后,间接的经营中国出口的维 Ve 原料药产品。

对起诉方的说法,国内企业感到十分冤枉,按照中国医药保健品进出口商会的资料显示,2004 年我国出口到美国的 Ve 平均离岸价格是每公斤 4.57 美元,比全球平均离岸价格 4.63 美元价格还低 0.06 美元,为此,中国企业还几次遭受美国商务部的反倾销指控,中国维生素行业协会也多次接到美国方面发来的律师函。

作为 Vc市场，目前已经是寡头企业的市场，各个企业间能够做到不再与竞争对手进行价格战就共存的情况下,可以采取跟进式的定价方式

而作为下游的受货商,AnimalScienceProducts 和 TheRanisCompany 不但利益不可能受到侵害,反而还是中国 Ve 出口产品的受益者,因此,如今这两个企业宁愿牺牲自己的利益来提出诉讼,让中国企业无法理解。石家庄制药集团下的维生素药业市场部尹经理在接受采访时则气愤地归之为“无理取闹”。甚至有人认为这是美国公司故意挑起贸易战的一种新形式。

中国人民大学经济学教授邓荣霖在接受记者采访时认为,目前中国企业如何应对反垄断方面还缺少经验,容易情绪化,其实无论反倾销还是反垄断,都是市场的正常行为,关键是我们现在对反垄断的认识还存在误区,“实际上并不是因为商品价格高企业才会遭到反垄断诉讼,重要的是要看企业是否利用市场的垄断地位阻碍技术进步,或者几个大企业是否利用优势地位结成联盟,控制市场和价格,阻碍了其他企业参与竞争。”

预核签章的困局

其实,我国之所以对 Ve 实行的是出口预核签章管理,根本原因则是两次国际“Ve 大战”的结果。

1995 年 10 月,国际瑞士罗氏制药有限公司降价,Ve 从每千克 13 美元一直降到 5 美元以下。

在这场大战中,我国的 Ve 出口企业从原先的 26 家减少到主要的 4 家,分别是东北制药总厂、华北制药厂、石家庄制药厂、江苏江山制药厂,形成了国内 Ve 行业的“四大家族”,同时也是这次被起诉的对象。

反垄断对象,它也不可避免地被质疑为使国内四大 Ve 企业串通的组织者。

维生素 C 分会会长乔海利以“什么都不知道”拒绝了记者的采访。如何既能保护本行业中企业的利益,又能规避被起诉行政干预的风险,是行业协会在协调企业矛盾中的一个巧妙定位。

邓荣霖认为,就这个事件中,几家企业不管有没有搞串通,行业协会定期组织同类出口企业坐在一起商讨都是不合适的。“尤其是统一的出口价格,遭到对方质疑不是没有道理,因为几家企业的规模不一样,所在省份不一样,各种成本也不一样,出口价格怎么可能一样呢?”

因此,行业协会应该更多的是为企业提供各种信息,指导、咨询、服

Advertorial |

欧美之风,全新姿态入中国

备受期待的东风悦达起亚全新中级车——“赛拉图”,将于 8 月份在中国市场强力推出。

“赛拉图”是起亚 Cerato 的中文名称,是起亚集团秉承“激情超越梦想”的企业理念,凝聚全球实力,投入 2.4 亿美元,经过 40 个月潜心开发而成的杰作。

Cerato 在欧美市场上获得了非常高的评价。

在加拿大汽车记者协会(AJAC)的评选中,Cerato 从同级别车型中脱颖而出,获得第一。全面有效的高安全设计使得 Cerato 在安全保障上成为同级车中的佼佼者。在美国高速公路安全协会(NHTSA)的冲撞实验中,Cerato 得到了最高标准的评价——5 星级安全认证。

Cerato 具有出色的引擎和动力,实用性、性价比都很高。

Cerato 时尚、动感的品牌个性更是深受欧美消费者的青睐,它融合了时下国际先进的设计元素,大胆前

卫的设计风格,车身棱角分明而犀利,造就了 Cerato 明朗亮丽的外观,其设计精髓在于起亚的全球定位“The Power to Surprise”。

“赛拉图”保留了 Cerato 欧美化品质和风格的同时,针对中国消费者做了多项人性化的改进。在针对中国燃油市场状况、耐久性等方面进行调查后,东风悦达起亚在引擎、悬架及很多细节部分都进行了改进;为了增强“赛拉图”的耐久性,“赛拉图”的刹车系统改为了碟式刹车;增大了齿轮尺寸,增强了排气管材料强度,现在使用的不锈钢材料较以前强度更高、耐用性更好;考虑到中国道路灰尘较严重的具体路况,Cerato 的进风口又进行了相关的改进,这样可以减少一些配件更换的次数。同时发动机也做了相应改进,使其更适合中国消费者的需求。

“赛拉图”在环保方面也做了多项改进。在降低能耗上,东风悦达起亚做了三方面的努力:一是降低车身

自重,二是降低空气阻力,三是提高发动机效率。首先,在钢板材料上进行了改进,降低了重量,同时也减低了噪音,这是“赛拉图”较为独特的设计;其次导流板的设计也降低了风的阻力;采用了效率更高的引擎。这些措施都使得“赛拉图”更为环保,同时也降低了燃料消耗。

中国消费者与这款魅力新车的第一次接触,是在今年的第 11 届上海国际汽车展上。“赛拉图”刚在上海车展上亮相,便震撼全场,连续获得了“最具人气新车”、“最具潜力时尚车型”和“最值得期待车型”等奖项。

“赛拉图”在中国市场的推出,对东风悦达起亚来说,具有非凡的意义。作为介于千里马与远舰之间的一款中级车,“赛拉图”的推出,进一步完善了东风悦达起亚的产品矩阵,使东风悦达起亚的产品线更为完善,及时满足了日趋细化与个性化的中国消费者的独特需求,给消费者更多的产品选择。

创意工业

超级女声：全民娱乐的商业狂欢

■本报特约记者 林嘉澍 北京报道

来自四川德阳的16岁女生张含韵,从2004年“超级女声”季军摇身一变成为印在公交站台广告上的大众偶像；数万女生从周边城市赶来,在“超级女声”成都赛区报名处外排起两三公里的长龙……仿佛一夜之间,所有人的目光都被引向了这款由湖南卫视制作播出、目前已经进入第二年赛季的电视选秀类节目上。连美国主流媒体《今日美国报》也告诉地球那端的读者,在毛泽东的家乡,“超级女声”正准备席卷中国。

“我拼死也要上电视!”无数怀揣着相同梦想的女生,她们坚信自己能够成为那个青涩地笑到最后的胜利者。而与此同时,更多手持遥控器的普通百姓开始端坐在电视机前,像等候好莱坞商业大片那样期盼着“超级女声”的所有环节依次上映——“海选”、“50进20”、“20进10”……“赛区决赛”、“总决赛”。

对于绝大多数陷入狂欢的大众而言,“超级女声”已经成为一场前所未有的电视集体饕餮。

长期以来,中国电视节目始终在收视率和广告之间徘徊,寻找利润点。而“超级女声”的出现,正试图变两点为多点,将传统电视节目并入一条崭新的品牌流水线。

以电视节目为起点构建全能的娱乐品牌,是“超级女声”商业模式的核心。这样的思路,在国内,尚没有可资借鉴的范本。

大众取悦大众

1991年毕业于北京广播学院播音系的夏青是“超级”系列品牌的创意提出者。

“当时我任湖南卫视娱乐频道的节目监制。想做个百姓参与性强、有收视率、有美誉度的节目,也不知道从何下手。”这是夏青在2002年初最大的困惑,也代表了那段时间电视业界普遍的焦虑。

困惑持续到那年夏天,夏青偶然在报纸上看到一篇关于英国“流行偶像”(Pop Idol)节目的报道。

“流行偶像”作为全球电视选秀类节目的鼻祖,由位于英国伦敦的电视节目制作公司 Fremantle Media 制作,2001年10月在美国 ITV 电视网首度面向公众播出,相继捧红了 Will Young 和 Gareth Gates 等英国乐坛新人。

“大众化”被定为“超级女声”品牌辞典里最核心的关键词。在最初的策划会上,主创人员一致认为,放下架子的“超级”品牌将有能力覆盖社会中各个年龄层的观众,成为一个“合家欢”式的大众参与品牌,进而对以家庭为单位的群体产生影响。

和“美国偶像”(American Idol)对选手年龄 16—28 岁的限制相比,“超级女声”的口号显得更加亲民。“想唱就唱”的呼吁吸引到了从4岁到89岁的10万名选手。

和“美国偶像”不同,“超级女声”并不是一个为“造星”而生的运动。”上海天娱传媒董事长助理王柯认为,让观众在收视的过程中获得快乐,才是“超级女声”节目广受欢迎的第一要素。



■IC/供图

以“海选”为噱头的超级

女声并不是一个为“造星”而

生的运动”,大众取悦大众”

才是它的创意王牌

“‘超级女声’是中国大众娱乐的开始。

它本质上不是一个专业级别比赛,而是一个全民参与的娱乐活动,这迥异于强调艺术性及专业性的央视青年电视歌手大奖赛。同时,这个活动并不是靠明星取悦大众,他们打出的是‘大众取悦大众’的创意王牌。制作者将传媒的门槛放低,满足了女生们自我表现的愿望。”中国传媒大学教授、中央电视台市场研究总监袁方对“超级女声”做出了以上解读。

电视品牌运营

根据央视索福瑞提供的31城市调查数据,“超级女声”广州淘汰赛的收视份额在最高时曾突破10%。相比于 CCTV-3 在五一黄金周期间5.04%的收视份额,地方台能够交出这样一份成绩单,已算是天文数字。

像所有成功的传媒产品那样,规模庞大的注意力又被迅速转换为数目可观的商业价值。

“超级女声”2005年度决赛的广告被水到渠成般地预定一空,15秒广告费以11.25万元的高姿态超过央视“新闻联播”后11万元的“标王价”。反观同属湖南卫视旗下的老牌综艺节目“快乐大本营”,其15秒广告报价只有5万元。

同时,作为冠名赞助商,蒙牛乳业和湖南卫视之间的合作则显得更为密切,同时,也拥有更多的互动性。

擅长事件营销的蒙牛曾经在去年凭借

“神舟5号升空”的相关商业运作大幅提高了公司业绩。这次为购买“超级女声”节目冠名权,蒙牛乳业又投入了2800万元。在竞得冠名权后,为了投放“超级女声”标识的公交车体、户外灯箱、平面媒体广告,蒙牛又追加了将近8000万元的投资。而总计超过1亿元的巨资所带来的,是双方品牌价值的共同提升。

袁方认为,“从海选开始的一轮轮选拔,主办方刻意拉长周期,不仅有利于赞助企业深入拓展市场,同时也回过头来帮助‘超级女声’宣传了品牌形象。两者之间可谓互相借力,十分高明。”

另一方面,手机短信息已经成为电视节目主要利润来源。在“超级女声”长沙赛区决赛的当晚,观众累计奉上了超过27万条短信选票。据今年刚和“超级女声”展开合作的“灵迅互动”(特服号8006)透露,每月仅短信投票和声讯电话投票这两项业务,就能为公司带来超过2000万元的营业额。

而所有的这些商业模式,早在两年前,便已经有过“试水”。

2003年,湖南卫视娱乐频道推出了“超级男声”活动作为探路石。

在“50进20”的环节,“咽立爽”品牌中途提出成为冠名赞助商的强烈意愿。这样的情况,在湖南当地的大型活动中从未出现过。

“中国偶像”

“超级”品牌的华丽转身,在2004年天娱传媒加入之后平稳地拉开了帷幕。

上海天娱传媒有限公司由湖南广电集团全资控股,2004年5月24日在上海注册成立。天娱公司持有的品牌包括“超级女声”、“超级男声”、“星姐选举”,负责品牌活动的全程运营,代理所有艺人相关产品的开发和制作发行。高频度的创新和改制,早已成为湖南广电系统的标志之一。“从电视节目、艺人合约到唱片、图书、网络等项目,都是整个‘超级女声’文化产业链中不可或缺的一环。”上海天娱传媒有限公司董事长

助理王柯反复强调其不同以往的运作模式,“‘超级女声’的品牌持有人是天娱传媒,我们和湖南卫视之间是品牌授权的关系。天娱的业务范围并不仅仅停留于目前为外界所熟知的艺人包装。”

“‘超级女声’在日后授权给其他电视机构也不是不可能,湖南卫视对于我们来说只是一家合作媒体。”王鹏的回答凸显天娱公司在商业运作上的锐意。

传统的电视品牌构架中,各种类型的内容创新和商业推广,最终目的无外乎提高收视率,并据此增加广告收益。而在“超级女声”的品牌布局中,广告的地位却得到了颠覆性的削弱。

天娱传媒董事长助理王柯为此做了一个形象的类比,“在我看来,‘超级女声’并不仅仅是一个活动。它是一个品牌。这个品牌在电视媒介上体现出来的是电视节目,在唱片业中体现出来的是一张唱片,在演艺事业方面体现出来的是许多艺人。”

“我们需要的是真正意义上的‘多元化’。”董事长王鹏说。

显然,对于天娱公司而言,盈利的要点并不在于广告。在美国成熟的商业环境中,“美国偶像”品牌方才打响,就会有大量的商业伙伴跟进加盟。面对国外同行庞大的商业版图,“超级女声”同样在国内尚未成熟的商业环境中实现着自己的品牌理想。

6万册记载上届活动花絮的图书《超级女声——快乐记事本》,15万张“超级女声”安又琪同名专辑,27万条在长沙赛区决赛当晚划过夜空的投票短信,20亿包印有“超级女声”卡通标志和代言人张含韵甜美笑容的蒙牛酸酸乳……以上数据已经向公众和同行证明了“超级女声”身为娱乐品牌的与众不同之处。同时,更多基于网络等新型媒体的商业探索,也正在天娱公司内部有条不紊地展开。

2005年,当我们再度乐此不疲地浸淫于“想唱就唱”的粉色汪洋,进入第二季的“超级女声”早已开始有条不紊地将这张贴上了娱乐品牌标识的商业梦网织织越大。

链接：

美国偶像

依靠“流行偶像”发家致富的 Fremantle Media 公司,从2001年开始已经在全球30多个国家制作了本土化的同类型节目。其中,光是凭借“美国偶像”节目一项,就已经从福克斯(Fox)娱乐集团的口袋里掏走了超过7500万美元的授权费用。

在第四季“美国偶像”总计12周的播放周期中,美国观众向作为合作方的手机运营商 Cingular Wireless 发送了4150万条短信,并创下美国无线通信史上单项活动短信纪录的新高。2004年,持续高烧的美国消费者在“美国偶像”的授权产品上花去了2.15亿万美金——产品涵盖玩具、糖果、商业卡、电子游戏、杂志、图书等35个大类。四年来,“偶像”系列品牌产品的全球累计销售额已经高达10亿美元。

电影

当电影遇到玩具

■霍侃/文

“星战迷”们对星战玩具的热情能验证中国已经进入电影衍生品消费时代的预言吗?

《星球前传Ⅲ:西斯的复仇》上映后20天,北京华星国际影城不过卖出了5把1600元的光剑,十几个310元的Yoda卡通玩具,一些60元的小玩具和35元的卡通笔。

“星战和其他电影的衍生产品在国内的市场并不好。”清华大学新闻与传播学院影视传播研究中心主任尹鸿这样评价。

的确,对于电影后产品的诱人的金矿,目前国内电影公司还很少有市场开发,规模销售尚未“热启动”。

美国的电影后产品开发几乎最大限度地开发了放映之外的一切下游产品,包括DVD、音乐磁带、图书、游戏、文具、玩具、服装等。调查表明,美国每年的电影票房收入是70亿美元,但其份额仅占美国电影产业的27%,而电影后产品收入占73%,后产品收入往往是一部电影票房收入的2到3倍。

乔治·卢卡斯正是电影后产品最大的获益者。1977年的《星球大战:新希望》让30岁的卢卡斯成为富翁。据统计,从1977年第一部《星球大战》推出以来,“星战”系列的票房总收入已经超过了160亿美元,但是其后产品收入是更令人惊讶的150亿美元。

在我国,电影院票房每年约为8亿元人民币,占中国电影业总收入的90%到95%,几乎没有开发电影后产品。因此,20世纪福克斯公司的一位制片人曾这样形容中国的影视市场:“它不只是座金矿,简直就是一座未开发的钻石矿。”

北京新画面影业有限公司曾做过一些开发电影后产品的尝试。2002年该公司发行的电影《英雄》出过小说、漫画、邮票等衍生产品,还以1780万元出售VCD、DVD内地音像版权,此举当时被称为中国电影后产品开发的转折点,预示着“后电影时代”的到来。

对此,该公司总经理余玉熙说:“目前国内电影后产品市场还是不太正规,也不具规模,所以我们也开发很少。”

北京影院玩具店的老板贾先生用下面这个不等式形象地描述了目前国内的电影后产品市场:看的>关注的>询问的>购买的>持续购买的,“基本处于雷声大雨点小的阶段”。

尹鸿认为:“电影后产品市场没有培育起来,价格不是主要问题,主要还是没有消费习惯,最根本要把年轻、有活力、追求附加值的青少年吸引进电影院。”

余玉熙还指出了更深层的原因:“以前电影在中国还不是产业,更谈不上有后产品市场;而且缺乏开发设计方面的经验和人才。”

另外,在美国,几乎所有影院都有电影后产品专卖店,但在国内却并不多见。销售渠道不畅通,产品开发出也没人消费。

对于电影后产品市场的规范发展,余玉熙强调:“市场起码要制定一些规则,要尊重版权方,与相关产业合作的所谓的后产品开发才能发展下去。”



星战中的Yoda大师玩具是最受欢迎的电影后产品之一

Advertorial |

爱丽舍,以“家”为本

在开放的现代商品社会,“私家车”正在以日新月异的发展速度成为汽车细分市场里一个最有竞争力的字眼,这使得越来越多的汽车厂家都挖空心思要在“家庭车”这锅汤里分得一杯羹。

但究竟什么样的家庭车能够同时满足全家人对于“美观大方、温馨舒适、动力强劲、经济实用、安全可靠”这几大要素的不同需求。参加东风雪铁龙“龙腾天下——爱丽舍中华民居行”大型试驾的记者不仅充分验证了这样一个事实:和久经考验的富康一样,爱丽舍也是一款可以让你没有任何后顾之忧之忱行驶在中国大地上的车型,更让这些经常与车打交道的“老记”们感受到了爱丽舍这个流动的“家”带来的舒适与安全、经济与实惠。

家庭车必备要素之一:美观大方

05款爱丽舍是东风雪铁龙在今年上海车展前夕推出的一款改款车,它在保持原有爱丽舍精致优雅、流畅时尚外型的同时,将深受消费者喜爱的极具运动风格的水晶外观造型后组合尾灯,全部换装到05款爱丽舍全系车型上,晶莹剔透的后组合尾灯与水晶前大灯遥相呼应,与爱丽舍精致优雅的品质相得益彰。

爱丽舍上市之初,即以“精致生活,精彩演绎”的广告语为符合国人审美标准的流线型车身使爱丽舍备受瞩目,2005款爱丽舍在原有基础上精心改进,使其整体感觉更为优雅大方,更有“面子”。

家庭车必备要素之二:温馨舒适

针对中国私家车用户对轿车内饰的喜爱和偏好,05款爱丽舍最突

出的亮点就是全系车型采用了全新的浅色内饰,使座舱显得更加明亮、更时尚、更舒适,营造出明亮、温馨的驾乘空间。而仪表板和门扶手上配以新型木纹装饰,白底组合仪表、镀铬手动变速杆手柄、空调旋钮周围金属质感喷漆处理,既给人一种赏心悦目的感觉,又能体现出05款爱丽舍给用户带来的高品质舒适享受。

在舒适性方面,爱丽舍秉承了雪铁龙独有的四轮独立悬挂技术和后轮随动转向技术,可以有效将容易导致乘车者眩晕的水平摇晃变成上下颠簸,有效减少车辆在急转弯时的转弯半径,保证车辆不侧倾、不用尾,保证了车辆的良好操控性和稳定性,令乘坐后排的乘客倍感舒适。

家庭车必备要素之三:动力强劲

05款爱丽舍除基本型X继续采用8V发动机外,其余车型均配备的是“高能、低耗、小型化”的16V发动机,其最大功率为78千瓦,最大扭矩为142牛·米,是目前国内1.6升所有发动机中动力最强劲的一款。油耗低,也意味着低排放,X级车型满足欧洲2号排放法规,其它高端车型均可轻松满足欧洲3号排放法规。

同时,05款爱丽舍还设置了一款基本型的自动挡车型,以满足一部分低端车用户对自动挡的需求。

家庭车必备要素之四:经济实用

爱丽舍目前的市场指导价是9.38万元-12.28万元,基本满足中档收入家庭对家庭车的需求。同时,在油价日渐提升的现实面前,爱丽舍的燃油经济性和维修保养成本的低廉,极大地减轻了家庭养车的费用支出,最受喜好精打细算的家庭主妇的欢

迎。同时,东风雪铁龙历经考验的品牌信誉,遍布全国各地的维修服务网点和周到细致的服务,也让用户买车放心、用车安心。配备的16V发动机特点是油耗非常低,经过参加“龙腾天下——爱丽舍中华民居行”试驾活动的记者的实践测定,SX和VIP车型,90公里等速行驶时百公里的油耗手动挡仅为6.1升,自动挡为6.2升,实现了大功率与高经济性的和谐统一。

家庭车必备要素之五:安全可靠

在安全配置方面,采用高强度整体承载式车身的05款爱丽舍,其ABS系统中除带电子制动力分配系统EBD外还增加了紧急制动助力功能BA,既能保持对方向的有效控制,又能缩短制动距离,改善了制动效果。同时,05款爱丽舍还在后排中间增加了两点式安全带,提高了后排中间乘客特别是有小孩的家庭用车的安全性。另外05款爱丽舍的车身所有覆盖件均采用镀锌钢板,防腐蚀时间较一般钢板更长。

爱丽舍的每一次改变,都是为满足中国消费者的喜好而改变,都是为向家庭车更加贴近而改变,都是为尽量满足购车家庭所有人的意愿而改变。如果说宝来是一款真正的“驾驶者之车”,那么05款爱丽舍却可以说是“最适合中国的家庭车”,是一款以“家”为本的家庭车,因为不论是在舒适性还是操控性上,也不论是在空间设计和安全配置上,爱丽舍几乎面面俱到:既照顾了驾驶者的动力所需,又考虑到了老人孩子的舒适要求,还为主管家庭经济大权的家庭主妇的日后花销精打细算,以“家”为本的05款爱丽舍能不让人心动吗?

GOLF 高球資訊

★海口美视五月花国际高尔夫球会

惊喜价：四款优惠套餐（有效期至2005年9月30日止）

A款：一球一晚套餐（即打一场球住一晚）780元/人·间
B款：一球二晚套餐（即打一场球住二晚）1100元/人·间
C款：二球一晚套餐（即打二场球住一晚）1220元/人·间
D款：二球二晚套餐（即打二场球住二晚）1480元/人·间

1、以上套餐：含美视五月花酒店五星级客房一间（单标或双标），早餐（双人西式套餐），18洞果岭费、球童费、保险费。（特别提示：双人入住，不打球者免房费、早餐费）

2、四人以上成行可免机场接送费用。

资讯提供：海南美视国际旅行社有限公司

网 站：www.hainangolf.com

咨询热线：0898-68558811 13707505999（24小时）尹先生

★学习高尔夫,由您设计目标,SGA帮您实现!

来自澳大利亚的拥有十年以上专业培训经验的SGA专家教练组为您提供全面的高尔夫培训服务。SGA所有任职教练均有澳大利亚P.G.A职业背景,并在亚洲和澳大利亚等地区有着广泛的培训管理与巡回赛经验。

SGA的专家会根据学员的不同情况综合评估分析学员目前的水平与状况,与学员一起确定学习的方向,制定出个性化的培训方案,这些方案会对学员今后训练与学习起方向性的指导作用。每次课程结束后,教练会为学员写下本次课的学习内容、练习方法及作业等,用来帮助学员平时的运动训练,确保学员能够完全领悟培训内容并正确练习,不断提高!

SGA专业化的教学团队是您提高球技的保证!

资讯提供:SGA 北京环宇升华国际文化传播有限公司

SGA网站:www.SGA-China.com

咨询热线:010-65077389 (0)13021183191(24小时)

培训地点:北京朝阳广济堂高尔夫俱乐部
北京香江高尔夫俱乐部
天津瑞景高尔夫俱乐部

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

咨询热线:64241503 联系人:王怡 杨轶
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:eeegolf@vip.sina.com

传播与行销

品牌的成长烦恼

——访奥美整合行销传播集团大中华区董事长宋秩铭

■本报记者 王晶 北京报道

奥美整合行销传播集团大中华区董事长宋秩铭被中国广告界誉为“中国的奥格威”，这个温文尔雅的台湾人十分谦逊地看待这一评价，“我只是代表奥美进入中国内地而已，发挥影响力的应该是奥美。”

从1986年开始，宋秩铭把奥美广告引进了内地，在京、沪、穗三大城市落地生根，兼跨公关、直销，组成了奥美传播集团。某种程度上说，带给中国广告界先进广告理念和方法的奥美是一所当之无愧的黄埔军校。

将近20年过去，奥美著名的“360度品牌管理”对中国业界的影响已经初见效果，宋秩铭说很欣喜地看到，许多国内公司虽然没有系统的理论，但是已经在朝这个方向行事。

访谈

问：奥美在服务国际品牌的过程中，是否也思考过自己作为国际品牌要取得在中国本地化成功的关键是什么？

答：国际品牌变成本地的品牌，一是要跟本地消费者建立完整的关系，二是要由本地员工主导公司经营方向。对于奥美来说，必须是从两个角度实现本地化，第一是本土客户经营的比例，我们现在本土客户比例是50%，未来希望是70%；第二，目前本地员工在第一级、第二级的经营层中占据10%份额，我想应该达到80%。我想必须还有20%是外籍人员。这和我们的客户结构有关，国际性客户还是需要老外来做。我们是服务业，而这是客户服务的基本原则，文化上、心理上的认同让沟通更方便。不过客户结构在随时变化，我们也会相应进行调整，特别是本地客户的国际化，比如联想收购IBM的PC，负责人都是老外，那么我们服务联想都是老外。

问：开拓本土客户是否遇到过

一些怎样的困难？

答：本土客户对我们期望太大，以为我们什么问题如形象策略、商业策略等都可以帮助解决，但是毕竟作为一个传播公司我们只是协助客户建立品牌。在建立品牌形象过程中，奥美只起其中之一的作用。我们如果全盘都去协助，那我们就不是广告公司了，而是管理顾问或者营销顾问。在这一认识点上，奥美与本土客户磨合需要一个过程。另外，广告公司是一个服务性质的公司，决策是在客户自己，双方形成共识。这也是一个磨合的过程，客户不会因为说市场表现不好而怀疑奥美的能力，也不会因为奥美客户服务人员的流失而不给与体谅。

问：许多崛起的本土企业在创立品牌之初时借助于广告的力量获得了知名度上的一定成功，因此有些本土企业将广告与品牌经营混为一谈，您认为要打造一个百年品牌，如何才是正确的品牌经营方式？广告在其中的角色又该如何把握和利用？

答：广告在品牌塑造中很重要，特别是中国市场特性如此，中国市场很大，要覆盖那么多的城市，做品牌必须要用广告先去做推广。而且中国受众对于广告有很大程度的信赖。一般说来，在消费品类企业中这种方法可行。但广告在品牌塑造中也不是绝对的重要，有些企业产品特殊，例如远大空调、三一重工这样的企业在全世界都不做广告，基本上是靠销售人员去做市场。

问：您认为这些跨国公司在中国是否存在一些品牌管理的新问题？比如现在中国消费者的消费情绪已经由十几年前对洋品牌的崇拜到现在趋于理性的变化，特别是最近一些企业暴出比较负面的质量问题，这些洋品牌甚至因此受到消费者的质疑。



■本报记者 董鑫/摄

虽然许多国内公司尚未掌握 360 度品牌管理 的系统理论，但是已经在朝这个方向行事

答：外资企业碰到的品牌问题还不是这个问题，相对而言，外资企业在中国企业经营其成本如原料、通路关系仍然较高，那么如何去降低成本与本地企业竞争就是重要的问题。他们刚进中国时借着国外品牌的优势，借着产品质量的优势很快取得了市场，但是随着中国企业的快速发展，产品品质差异化日渐缩小，在这种情况下，价钱就成为重要的竞争因素。国内品牌掌握的通路关系比国外品牌好很多，这对于外资企业而言是必须面对的很大挑战，而成本因素、通路因素很多时候影响到其投资品牌经营上的资源就不够。这个情况

下，国内品牌在建立品牌过程中更有计划性、更系统，就很有机会与国外品牌竞争。

这个问题特别偏重品质差异小的大众消费品，竞争越接近，品牌越突出。雕牌的成功就在于品质接近宝洁的产品，凭借成本的优势和品牌灌入的情感因素，获得了竞争优势。

问：很多本土企业与跨国公司都在公司品牌与产品品牌的结合上有一些困惑，您认为如何权衡这两者的关系？怎样把握好两者的平衡？

答：这个问题有历史的背景，内地在改革开放初期经营以厂为主，不是以产品品牌为主，而且很多国营企业老板出于仕途原因，都在忙于建立国营企业的知名度，这个都是非商业的做法。清晰的商业策略就是行销、传播上把公司品牌放一边，把产品做好，有了这样的几个产品品牌，企业品牌就形成了。对公司品牌，基本上注重其公益角色。

看不见的成本

(上接 45 版)

在电话采访中，奥克斯集团新闻发言人黄江伟说：“消费者是与经销商签订的购车合同，大连经销商关门后导致消费者的售后得不到保证，作为生产企业，奥克斯目前仍然在与经销商协商，打算采取比较彻底的解决方法来处理退市后的善后问题。”

据悉，目前奥克斯原动力 SUV 和皮卡已卖出近 2000 辆。当记者问及处理善后问题大概的费用是多少时，黄江伟说奥克斯无法提供所有的预算。

根据有媒体报道的奥克斯给出的“服务外包”方案——即每辆车付给经销商一笔费用，将保修期服务包干给经销商，奥克斯根据每月平均维修费用给出了 1500 元两年一次性买断的价格，黄江伟表示，由于奥克斯在全国并不是一个经销商，而全国各地的维修价格以及零配件销售价格存在差异，因而买断的价格无法统一来进行测算。

奥克斯退市必须支付的成本除了给经销商保修期的服务费用之外，还包括什么费用？上海大学史学东教授这样分析说：“首先是厂房、生产设备的净资产损失。奥克斯关掉做汽车的工厂，必然就有相关技术人员与工人安置问题，那么应该包括裁员的费用。此外，奥克斯与上下游企业之间产生的费用，例如签订的零部件采购、汽车代销合同现在肯定违约，而违约就必然涉及到违约赔偿。如果说重要零配件无法获得，那么奥克斯还必须为消费者继续生产或者委托生产那些零配件。除此，如果生产有库存，那么还有库存带来的成本。

黄江伟则告诉记者，奥克斯做汽车是“以销定产”，不存在库存，销售出的那些经济型汽车都是整车装配，所用的零配件都是从国内各个生产企业获得的，不存在继续生产重要零配件的问题。退市后的成本虽然无从计算，不争的事实是奥克斯绝对要为此付出不小的代价。黄江伟告诉记者惟一的数字是——奥克斯做汽车的净损失已经是 4000 万。“当时作决策时确实也没有考虑过这些问题，没有料想这么短时间退出。”黄江伟说。

竞争战略中的“退出壁垒”

史学东教授说，从产业经济学来讲，任何一个企业在进入新行业时都要考虑“退出壁垒”的因素。“奥克斯进入

车市冒险性强，没有考虑清楚，可能太乐观。”他这样评价说。

长江商学院的一位教授也对记者发出了同样的感慨：“奥克斯低估了风险，中国企业在面对许多暴利的诱惑时都在简单追逐机会，都认为错过了机会就错过了发财的机会。它们往往缺乏严谨的决策过程与科学的决策方法。”

正如存在进入壁垒，也存在着退出壁垒。这应该是企业进入新行业时一个基本的思考。哈佛商学院著名教授迈克尔·波特在《竞争战略》中如下分析了“退出壁垒”，他认为退出壁垒主要包括：

专业资产：如果企业某项业务的资产对特定业务、企业或使用的地方是高度专业化的，这就降低了企业投资的清算价值从而产生退出壁垒，专用的资产要么必须卖给那些打算经营同样业务的企业，要么迅速贬值而必须被废弃。

固定成本：包括劳工协议、重新安置、备用零件维修等退出成本过高。在许多情况下，企业要履行与另一个企业的一些合同，必须要支付这些成本。经常还有一些隐藏的退出成本。比如，为了保证退出之后一些老客户可以得到零件，必须制造出一部分备用产品，这个要求带来的损失经过折算，也是退出的固定成本。又比如，在 TCL-阿尔卡特合资失败之后，TCL 将对阿尔卡特的法方员工全部退回阿尔卡特，因为这些员工成本高昂，而且有着严格的劳工协议无法解雇。

战略性退出壁垒：同一公司不同事业间，在形象、营销能力、金融市场等筹资能力、设施共享等方面的相互关系。即使从经济角度上看某一项特定业务，多元化企业不存在退出壁垒，但以整体战略的观点来看，这项业务对企业至关重要，因此它仍然可能面临壁垒。在奥克斯案例中，因为不能为已经售出的汽车提供妥善的售后服务，公司形象以及品牌在其他产品上的声誉也受到了负面影响。

其他的退出壁垒还包括：**信息壁垒、管理和情感壁垒以及政府和社会壁垒**等。一些知名企业如 TCL 及联想正在进行海外并购，它们在国外可能遇到“政府和社会壁垒”，比如，在国外，由于政府对就业的关注和担心对当地社区的影响，关闭一个企业几乎是不可能的。进行海外并购的中国企业，在这一项上也可能遭遇巨大的看不见的成本。

6.1大限京城豪宅路在何方？
荣尊堡国际化视野引领豪宅新趋向

进入6月，如同阴晴不定的天气一般，北京楼市也处下一个动荡不安的时段。随着国家宏观调控政策的宏观调控打压房地产泡沫，上海、杭州等地的房价应声而落，北京的房价是看涨还是看跌？市场上观望的气氛愈来愈浓，消费者持币待购的心理也三起三落。在这样的市场环境下，房价到底向何处去？不仅一些短线炒作的开发商三缄其口，就连各路专家学者也都莫衷一是。

然而，就在这样一个扑朔迷离的背景之下，位于亚奥核心区的价格每建筑平米高达15000元的荣尊堡国际俱乐部公寓却异军突起。随着中国入世，北京成功，政府投资1800亿打造新北京，亚奥地区作为未来极具国际化魅力的地区，荣尊堡作为该地区昂贵的高档公寓，近期却接二连三传出大单订购的消息。

与其它楼盘的订购客户不同的是，这些客户全部是眼光独特的外籍人士，不是因为低价折扣而组织在一起，也不是为了与开发商谈判补充协议。作为京城拥有世界级俱乐部会员身份的豪宅，荣尊堡以其无可争辩的地理位置，独一无二的景观优势，高贵典雅的装修设计，超凡脱俗的俱乐部活动，国际水准的金钥匙物业管理服务征服了这些远方的客人。

据透露，在四、五月间，荣尊堡外籍人士的成交量呈扩大趋势并占成交量相当大的比例，其中美国籍客户当日就成交了62套，英国籍客户成交28套，其它欧洲国家的客户约有30余套，据其中一位美国籍约买人讲，荣尊堡的房子已经和欧美的公寓式豪宅没什么差距，有些地方甚至有过之而无不及。

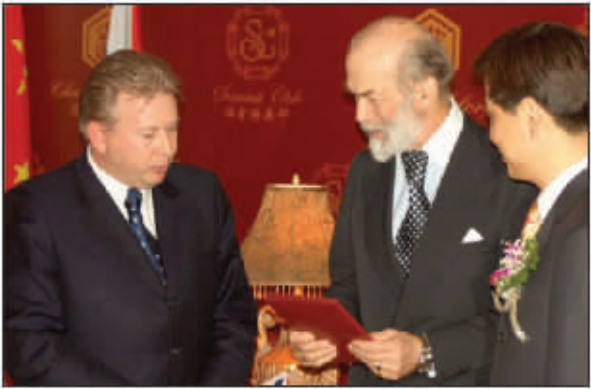
近一段时间以来，荣尊堡国际俱乐部几乎成为高端媒体的焦点，在荣尊堡国际俱乐部副大堂先后举办了拉丁舞王吴冠军私人表演、中加索康作高品质、奥地利音乐女神与皇者都琴演奏会、亚洲文化交流联谊会、英国皇室企业峰会、冰岛总统亲率的商务考察团等一系列高端文化、商务交流活动。



峰会俱乐部收藏的“皇者”钢琴



冰岛总裁格雷姆松先生（图中）成为峰会俱乐部名誉会员



英国麦克尔亲王（图中）成为峰会俱乐部名誉会员

可以说，在北京的房地产市场里，特别是高档豪华公寓，能拥有如此高频率、高水准的运作，这不仅仅体现了一个开发商的实力和经营理念，更体现荣尊堡业主卓而不凡的生活方式，这一点尤其得到国际市场的认可，其中，冰岛商务考察团还将在7月份组织一个近百人的团体前来置业，而荣尊堡业主暨峰会俱乐部的会员也将组团回访冰岛。

荣尊堡国际化营销的成功给了我们启示。只注重炒作概念的豪宅最终将退出历史舞台。而那些贵族内政，切实做好品质和提升生活品位的项目，它们大行其道时代终于到来了。

■ 图片提供 / 峰会俱乐部 文 / 赵文轩

8th
第八届成都国际汽车展览会
THE 8TH ANNUAL CHENGDU INTERNATIONAL AUTO SHOW 2005

THE 8TH ANNUAL
CHENGDU INTERNATIONAL
AUTO SHOW 2005

■成都市人民政府主办

■展览地点：中国·成都世纪城新国际会展中心

■展览时间：2005年9月16日——9月25日

Sponsored By Chengdu Municipal Government

Add: New International Convention & Exposition Center Chengdu Century City

新场馆·新车展·新形象

如需更多信息，请与我们联系：

组委会办公室地址：中国成都市沙湾路258号
成都国际展览中心六楼展览公司

邮编：610031

Http://www.c-cias@126.com

电话：86-28-87703909 87703919 87700587

传真：86-28-87703908

联系人：查云、陈华诺、罗凌、聂孜、黎秀娟

■李孜/文

4:0, 世界杯欧洲区预选赛上,荷兰拿下芬兰。这是荷兰国家队换帅之后11场不败战绩中的第8场胜利,也是荷兰队的历史最佳开局,并且这一纪录还在延伸。教练席上,那个一手缔造这项新纪录的男人西装笔挺,眼神坚定。

十年之前,他最后一次穿越米兰圣西罗球场,八万五千名现场球迷起立,无数球迷掩面而泣,目送他挥别绿茵场。在他离开俱乐部时,一位工作人员的孩子拉着他,哭得很伤心:“马尔科,你别走,我会想你的!”

十年了,他的名字成为传奇的代名词。因为他的精湛技术,因为他艺术家般的优雅姿态,同时他又是易碎的,他不可复制地存在着,不断被人想起。

十年之后,他已年过四十。当年三剑客中最英俊的那一个,现在是荷兰国家队主教练范·巴斯滕。

殇

范·巴斯滕在绿茵场上留给无数球迷的最后记忆,是十几年前架着双拐在米兰训练的情景。当时巴斯滕手拄双拐,却用一只脚颠着球,这个画面让无数球迷唏嘘不已。

此时他刚做完第三次脚踝手术。作为技术型前锋,巴斯滕是一等一的高手,他仿佛天生就注定是后卫们的噩梦,对手只有通过铲球,拉扯来阻止巴斯滕靠近球门。

还在阿贾克斯的时候,他就被克鲁伊夫钦定为自己的接班人。那时,荷兰历史上最具影响的传奇人物克鲁伊夫已经代表巴塞罗那进行了告别赛,面对既成的偶像真空,巴斯滕被认为将扛起荷兰足球的旗帜。那年,他才十六岁。

第一次走上荷甲赛场,他作为克鲁伊夫的替补,一得到上场机会就很快进球;21岁时,他第一次成为荷甲最佳射手,并开始霸占这一位置长达四年之久;22岁时,他在26场比赛中打进37个球,以惊人的进球率荣膺欧洲最佳射手。在阿贾克斯的六个赛季,他出场143次,进球128个,帮助阿贾克斯获得四个联赛冠军、三座荷兰杯以及一座欧洲优胜者杯。

随后,他加盟意大利AC米兰,开始登上欧洲舞台的中心。在那里,他与同胞古力特和里杰卡尔德一起,并称“荷兰三剑客”,为AC米兰三夺联赛冠军,两次捧得冠军杯冠军——那是米兰王朝的黄金时代。

数不胜数的个人荣誉将他永久载入足球史册,完美的踢球风格为他赢

橙衣主教范·巴斯滕



■IC/供图

来亿万球迷。他技术全面,姿态优雅,像精灵,凝聚了荷兰足球骄傲而高贵的贵族气质。他是天生射手,在门前,他鱼跃冲顶,利用草地弹射,脚后跟轻挑,当然,还包括1988年欧洲杯决赛上那个石破天惊的零度角射门。

欧洲杯让他在国际舞台彻底绽放,同时也是他国际赛场的终点站。1992年欧洲杯半决赛,当荷兰与丹麦打成2:2时,惊心动魄的点球大战就此拉开,十二码成了天堂和地狱的距离。巴斯滕第二个出场,另一个传奇人物舒梅切尔扑出了巴斯滕的点球。这是丹麦人在欧洲杯上创造的童话,这个童话里有欢笑和惊喜,没有人在意巴斯滕的这一次失利,巴斯滕或许也没想到,自己永远没有机会弥补这个天大的遗憾。

这是巴斯滕最后一次身穿橙色球衣站在球场上。这年,巴斯滕才28岁,随后他回到意甲赛场继续飞翔。12月意甲的一场比赛中,他遭到对手的粗暴铲球,整个身体平行飞起半人多高,本已脆弱的右脚踝严重撕裂,随之断裂的是巴斯滕的职业生涯。

八个月漫长的等待之后,他再次回到赛场,却在不久之后再遭重创。冷血的对手没有怜悯这个天才,1993年的冠军杯决赛,法国马赛队后卫的一个背后铲球再次使巴斯滕倒下。

目前被足球界认可的一个说法是,巴斯滕的悲剧震惊整个足坛,这位天才的苦痛造福了后来者,国际足联将背后铲球认定为严重违规行为,裁判可以当场出示红牌罚下铲球者。

然而,迟来的决定已经无法挽回巴斯滕独一无二的脚踝。

身体复原遥遥无期。正处当打之年的巴斯滕开始缺席一场场重要的比赛,也彻底无缘1994年世界杯。“我想哭,却哭不出来。”巴斯滕伤心欲绝,漫长的等待使他感到绝望,终于,他做出了一个令无数人感到痛心的决定。

“很简单的一句话,我决定退役。”时间是1995年8月17日,从电视里听到这句话是在炎炎夏日的傍晚,那时空气凝固,蝉在树上叫。

AC米兰的副主席加里亚尼说,巴斯滕的退役,使得足球世界失去了自己的达芬奇。

回归

现在,巴斯滕回来了。

刚宣布退役时,许多人劝他复出,巴斯滕不为所动。他敏感地躲在离足球很远的地方,打高尔夫、网球。他狠心地告别绿茵场,同时狠心地消失在球迷的视线中。他说,“也许我是个不错的球员,但是在离开这一切之后,什么都要从头做起。我觉得离开球场的巴斯滕什么都不是,既然如此,何必再出现?”他的笑容温柔而脆弱,让人忍不住落泪。(下转51版)

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

主办单位 经济观察报
The Economic Observer

场地赞助

北京天竺乡村高尔夫俱乐部
Beijing Tianzhu Golf & Country Club

独家网络支持 sina 高尔夫频道
golf.sina.com.cn

时尚 21golf 中国高尔夫网

GOLF TIME
高尔夫时代网
www.golftime.cn

机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

JOHNNIE WALKER

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
邮箱: eeogolf@vip.sina.com

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<http://golf.sina.com.cn>下载报名表

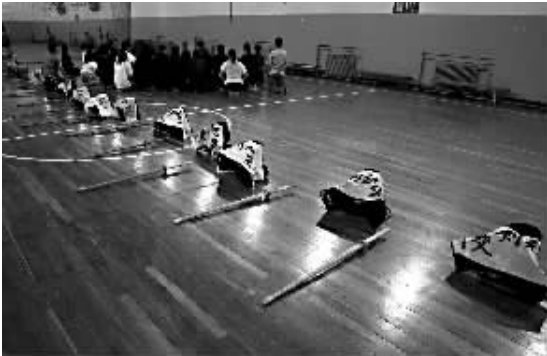


一杆进洞奖由北京燕德宝汽车销售有限公司提供BMW 318i汽车

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

剑道——手持竹剑、身披古装,这种姿势单调、强调礼仪的古老运动,是人类尚武精神的独特表现

疯狂武士



链接

剑道初级装备
竹剑:100 元
道服:220 元
护具(包括面具、胸甲、护手、垂腰四个部分):
1500-3000 元

国内主要的剑道俱乐部
北京剑道友会
上海剑士剑道俱乐部
广州侍风剑道俱乐部
南京龙江剑道馆
重庆剑道公社
烟台剑友俱乐部
温州久明馆道场
延边大学剑道协会

■孙欣/文 本报记者 罗健/摄

首都体育大学羽毛球馆二层,是北京剑道友会周日班的新道场。安静、自由,剑道班的学员们感慨说,这才是属于剑道的地方。

旧道场只是篮球馆的一个半场,每周二、周四的晚上,学员们必须在砰砰啪啪的篮球声中凝神聚气,在一片喧嚣的背景下坚持着古老的激情。他们在那些篮球队员眼里,是一群“天外来客”,怪诞而疯狂。

夸张的头行

离新道场还有二三十米远,便听见里面“呀呀呀、啊啊啊”的叫声。这是出自丹田之音,在空旷寂静的校园里,越发显得嘹亮。

顺着声音上到二层,拐进左侧小门,剑道的学员们刚巧做完基础练习,正在休息区换装。

不一会儿,刚刚还是衣着寻常、面目清秀的学员们摇身变成了“武士”,全副武装地赤足上阵了。一身藏青色的衣袍,裤腿极宽大,类似女式加肥加长直达脚面的裙裤。腰间有一个宽大的向外鼓出的保护装置,就是护腰了。

紧接着轮到钢质头盔上场了。

“当我第一次戴上头盔的时候,我都懵了,什么都看不见、听不到了。”戴庚说,因为耳朵被头巾包住,头盔面部的钢网又十分坚硬细密,严重影响了视线,初学者会很习惯。

经验老道的学员们熟练地戴上头盔和手套。转过身来,他们的手中已经紧紧攥着一把由4片竹子组成的粗长竹剑。是秦朝的兵马俑跨越时空来到现代吗?蒙面武士、夜游侠、黑衣人、刺客、杀手,所有可怕而诡异的形象都霎时间浮现出来。“还有人说我像幽灵。”戴庚的这个比喻并不夸张。

表面诡异的剑道有着深厚的内涵。剑道极重姿势和礼仪。剑道的段位是从初段到九段依序升高,而在段位考试的时候,考官们从考生进门便开始打分,内容包括考生的精神面貌、行礼姿态以及对抗时的心态气度,技术并不是惟一。

要开打了,“武士”们却须耐心地跪坐在地板上行三拜之礼。一拜师,二拜悬挂在右侧的国旗和会旗,第三拜再拜师。老师叫耿岩,五年剑道经验,是一个高大魁梧的男人。在他的口令下,学员们开始了对抗训练。

打头、打腰、打手,无论男女,举起竹剑便向对手噼啪啪砍去,声嘶力竭,喊声不断。但几个套路下来,凶猛的动作也显得有些单调,与中国武术行云流水般的姿态大相径庭。戴庚说,发出喊声叫做“气合”,是为了震慑对方。剑道没有花哨的动作,关键在于“快、准、狠”,因为战场杀敌,需要的是一剑制胜。

深厚的内涵

6月的北京,热气逼人。半小时的“拼杀”之后,学员们的袍服上已经汗迹斑斑。

“这的确是个枯燥的运动。但是坚持一两年之后就丢不下了。”一名女孩正在附近上大学,学习剑道长达4年之久,并曾在香港考取剑道二段。这个面孔稚嫩的女孩对“练习剑道会让人产生暴力倾向”的说法嗤之以鼻。她说,自己初学时就对剑道颇感兴趣,充满格斗意味的剑道反而让她感觉心静,摆脱浮躁。

旁边一位“武士”刚刚摘下头盔,短短的发丝上湿漉漉一片。他说,因为平时上班很累,如此激烈的砍打刺激、放松,能让一天的压力尽情释放。

耿岩说:“想坚持学习剑道,必须有强烈的兴趣。因为剑道也算是‘贵族’运动,最初的装备投入高达两三千元,练习的过程很枯燥,想坚持下来不容易。”

事实上,许多学员的兴趣来源于剑道的历史内涵。剑道诞生于中国的春秋时期,却被弘扬光大于日本的幕府时代。剑道以儒家文化为依托,剑道裙前面的5片折叠纹以及竹剑上5道竹节,就分别代表着‘仁、义、礼、智、信’。耿岩说,在古代,剑道是武士阶层的挚爱,贵族身份的象征。剑道的精要不仅仅是格斗,更在于对对手、对老师的尊重。现代社会出现了更多比剑道更刺激的运动,剑道复杂而古老的传统规则也令一些向往自由的人望而却步。

当然,在这个道场里,对于剑道的辛酸和快乐,还是耿岩体会得最深。拥有10年历史的北京剑道友会,其现状不容乐观。每年场地租金近10万元,而剑道班的收费标准是每人每季度600元。耿岩说,目前剑道班根本不赚钱,但他很想通过努力,把剑道做大做强。

在中国,与北京剑道友会相似的组织有10多家,大多分布在经济较发达的城市。剑道在中国仍处于初级阶段,很多中国人把这个已经渗透着日、韩文化的运动看做“舶来品”而产生强烈的排斥感。

2003年,南京龙江剑道馆成立。受到人们思想观念和消费水平的限制,至今龙江剑道馆的收费仍偏低,老会员的会费仅为每月50元。在剑道馆的经营者倍感艰辛的时候,一位韩国剑道爱好者承诺,如果真没有钱了,他一定拿出自己的积蓄支撑龙江剑道馆办下去。戴庚说,中国很多剑道馆的维系都离不开这些热心的资助者,日、韩两国也不例外。

转眼已是午饭时间,练剑两个小时的学员们终于褪去了身上厚重的护甲和道服,嬉笑聊天声打破方才的肃穆和平静。一名学员穿上鞋拿着换下的物品,沿着场边走向大门。出门前,他自行转身向道场深深鞠躬。拜别师傅、拜别道场,没人监督,但每人皆如此。

北京人民艺术剧院演出

根据叶广芩同名小说改编

全家福

编剧 叶广芩 导演 王志安 艺术顾问 顾鸣 舞美设计 吴灯 灯光设计 张秋春 主要演员 冯远征 王长立 张永强 高丹 梁倩妮 杨桂香 等

演出时间:2005年6月24日——7月10日晚7:30(周一休息) 演出地点:首都剧场

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)

订票电话: 65250996 65249847 65250123 (四环以内免费送票) 学生票预订电话: 85116622 现已开始售票并办理团体票

北京人艺网址: www.bjry.com 手机用户发送“首都剧场”到950066 (0.10元/条), 查询北京人艺最新演出信息。(接收免费)

健康

■本报记者 晏礼中 漏丹 北京报道

天没亮就去排队挂号，看医生莫名其妙的冷脸，最难受的是永远忙碌的医生根本没功夫跟你解释你得了什么病，为什么不舒服，以后要注意什么。这是在“就医难”的大环境下，几乎去任何一个有点名气的正规医院都能遇上的典型场景。

其实，身在其中的医生，也感受着患者感受的痛苦。

32岁的张薇已经是医院的主治医生，一个月的月薪不过三四千块钱。再往上的职称是主任医师，成为主任医师意味着一个医生的专业职称已经“到头”了。

有一年冬季北京流感大流行，张薇所在的医院每天要接收100多位病人，所有医生从早上8点上班到傍晚4点下班一刻也停不下来。她已经厌倦了这种和病人几乎没有交流的看病方式。现在张薇决定离开这家工作了9年的北京某三甲医院，成为一名全职的私人保健医生。张薇对接下来的生活充满期望：脱下白大褂，换上与白领阶层一样的职业装，为客户而不是从前概念中的病人提供健康管理服务。

私人保健医生，主要是为客户提供日常保健服务。保健，可以按照汉语的字面意思理解为你保健康，在西方被理解为以治病为主的“预防医疗模式”，与目前中国采取的患了病才去治的“生物医学模式”概念不同，预防医学主张在人身体健康的时候就开始注意保健，防止小病最终演化成大病。

并不是有了病才需要私人医生，亚健康人群使用私人医生服务会收到最好的效果。国家体育总局运动医学研究所主任医师黄光民2004年做了一项调研，目前中国有接近65%的人处于亚健康状态。亚健康是指处于病和没病之间的状态，现代医学称为过度疲劳综合征。导致亚健康的主要原因在于缺乏理性的生活习惯。“理性的生活习惯包括科学运动、合理营养、特殊性调理保健以及健康的心理状态。”黄光民说，“私人医生机构应该在这方面做更多工作。”

“大医”与高端健康管理

有这么一群身份和经历都很神秘的人，他们是新中国最早也是水平最高的私人医生，上医林医院投资管理有限公司的总经理顾柏涛尊称他们为“大医”。这些“大医”们常年为中央首长提供医疗保健工作。根据惯例，部级以上的首长都会有一个医疗小组，这些医疗小组为首长提供的主要就是健康管理方面的服务。

顾柏涛认为，“大医”们的经验是为首长服务，这是一个复杂的系统工程。首长们在高强度的军事、政治工作当中，在巨大的压力下都长寿了，这就说明中央医疗保健的模式是非常成功的。顾柏涛认为，“大医”们的经验不能随着他们老去而湮灭，在现代社会有着很高的实用性：“这些经验恰恰对企业家等精英人群很有用，他们也超常工作、生活无序、压力巨大，而且个性极强，不轻易听信别人的话，在他们自己的领域里他们就是‘首长’。”

“领袖保健医生、全科医生、专科医生再加上护理专家组成的专家组，跟中央首长一模一样”，在上医林给每个客户建立的档案表单就有半米高。很显然，“半米高的档案表单”并非寻常百姓所能拥有。

顾柏涛并没有透露享受受“中央首长一模一样”的照顾需要多少花费。与首长们不同级别不同待遇



私人医疗会所的接待室古色古香，与普通医院截然不同

■本报记者罗健/摄

高端健康管理和私人医疗服务正在成为城市主流人群的生活顾问

中国私人医疗少数派报告

一样，会员制的上医林的服务同样视“级别”而定。不过，这里指的是购买会员卡的级别。

整合和开放医疗资源是健康管理公司为客户提供的另外一项服务。环球健保已经整合了北京和上海的100多位医院里的专家，如果成为环球健保的客户，提前48小时就能预约到在某种疾病方面最著名的专家。

除了开放资源，健康管理机构还将成为医生与客户之间的第三方力量。

“自建国以来，中国真正享受私人医生服务的不超过3000人。”蒋宇飞说。他是北京环球医疗救援有限公司的执行总经理。在他看来，医院最好的服务不对外开放，是一种资源的浪费。现在，所有从事健康管理产业的机构都想把这些资源挖掘出来，把接受私人医生服务的人数慢慢扩大。

“医院和私人医生服务机构之间可以形成互补、互相促进的关系。”黄光民说，“把不到医院就能解决的问题排在医院的门外，这样可以形成分流，减轻医院的压力。”

谁在开垦处女地

事实上，已经有越来越多的人扛着锄头进入了健康管理这块处女地。以投资金融业起家、最早发起民生银行的科瑞集团也正在做类似的事情。该集团下属的科瑞健康管理有限公司与北医三院合作，成立了北医三院上地门诊部——一个精品医疗保健会所，对客户进行全面的健康管理。

北京科瑞健康管理有限公司总经理罗雄说：“我们做这个门诊部，也是希望寻找新的经济增长点。”他



这么一群身份和经历都很神秘的人，是新中国最早也是水平最高的私人医生，他们被尊称为“大医”

同时也是科瑞集团的副总裁，从前把90%的精力放在所负责的集团的资金和项目上；现在，他决定把90%的精力放到健康产业上来。“投资银行的成本在提高，竞争越来越激烈，利润正在平均化，没有从前那种一本万利的好机会了。”

e龙网和e龙公司创始人张黎刚因成功创办e龙而被公众所知，其实，张黎刚是哈佛大学医学院硕士，从在国内读本科一直到哈佛，读的都是生物和医学。2004年3

月，张黎刚创办了爱康网，这是一家提供健康全面管理的服务机构，为个人与家庭提供“生活方式管理”与“疾病管理”。通过对个人身心健康的危险因素进行全面监测、分析、评估，能预测出个人在将来几年内患各种慢性病的几率，从而确定个人处于“健康”、“亚健康”、“高危”以及“患病”的状态。

除此之外，北京的爱康医院、上海的博爱医院健康管理中心、南京的海豪私人医生会所，都提出了健康管理概念，针对的人群也主要是社会精英阶层。

高级医疗会所的行业里也已经有了海外资本的踪影。台湾美兆进入大陆多年，提供的体检服务已经在业内很有名气。北京的和睦家医院作为一家颇有名气的中美合资医院，实行会员制，也提供高端的医疗保健服务。

“高端健康管理是未开垦的处女地。”北京环球医疗救援有限公司执行董事邓钜翰微笑着说，“中国的高端阶层没有相适应的系统服务。”这家公司原来是卫生部国际紧急救援中心的执行机构，今年被香港卫生控股公司收购。他们将为社会主流人群提供私人保健医生服务，公司现在的名称是“环球健保”，正在筹备12月8日在北京开业的第一家诊所。

未来的诱惑

中国商人和投资者们对健康管理行业的信心，多半来自健康产业在美国如日中天的地位。

20年前，健康产业并不存在。而今天，健康产业每年为美国带来的收益高达2000亿美元，相当于美国整个汽车产业收益的一半。

为什么出现这种情况呢？美国

的经济学家认为，在二战后主宰了美国经济发展的新生族今天已经成为一个庞大的消费群体。他们正值壮年，一般在37到55岁，事业仍然处于高峰期，收入非常可观，消费力庞大。就是他们促使房地产增长，也是他们刺激了运动用品、汽车、个人电脑和互联网的消费。虽然战后新生族只占美国人口的30%，但他们的消费额却占整体经济的50%。

更重要的一点在于，这个新生族重视自己的生命和健康。

世界顶尖经济学家保罗·皮尔兹预测，到2010年，新生族会推动美国的健康产业达到每年1万亿美元的收益，这些收益来自为大众提供令人更健康、更美丽、延缓衰老或预防疾病的产品和服务。

中国国内新兴健康市场的前景也给众人带来了很大鼓舞。

“我国社会总体对健康的消费，正在以每年20%的速度增长。”罗雄说，根据国际卫生组织2000年和2001年的数据，现在中国40岁到60岁之间的人群，70%都处于疾病状态。“心理上，从计划经济向市场经济的转变中，我们发现学校学的计划经济时期的东西没用了。”罗雄两手一摊，“我们承受了巨大的心理压力。一般这批人都有慢性疾病或者职业病。我们的生活方式也需要转变，出门就是轿车，运动量急剧下降，应该形成健康的生活习惯和生活规律。”

环球健保同样讲求“级别”。他们现在的目标客户是个人资产在100万美元以上，全中国有大概不到30万人。他们委托某公关公司进行市场调查，在10个城市对350位目标人群进行问卷调查，结果发现其中99%的人希望享受私人医生服务。

橙衣主教范·巴斯滕

(上接49版)

同许多退役球星相比，巴斯滕低调得令人吃惊，但事实上，他并不曾远离我们。

我们忘不了这样一些人。这些人承载过我们美好的梦想，这些人渲染了我们记忆的底色，这些人参与我们的价值观形成，并构成我们的判断标准。十多年过去，我们对于一个顶尖射手的最高评价，就是“巴斯滕第二”。

所以又见巴斯滕，就像和一位老朋友突然重逢。十年，年华老去，年逾不惑的巴斯滕也已经释然。

2002年，巴斯滕以全优成绩通过了荷兰足协组织的教练A级证书考试。同年，他回到了阿贾克斯担任主教练科曼的实习助手，负责队内前锋的训练，亲自指导了伊布拉西莫维奇、范德法特等新秀。2003年，巴斯滕和他的好友斯奇普共同执教阿贾克斯青年队，并于次年一举夺得了荷兰青年联赛和杯赛的双料冠军。

2004年欧洲杯的失利使艾德沃卡特从教练席上退位，作为巴斯滕的恩师，克鲁伊夫想到了巴斯滕，并且力荐他率领橙衣军团。

2004年8月4日是一个值得纪念的日子，这一天，巴斯滕正式入主荷兰国家队，期限为四年。也许是出于对他当球员时的怀念，当地媒体普遍对这一决定表示欢迎。

但也有些人表示怀疑。一线队执教经验的缺乏是被提及最多的，而在有着内讧这一传统的荷兰国家队，巴斯滕有足够威信来镇住他们是另一个不确定因素，再加上巴斯滕出身于阿贾克斯，人们担心他难以平衡阿贾克斯与费耶诺德、埃因霍温三家俱乐部的利益。

巴斯滕上任之初首先做的就是确认队伍的作战风格。前锋出身的他表示，“我们要控制场上的主动，要全力展开进攻。”他的目标是把荷兰队带到1974年和1978年世界杯时的高度。

与此同时，多年国家队经验使他知道，年轻化是荷兰队取得辉煌的法宝。因为荷兰队从来不缺少天才，在重大比赛时，他们往往被自己绊倒，缺乏秩序和纪律是荷兰队的最大问题。

带领阿贾克斯青年队时的出色成绩，荷兰不断涌现的少年天才，都坚定了巴斯滕改革国家队的信心。他的阿贾克斯青年军不断地出现在国家队的比赛阵容当中，加上对范博梅尔等埃因霍温球员的清除，都引起了人们的非议，但当这支青年军不断取得出色的成绩之后，人们议论的声音渐渐平息。从现在来看，同2004年欧洲杯时不同，现在的这支国家队充满了活力，并且潜力无限，但我们同样担心，当成绩出现波动，只靠克鲁伊夫的力挺，巴斯滕何以继续。

一支平均年龄二十出头的国家队，加上一个四十出头的教练，换来的是11场不败的战绩。在教练生涯的开始阶段，巴斯滕已经初步取得了成功。

从风华绝代的射手，到运筹帷幄的指挥官，这之间的距离有多远，恐怕只有巴斯滕自己清楚。令无数球迷高兴的是，当我们以为巴斯滕会永远离开我们的时候，巴斯滕在他的四十岁，勇敢地挑起重担，带着他的光荣和梦想，站在教练席上，优雅从容，一如当年。



Advertorial |

站在卢卡斯背后的英雄——AMD 64 位计算平台“主演”《星战前传Ⅲ》

5月18日，AMD公司（纽约证券交易所代号：AMD）宣布，除了为制作《星战前传Ⅲ：西斯的复仇》提供计算机处理器之外，它还是5月16日（星期一）在伦敦莱斯特影城举行的《星战前传Ⅲ：西斯的复仇》“庆祝日”活动的技术赞助商。此次全球首创的活动将在一天时间里，马拉松式地连续放映六部“星球大战”电影，并由乔治·卢卡斯执导的、万众瞩目的英雄史诗《星战前传Ⅲ：西斯的复仇》英国首映式中达到高潮。

通过采用具有高度可靠性和前所未有的强大功能的AMD技术的计算机系统，乔治·卢卡斯为制作《西斯的复仇》开创了一种全新的、更加有效的途径。通过与制作公司JAK Films的数字艺术家的密切合作，卢卡斯可以利用基

于AMD64技术的系统，在一个不间断的创作流程中实时地执导3D对象——从设计银河系和未来的城市，到编排超高速的动作场面。利用AMD64位技术，JAK Films的技术团队得以在几个小时之内制作完成卢卡斯要求的场面，而过去这往往需要花费几周的时间。

在《星战前传Ⅲ：西斯的复仇》的制作中建成一个包含约100颗AMD皓龙（Opteron）处理器的64位计算机系统。基于AMD皓龙处理器的系统为乔治·卢卡斯大大缩短了渲染时间。举个有趣的例子，以前卢卡斯在制作《星战Ⅱ》的时候，他每星期去一次摄影棚，其他大部分时间都在等待影片渲染处理。而拍摄《星战Ⅲ》的时候卢卡斯每天都可以去一趟摄

影棚，布置新的工作。

借助AMD的平台，卢卡斯可以实时地渲染影片，无须任何等待。这样卢卡斯就可以随时提出意见，随时修改影片。这对于人和计算机来说是一场巨大的革命，只要卢卡斯一有灵感，就能实时通过计算机来实现。思维的火花无须等待就像行云流水般一气呵成。而灵感一旦被立即实现，极有可能就此消失，再什么时候会产生灵感就很难说了。AMD数字媒体和娱乐总监Charles Boswell曾向好莱坞的媒体透露，卢卡斯的工作班子总共做出了大约6800个镜头，最后他从中精选了2200个镜头。而在《星战Ⅱ》中仅仅做出了4500个镜头。庞大的剪辑资源可以使影片情节更为紧凑连贯。

动成长企业：延续惠普对中国企业的一贯承诺

2005年6月20日，是中国惠普有限公司成立20周年的纪念日。作为中国第一家中美合资的高科技企业，二十年来，中国惠普不仅见证了中国信息产业的辉煌发展历程，更通过持之以恒地推动人才培养、合作支持、本地化生产研发、企业文化和公益事业，为中国信息化建设做出了力所能及的贡献，实现了与中国信息产业的与时俱进。

自1981年经贸部信息中心率先采用惠普技术开发信息管理系统以来，20年来，已经有数以十万计的中国客户和数百万中国消费者，在中国惠普的帮助下走进了信息时代。中国惠普还致力于与客户和合作伙伴分享惠普的成功管理经验，帮助他们提高信息化应用水平。中国惠普与联想集团、方正集团、神州数码、中软总公司等国内众多著名IT企业所建立的长期战略合作关系，实现了与合作伙伴的共赢。

21世纪，变化更加剧烈，未来既然

变得如此难以预测，中国企业如何因应？达尔文在他的名著《物种起源》里有段发人深省的话：“存活下来的不是最聪明的或最强大的，而是最能适应的物种。”在这个变化莫测的时代里，企业的生存之道也在于是否能够及时并有效地因应经营环境的改变，做出决策，同时透过一个适应型的IT基础架构付诸执行，真正做到IT与业务同步。正是基于这种认识，惠普动成长企业战略脱颖而出，帮助企业实现IT与业务的最佳同步，成功驾驭变化。

现在，越来越多的跨国公司加大了对中国市场的投入，中国市场国际化的步伐越来越快，中国企业面临挑战的更加严峻，市场压力愈加巨大。中国企业想在市场中脱颖而出，需要超越自己，以全球视野来应对中国市场更加剧烈的变化，这样才能成就卓越，使基业常青。正是基于对中国企业的承诺，国务院国有资产监督管理委员会与惠普合作建立“动成长企业信息管理培训研究

中心”，将领先的理念与中国信息化建设全面结合。

借助惠普动成长企业战略，中国企业获得的简易性优势包括降低复杂性、更快速、更简易地实施变化、确保资源的协同运作；灵活性优势包括实时适应业务变化、推动变化等；价值优势包括发掘企业资产的价值、释放资源，以专注于创新、创造竞争优势等。这些优势使中国企业能够获得更加澎湃的动力，全面创新企业成功法则。

现在，HP帮助全球众多客户实现了动成长企业，包括欧洲公司和商业银行，跨国联合企业、全球石油公司、领先的航空和防务公司、美国5大保险公司、美国的全球金融集团、欧洲的全球高科技联合企业。在中国，包括广东邮政、黑龙江联通、昆明社保、山东联通、山西建行、上海贝尔阿尔卡特、上海社保、中国远洋、中国移动等，成功采用不同的解决方案，更加验证了创新法则的巨大魅力。

赛事回顾

时间：北京时间 6 月 11 日晚
对阵：中国 Vs 土耳其
战报：
第 22 分钟，17 号谭望高率先破门得分，中国队以 1:0 占先
补时阶段，7 号赵旭日接 9 号董方卓角球禁区外凌空抽射进球，中国队在最后时刻以 2:1 胜

时间：北京时间 6 月 14 日晚
对阵：中国 Vs 乌克兰
战报：
第 31 分钟，在对方一球占先的情况下，11 号朱挺凌空抽射进球，将比分扳为 1:1 平。
第 63 分钟，10 号陈涛射进点球，中国队以 2:1 领先。
第 68 分钟，11 号朱挺被罚下后，双方进球战为 2-2 平。10 号陈涛角球罚入禁区，由 20 号崔鹏后点头球破门



小时了了 长大后怎样？

■王泓超/文

6 月 11 日凌晨，“2005 年世青赛小组赛首轮，赵旭日在比赛最后一秒的远射帮助中国队艰难战胜欧洲青年锦标赛亚军土耳其队。

午夜仍坚守在电视机前的球迷不在少数，看到这一刻的胜利，激动的快感遍布全身。

胜利的感觉持续到了 6 月 15 日凌晨，在世青赛 B 组第二轮的比赛中，中国队 3:2 战胜乌克兰，以两战两胜的战绩提前进入 16 强。

此时，距中国队在世青赛上的最佳历史战绩——八强，只有一步之遥，但是，谁也不敢高兴太早。

中国足球的胜负规律充满戏剧性，用黑色时刻来埋葬触手可及的希望，而胜利又总是出现在绝望之后，于是，我们的视线每每迷失在关于一场胜利或是失败的喋喋不休的争论当中。中青队在本次比赛中两场出色的胜利意味着什么？

这恐怕又是一场难有答案的争辩。

整体早熟的胜利

熟悉中国足球的人知道，中国队总是不幸成为“黑色时刻”的受害者，而中土之战打破了这一惯性，央视足球评论员黄健翔说，中国队很少在最后时刻带给我们惊喜，本场比赛中赵旭日的压哨制胜球在中国足球历史上都是值得纪念的。

即便如此，仍然有人喜欢把比赛的过程与结果剥离开，指出中青队的种种不足。短暂地激动之后，被次数众多的惨败打击了无数次的人们，开始冷静地发表他们的疑问，一时间，关于如何看待这场胜利的争论随处可见。

比较具有代表性的观点认为，中青队的胜利有很大的运气成分，中场球员主要扮演着工兵角色，缺乏对球的控制和节奏的把握。事实上，即使是土耳其队占据下风的上半场，他们对地面球的

控制和一脚出球的传切配合也要好于中青队，而中青队的进攻则多以后场长传和反抢后的偷袭为主。

除了运气，土耳其队主帅乌斯托马尔赛后还指出中青队战术纪律性很强。

就青年比赛来说，对“战术纪律”的肯定很难被认为是好的评价。青少年足球强调的是创造性和个性，有了这个基础，进入成年队后战术和纪律的作用才会更为明显。

又是一年世青赛。与成年队相比，中国的青少年足球总是能够带给人惊喜，但愿这次不要又是“小时了了，大未必佳”，当年的李华筠、2004 年阿根廷世青赛上的曲波都在提醒着我们，成长的路上烦恼多多……

本届中青队继承了中国青少年足球的传统，依靠整体的早熟弥补个人的差距，这样做的弊端在于，球员的创造性得不到充分的发展，成年后很容易遇到瓶颈，逐渐堕入平庸。

原中国国家队主教练霍顿在几年前的土伦杯上就曾经有过类似的评论，他在观看了中国青年队与英格兰青年队的比赛后表示，虽然中国队逼平了对手，但几年后英格兰队的球员便会与中国球员拉开明显差距。

霍顿的预言至少已经在上一届国青队身上应验，这也是国人对一场比赛的胜利如此敏感的原因所在。

成长的梦魇

“生活这么苦，还是只有童年的生活如此？”在法国导演吕克·贝松的电影《杀手莱昂》中，12 岁的马蒂尔达这样问道。我们对于中国足球的疑问恰恰与

此相反，它的青春期总是带给我们一片憧憬，而真正的苦却存在于之后的成长过程中。

中土之战后，已经签约曼联的董方卓、后防线核心冯霄霆和卢琳给几名现场观战的欧洲自由球探留下了深刻的印象。问题是，在中国足球历史上，最不缺乏的便是“小天鹅变鸭子”的例子，一个个青春的希望刚刚擦亮我们的眼睛，便又匆匆倒在岁月的路上。

1983 年的李华筠，曾与范·巴斯滕、罗马里奥齐名世界“六大希望之星”，并当选为那一届世青赛的最佳球员。可是李华筠 25 岁便带着满身的伤痕退役，留给记忆的只有亚洲杯亚军和一个长途奔袭 50 米的马拉多纳式入球。

有着“小飞侠”之称的谢育新 1985 年曾入选世少赛最佳阵容，可是昙花一现后，他的射门越来越离谱，身体越来越发福，少年时的那些荣誉权当作是增添一些搞笑气氛了。

这样的名字还有很多：姜峰、隋东亮、张效瑞、曲波……

曾经有外国教练这样评价亚洲球员：中国球员最有天赋，日本球员最用脑子，韩国球员最拼。日本人靠头脑踢出了亚洲最高水准的足球，韩国人靠拼搏赢得了亚洲最高荣誉，而最有天赋的中国人，到现在仍然像毛驴拉磨，在一圈一圈的重复中百思不得其解。

如此种种，本届国青队的未来遭受质疑无可非议。四年前曲波那一届国青队同样让国人度过了数个激动的不眠夜，可是奥运会我们仍然没能“冲出亚洲”，世界杯外围赛更是连块遮羞布都没抢到，现在凭什么要国人相信这不会是一次重复呢？

前不久，亚足联主席维拉潘曾批评中国媒体和球迷“太苛刻”，总是用“冷静的思考”向球员泼冷水。维拉潘的话没有错，只是他还不够了解中国足球以及中国球迷所经历的往事。当一个群体几次三番地受到戏弄般的伤害后，他们防卫的底线仍只停留在口诛笔伐上，这总比足球流氓高尚得多。

伴随着中国足球的青春期泡沫一次次破灭，球迷们已经不再为化茧成蝶的美丽而傻傻等待，因为他们明白了中国足球是一个严重失衡的二元世界。假如几年后中国足球随着这一代国青的成长而崛起，球迷当然不会吝惜他们的赞美，万一中国足球走了回头路（事实上，可能性很大），全民发发牢骚也就是“极刑”了。经历了大风大浪、阴沟翻船，这点觉悟还没有便根本算不得是中国球迷。

读者通过订报卡可获得

1年期报纸

同期电子版阅读权限

增刊

新闻邮件服务

经济观察报

The Economic Observer

EEO.COM.CN

新锐经济文化产品 · 全球华人同步阅读

100+50 元

卡号

密码

@

订报卡

现在购买订报卡还将赠送：

两周年合订本光盘（价值76元）

3个月下载使用金融界“中国股市X档案”服务

3个月网易188财富邮服务（www.188.com）

订报卡目前已开通 北京/上海/广州 等15个城市，其他地区正在开发中，敬请关注！

详情登陆

www.eeo.com.cn

咨询电话

010 - 64297521

EEO.COM.CN

经济观察报

订报卡

EEO.COM.CN

经济观察报

@



www.bauformat.cn



德国BAUFORMAT(柏夫曼)厨具
保税库(中国)直销旗舰店
盛大开业

原装进口 · 国内价格 · 量身设计 · 仓储直销

旗舰店：北京市朝阳区北三环西路国贸168号三川广场(太平洋大厦E座) TEL:010-64473737
和平里店：010-64229858 上海店：021-62670295 天津店：022-68279748
深圳店：0755-82446226 石家庄店：0311-6577328

诚征全国代理商 热线电话：010-64473737

责编 叶滢 E-mail:yeying1999@vip.sohu.net 美编 肖利亚

2005年6月20日

北京东北部,事实上已经形成了一个庞大的低成本艺术村落,这些群聚的艺术村落也正是北京作为中国最活跃的文化城市的动脉。索家村的拆与不拆,正牵动着这条动脉的跳动

索家村艺术营：拆与不拆之间

■本报记者 漏丹 北京报道

6月16日早上7点半,北京市朝阳区崔各庄乡派出所的十多名警察就进驻了位于索家村的北京国际艺术营。这一天,是朝阳区人民法院给出的最后期限。由于被确认为是违章建筑,在这一天的九点之前,北京国际艺术营必须自行拆除,逾期不履行将强制执行。



徐龙森的工作室,他特地从上海搬到索家村艺术营



庄辉的工作室,他刚刚搬到索家村

■本版摄影/叶滢



白宜洛的工作室,刚装修完毕,他搬来此地一周,就接到拆迁的消息

静坐在国际艺术营大门口,排出“SOS”的字型。同时,他们在墙上张贴了前一天完成的呼吁书,上面签满了艺术家的名字。

当天,城管队终于没能在北京国际艺术营贴出要求拆迁的公告。但是,住在这里的人,谁也不知道明天会有什么在等待着他们。

艺术营的来由

这是一个魔术。当你从望京沿着小路进入杂乱的村庄,沿途不停地路过废品站、垃圾堆,破旧到快要倒下的小平房,然后车子一拐,你眼前豁然开朗,原来在垃圾堆的包围中间,竟然还存在一块“净土”。

北京国际艺术营占地约50亩,南边紧邻火车铁路,其余三面被废品站和低矮的小平房包围。每当大风起来的时候,塑料袋会满天乱飞。但是艺术营的墙壁像一道天然的屏障,营造出了这个被称为“成型最快、人数最多、空间安排最有序、物业管理最周到的艺术家聚集地”。

6月16日,中央美术学院雕塑系主任隋建国焦急地站在艺术营的大门口。他在春节前就搬到了这里。“当时798要涨价,而且那里的空间也小,放不下我的东西。我就搬到这里了。”隋说,“我东西太多了,当时运了八车东西过来,150平方米的房子都装满了,院子里还堆了一大堆。”

艺术家白宜洛也是从798搬过来的。他指着那个从798带来的书架说:“原来打算再刷一层漆,现在也没心情弄了。我到北京已经10年了,这是第一个有点像家的房子,并且里面还融入了一些自己的设计。”

去年年初,北京高又高经贸有限公司在索家村建成了一排排层高达7米、每间至少80平米以上的房子,初衷是作为仓库来使用。

当时正值北京著名的文化艺术区798房租涨价。去年下半年,798的物业公司从原来每天每平方米0.5元的工作室租金上涨到1.2元。同时,由于北京的国际文化艺术交往和活动在最近几年呈几何级数增长,吸引了大批国际艺术家的入住,798的空间也日趋饱和。

于是,艺术家们发现了索家村。索家村地处北五环和机场高速的交叉点,离机场高速大山子出口只有1公里多的距离。在索家村,每平方米每天的租金只需要0.5元。

艺术家喜欢“扎堆”。因为群居的生活方式,不仅便于艺术家之间的交流,也容易形成规模效应,创造商机。索家村就这样在短短的半年时间内兴

起成为一个重要的艺术家聚居地。

徐龙森应该算是在艺术家中从上海搬迁到北京的第一人。他现在住在索家村艺术营的A22号房子里,这是一个占地190多平方米的大房子,通透敞亮。

徐此前在上海从事艺术收藏工作,是“东海堂”的老板,现在希望到北京潜心进行艺术创作。他在这里才住了两个多月,但已经花了10万元进行装修,并且像其他艺术家一样,签订了10年的租房合同,交了第一年的房租。他还从上海把古色古香的家具全搬过来了。“我是下了很大决心的。因为我觉得北京是个开放、活跃的城市,而上海商业氛围更浓。”徐说。

仇晓飞和胡晓媛这对艺术情侣从1月份搬到索家村。他们同样花了10万元的装修费,并且在这里安置起了一个漂亮的家,除了这里,他们无处可去。

拆迁风波

5月11日,朝阳区人民法院下达《拆除决定书》。5月16日,高又高公司向朝阳区人民政府呈了“暂时保留”的申请,6月10日,朝阳区人民法院的执行通知下达。

在此过程中,一直到6月12日以前,没有艺术家得知拆迁一事。仅仅在6月初,高又高公司刚刚收取了今年的房租。

当被问及为何没有及时通知住户时,高又高公司总经理黄志高说:“那时,我们希望暗地里找找关系。”而租赁土地给高又高公司的索家村村委会则表示,没有及时告知,是怕住户知道了影响不好。村委会就在北京国际艺术营的旁边。

黄志高说,在盖房子之前,他在这片地上种了两年草坪。“但是后来北京市对草坪有控制,要节约水资源。于是我们就

和村委会商量,看能不能盖房子。后来我们提高了租金,他们就同意建房了。”

可见,这块土地上进行了违章建筑,这是毫无争议的事实。见过高又高公司运作商执照的人说,经营项目上写着“苗圃”之类的,没有“房地产开发”的字样。

但是房子从2003年非典期间开始兴建,已经有两年左右了。

索家村村委会主任王秀荣说:“三四月份的时候,北京市通过卫星遥感,查出了这一块建筑,然后开始调查手续全不全。”但是包括索家村在内的周边好几个村子,“违章的建筑多极了”。

王秀荣一直在负责这块土地的使用。她说:“北京市周边的村子,全都指着租赁土地养活呢!”

索家村最早称为“索家坟”,是一片坟地。据王秀荣介绍,这里的土地都是黄胶泥地,种不了庄稼。“我今年50岁了。一直到十多岁的时候,我都没见过米饭。以前村子里可穷了。”

从1995年,1996年开始,索家村开始出租土地,租出去的土地有被用于养殖的,也有用来盖企业厂房的。

几年前,现在艺术营所处的土地还是一块废弃地。种上草坪以后,每亩每年的租金是500元。自从盖了房子后,每亩的租金提高到5000元。这里每年就能给全村提供27万元左右。

索家村共有560多位村民,其中有67位老人。自从建成北京国际艺术营以后,村里每个月给每位老人发300元的生活费,而以前每位老人一年才能拿到300元。由于没有土地,对外出打工人员,村里每个月发360元的外出补助金。

拆了,还是利用?

“参照国外的经验,适合艺术家生

存的城市,就证明是一个积极开放的城市。”徐龙森说。

“这里尽管违章,但是我们并不知情。而且即便真的违章了,为什么一定要拆除?我们是不是可以在这块土地还没有被征用之前,把已经形成的东西保留下来?”徐这样追问。

艺术家希望拥有艺术发展的空间,农民指着租赁土地生活。

红门画廊的布朗·华莱士写道:“为何不与此艺术群体商讨一下,它在2006年,2007年能为奥林匹克做什么?应为国事着想。请给这个艺术群体6个月的时间,他们会做出一个负责任的方案。如果他们提出的合理化建议能被接受,那么索家村的艺术家们将与北京一同分享文化金牌。如果此举行不通,艺术家也应得到一块金牌。至少艺术家们尝试了,而此举也正是这个城市奥林匹克精神之所在。”

对北京还不甚熟悉的徐龙森从自己的口袋里掏出一张纸,上面标明了索家村周边的其他艺术据点:北边有昌平艺术区,东边有宋庄艺术区,南边有望京中央美院和早已扬名在外的798。在北京东北部,事实上已经形成了一个庞大的低成本艺术村落,这些群聚的艺术村落也正是北京作为中国最活跃的文化城市的动脉。

拆了好,还是利用起来好?这是一个值得思考的问题。一位艺术家这样比喻,比方一家企业违章了,你有必要砸了这家企业的奔驰车吗?

(截至本报6月16日下午发稿前,索家村艺术营仍未被拆迁,拆与不拆?我们将关注这个艺术村落的最后命运)

索家村艺术营,只有这么一个

■兀鹏辉/文

望京以东的五环边上,摩托罗拉、西门子等跨国公司正在建设新的中国总部,再往东,过了五环,就离索家村不算远了。脏、乱、差,都不足以形容现状,很多发廊,小沟几乎不忍心看,脏水、垃圾、塑料袋满目皆是,如果一个外地人下车直接带到了此处,我想他决不会说到的地方是“北京”。

除了村民,索家村主要还生活着两种职业的人:出租车司机和收破烂的。艺术家是第三种。

一年多前,就在村委会的对面,有大约50亩地上起了层高达7米的、每间至少80平米以上的房子,好几排。109位中国艺术家,17位海外艺术家就生活工作在这里。艺术家对房子满意极了,连过道都是干净的、宽敞的、安静的,还有个响亮的名字“北京国际艺术营”。我去过仇晓飞的书室,还真是让人羡慕。当然,那是认真想把这里当作他的艺术根据地的。不少人钱交了,还没有开始工作,不少人甚至还没有来得及住过一天。付定金的时候,多数人看到的还是地面。冬去春来,正是工作的好时候,艺术家庄辉说:为迎接奥运和做好今年北京双年展外围展,正积极的做准备工作呢。”

然而,这里就要被拆掉了,艺术家也得离开,只因为建筑是违章的。运作商“北京高又高经贸有限公司”执照上经营项目写着“苗圃”之类的,没有“房地产开发”的字样。既然房子能盖起来,还不算小的规模,那就签

合同住吧,一签就是十年。《拆除决定书》是5月11日下达的,5月16日,该公司向朝阳区人民政府呈了“暂时保留”的申请,6月10日,朝阳区人民法院的执行通知下达,16日9时前自行拆除,逾期不履行将强制执行。一直到6月12日以前,没有艺术家知道这件事情,顿时炸开了锅……不到6天,一百多个光是装修就花了几个月甚至半年的众人必须搬走。

艺术家为什么要聚集在一起(行话——圈子里的术语叫‘扎堆儿’)?恐怕不仅仅是交流的便利吧,原因很多,就不一一说了。社会在进步,文化也是应该一样的,自由艺术家在变得更宽容的社会中,一步步有了自己的工作营地,社会也在一步步接纳新生事物。对待艺术的态度,可以检验一个社会的开放程度。比如大山子的798工厂,从最初是否要拆迁的争执,经过艺术家和更多人的努力,这块地方终于保留了下来,在国际上,这里成了北京都市文化的一个标志,而同时,这里的地价开始不断飙升,完成了艺术家聚集某个区域——当地文化活动开始活跃——商人介入开发——地价上升——大众介入当代文化——都市文化产生新艺术的一个循环,现在索家村里的很多艺术家就是从地价上升的798工厂迁出的,艺术家们的自然流动,往往会给一个区域的文化和市场注入新的价值和活力。

罗马不是一天建成的,房子也不是一天盖成的,一天倒是完全有可能拆除掉。

6月12日,一些知道了拆迁消息的艺术家,分工了,联系媒体、到处托人、复印资料、决定展览……展览就在6月16日9时开始。他们上个月刚刚结束了开放展,现在就决定办第二次,他们能做的就是这些了,这是他们最后的一点权利和能力,理应得到社会的理解和支持。

我们现在看到的索家村,这样完整的、规范的(保安见到汽车就敬礼,地上干干净净)、发展速度迅猛的、带动周边经济发展的、如此规模的艺术营,目前只有一个。村里平房的月租从艺术家到来前的百八十元涨至入住后的二百元,就是鲜明的例子。

为什么要到拆除的时候才开始争取它的使用价值?艺术家在这里安心创作,还带动了市场经济,能不能让它体现应有的价值?索家村里的艺术营既不在绿化带上,也远不是脏乱差的代表。开明的社会应当容纳各种有理想并为了社会和自身进步的人,就是所谓的“弹性”。

为什么写下这篇文字,只是因为不想在将来的某天要去写“为了忘却的纪念”。只是不愿想象他们忧伤地坐在曾经工作过的——被夷为的平地上缅怀过去的时光……无疑,这样的缅怀是让人痛苦的。(兀鹏辉,“自由交流”书店主持人,当代艺术策展人,艺术评论作者)



宾达——来自意大利的浪漫

意大利宾达
亚太地区总代理
深圳市意宾达实业发展有限公司
地址: 深圳市香梅北路康欣园A座24楼
Tel: 86-755-83538822 83538833
Fax: 86-755-83538899 PC: 518034
Http://www.binda-italia.com
Email: postmaster@binda-italia.com

聖
BINDA



■卫平/文

美国纳帕谷葡萄酒产量仅占加州总产量百分之四，却以顶级好酒名扬世界。纳帕谷酒乡丰富多彩的活动一年到头不断，最庞大热烈、最富盛名的便是由纳帕谷葡萄酒协会(Napa Valley Vintners)主办的一年一度 6 月初的“纳帕谷葡萄酒拍卖”(Auction Napa Valley)。今年为纪念拍卖会 25 周年，纳帕谷酒乡创下单届筹款 1050 万美元，累计筹款总额超过 6200 万美元的记录。

“纳帕先生”

“纳帕先生”罗伯特(蒙大维和夫人玛格丽特 (Robert and Margrit Biever Mondavi) 是纳帕谷葡萄酒拍卖会的创意人。1979 年,他们提出为纳帕谷医院举办葡萄酒拍卖筹款的想法,在与同仁协商后向纳帕谷葡萄酒协会建议举办拍卖会。当时,纳帕谷历尽对美国葡萄酒业起致命影响的 1919-1933 年“禁酒令”后,经过四十年的恢复发展,在 1976 年闻名葡萄酒世界的巴黎评酒中红、白葡萄酒双双胜过法国著名顶级酒庄名酿获得第一,显示了纳帕谷产区的土壤、气候优势和酿酒技术特点。

葡萄酒是一个非常特殊的行业,如果一个产区在土壤、气候和各种与葡萄酒酿造相关条件上得天独厚,酿造出一定数量的顶级酒,并在世界范围内建立产区的整体形象,提高产区的认知度,会使产区成为高质量酒的象征,使产区的名字成为知名品牌的象征,成为集体拥有的品牌资产,所有产区内的葡萄酒企业均可受益。从葡萄酒发展历史来看,法国波尔多、勃艮第和香槟是这种产区品牌的经典例子。

推动产区品牌建设的主要因素是领袖人物带动行业协会。纳帕谷葡萄酒协会于 1944 年建立,罗伯特·蒙大维是创始人之一。因为当时他年轻,所以在其他创始人相继去世后,便成为协会元老。罗伯特是具有远见的企业家,对美国社会六十年代后随着经济发展和财富积累开始追求精致生活的趋势看得非常清楚,并决定发展高档葡萄酒以满足这种需求。他不但在 1966 年创建了以酿高档酒为目标的罗伯特·蒙大维酒庄,更主动成为纳帕谷的代言人,持之不断地在美国和世界推动扩大纳帕谷产区品牌的认知度和影响,所以被尊称为“纳帕谷先生”。



图为拍卖会场外的快乐游园会

■本报资料室

纳帕谷的拍卖

拍卖会溯源

第一届纳帕谷葡萄酒拍卖于 1981 年举行,除了纳帕谷七个酒庄和梅道伍德德高尔夫度假村(Meadowood Napa Valley)赞助,纳帕谷各

帕谷葡萄酒拍卖会如此成功,甚至在美国经济衰退时也不示弱,以致美国金融界都将这个拍卖会的指数作为衡量经济状况的一个指示。

当属风流

每年拍卖会的主席由各个酒庄轮流担任,每一届的主席酒庄都尽最大努力为拍卖会设计创意新颖、吸引性强的主题。2005 年拍卖会则是过去 24 年历届主席组成联合主席。众人集思广益,使今年的拍卖会葡萄酒美食活动花样繁多,令人目不暇接。

许多酒庄捐出顶级佳酿构成竞拍拍卖的主体,更有各界的慷慨捐赠。从通用汽车,到 ABC 电视台,从电视明星到顶级厨师,每年都有各界捐赠与葡萄酒结合,为拍品增添吸引力魅力,成为推动竞拍拍卖层层高的动力之一。这种社区凝聚力使纳帕谷葡萄酒拍卖成为一年一度的世界葡萄酒美食盛会,尽管今年整套票价达 7500 美元/夫妇,仍吸引不少旧迷新友。

美食与葡萄酒永远相辅相成,纳帕谷与世界其他葡萄酒产区的最大不同之一是集葡萄酒美食之大成,酒

乡内高档餐馆星罗棋布,以经典加州菜肴为首,附以各国风味美食,这在世界其他葡萄酒产区是少见的。星期五的庆祝节橡木桶美食拍卖是最受欢迎的活动之一,纳帕谷 64 个餐馆和食品服务公司倾力出动,与 134 个酒庄拿出美酒助兴,使 3000 多宾客和 950 位注册竞买人大过葡萄酒美食瘾。

各酒庄的晚宴午餐花样繁多,诱人入胜。鹿跃酒庄(Stag's Leap Wine Cellars)在纪念 1976 巴黎评酒 30 周年前夕,获胜的白红酒两位酿酒师麦克·哥格(Mike) Grgich)、瓦伦·维纳斯基(Warren Winiarski)与当年报导这一消息的时代杂志记者乔治·塔伯(George Taber)重新会聚是这次拍卖会精彩一幕。这边哥罗罗伯特·蒙大维酒庄(Robert Mondavi Winery)与奢华杂志 Robb Report 斟出从 1980 年代到 2000 年代的美酒,让嘉宾回忆 1980 年代的美好时光,那边弟弟彼得·蒙大维 (Peter Mondavi Family) 在纳帕历史最悠久的查尔斯·库格酒庄(Charles Krug) 以上等牛排配窖藏好酒款待嘉宾。历来正式的 Opus One 黑领结晚宴,五道精致佳肴配窖藏的

五个年份美酒,是财富阶层葡萄酒迷最心神向往的。木姆纳帕谷酒庄(Mumm Napa Valley)举办的起泡酒晚宴,以龙虾海鲜佳肴配多种起泡美酒,充满浪漫情趣;法南特酒庄(Far Niente Winery) 则斟上从拍卖会创伤年份 1981 年开始,包括 1980 年代、1990 年代和 2000 年的纵向年份酒,令宾客一晚享尽精致欢宴。

谁买了纳帕的酒?

慈善家们的鼎力支持也是这次拍卖会成功的因素。从拍卖会历史来看,顶尖慈善家来自美国和世界各地。在 2000 葡萄酒拍卖中,美国思科公司主管查斯·白利 (Chase Bailey) 创下总竞拍额 170 万美元,单品 70 万美元的历史记录。今年第一次参加拍卖会的乔依·克拉夫以 40.1 万美元和 55 万美元分别拍走罗伯特和彼得·蒙大维兄弟共酿新酒和以下届主席 Cakebread Cellars 为首,包括 Chateau Montelena Winery,Joseph Phelps Vineyards,Schramsberg Vineyards,Silver Oak Cellars 的联合拍品。芝加哥著名企业家、岩柱酒庄(Pillar Rock) 园主荣·孔 (Ron Kuhn) 则从 1990 年代中便成为拍卖会最活跃的竟叫人,2001 年更以 90 多万美元总竞拍额名列最高额竞拍人。此外,德克萨斯州奥斯汀的约翰·古曼(John Gorman)以 65 万价格拍走寇金酒庄(Colgin Cellars)一套四瓶三升装酒与美国最著名餐馆“法国洗衣房”东主兼主厨托马斯·克勒(Thomas Keller) 主持的精致美酒佳肴晚宴。2003 年,拍卖会主席沙特酒庄园主纯切若家族 (Sutter Home,Trinchero Family) 以 66 万美元加助竟叫人,创下单品竞拍额 100 万美元的历史记录。拍卖会也有长期参与的中国慈善家,TCL 公司香港分公司首席财务官顾明均先生今年以 40 万美元竞得贺兰酒庄东主比尔贺兰 (Bill Harlan) 拥有的另外一个酒庄 Bond Estates,去年则以 22 万美元竞得傲鹰酒庄(Screaming Eagle)三瓶 3 升装纵向年份酒套装酒,在 2001 年以 26 万美元竞得 20 个年份的 Robert Mondavi Cabernet Sauvignon Reserve。

法国著名葡萄酒产区经过数百年历史形成,而纳帕谷在半个世纪前尚默默无闻,现在则为世界葡萄酒地图上的主要坐标之一,葡萄酒拍卖为建立纳帕谷葡萄酒产区在世界的整体形象所起的作用是一般商业推广无法达到的。

快饮



英国葡萄酒零售巨人 Majestic 利润飙升

据英国《卫报》报道,由于人们对于优质酒购买热情高涨,英国最大的葡萄酒零售商之一的 Majestic 公司在刚刚过去的一年的利润上升了 21%。

Majestic 的总裁豪先生说,他们没发现任何实质性的销售下降,人们通常认为香槟酒是整体销售情况的一个信号,Majestic 的香槟酒销售非常火爆。

豪先生说,今年酒的平均价格为每瓶 5.51 英镑,比去年的 5.40 英镑略有上涨,这是因为消费者对高品质葡萄酒越来越有兴趣,人们愿意在这方面花更多的钱。

在总结酒的销售情况时,豪先生说,生产过量仍是一个全球性的问题,来自新世界(澳洲、新西兰、智利)的葡萄酒较受青睐,法国的酒商比较苦恼。(芷薇)

意大利自制甜酒

除了法国的香槟,西班牙的 CAVA,一种意大利自制微甜气泡酒的销量逐年增长。

意大利农业协会日前公布的一份报告表明,过去一年意大利微甜气泡酒的销售量增长了 3.4%,总销售量达到 8 亿瓶。据这项报告显示,微甜气泡酒在节日期间销售状况最好。该酒的销售量占到意大利全年此类产品总销售量的 40%。此外,在意大利大约 98%的消费者选择购买意大利自制的微甜气泡酒。

意大利自制的微甜气泡酒大多经过两次发酵制作而成,不同于传统香槟酒在独立酒瓶里发酵的制作过程。因而,意大利自制的微甜气泡酒可保存 3 年以上,故销售价格也较高。

D1

—Office & Commercial space

北京東易日盛公裝公司

办公·商业空间设计专家

为成功企业打造决胜未来的办公及商业空间

热线垂询：010-58637700 010-58637695

Advertorial |

从汽车追尾漫谈 汽车产品的安全配置

前不久,我的一个朋友驾车时因被后车追尾而造成颈部严重损伤,颈椎“失去水平与垂直移动的能力”足足持续了两周之久。据他描述,当时他以大约 70 公里/小时的速度过弯,车子的正前方突然冒出一个大木箱,他凭着多年的驾驶经验及时地绕过了木箱,但后面的汽车却没能及时刹住,一声震耳的轰鸣声后,他的颈部一阵剧痛……

据统计,汽车追尾在交通事故中占到了 30%-40%,而追尾事故所造成的财产损失和人员伤亡更是占到了总损失的 60%。为了避免追尾事故,减少事故伤害,汽车自身在安全配置方面最重要的因素可归纳为三点:良好的制动系统;紧急刹车时后车的预警系统;汽车车身较高的刚性和能量吸收性能,以及对乘坐者头颈的有效保护设施。

首先,优良的制动性能是有效防止追尾发生的关键因素之一。通常自动刹车系统(ABS)和电子制动力分配系统(EBD)就能达到良好的制动效果。目前,国际上采用的最先进的制动技术之一就是紧急制动辅助装置(EVA),其制动效果非常显著。当刹车踏板的压力瞬间急速增加

时,EVA 可即时介入,在几毫秒的时间内启动全部制动力,从而使汽车获得最大的减速度,以缩短制动距离,降低车辆失控的危险。

其次,能够使后车分辨减速和刹车的警示系统提示也非常必要,通常采用闪光刹车灯。目前国内市场上有此装配的产品并不多见。据悉,奔驰准备明年采用此装备,而与奔驰同为百年老店的法国 PSA 标致-雪铁龙集团的所有车型均将此配置作为标配。闪光刹车灯与传统刹车灯不同的是,在紧急刹车时,其刹车传感器会释放电信号在微秒级单位内接通闪光刹车灯并使危险频闪信号,以警示后方车辆立即采取措施,从而最大程度地降低事故发生的概率。据国外研究显示,闪光刹车灯可以使后车驾驶者的反应时间缩短 0.2 秒,相当于在 80 公里/小时的速度下将刹车距离缩短 4.4 米左右。短短的 4-5 米,或许就是生与死的分界线。

最后,就是如何避免事故发生时对人体头颈的损害。相对来说,人的头颈部非常脆弱但对人

在各种汽车撞击中,但在追尾事故中发生最为频繁。据一份调查数据显示,30%以上的追尾事故中的驾驶员报告颈部损伤。车被追尾时会加速向前,同时车座施压推动乘员的躯干往前,头部却因惯性而滞后,这种滞后将持续到颈部被拉伸到极限为止,然后头部就像鞭梢一样被颈部加速甩向前方。如果头枕能够在事故发生瞬间向上、向前位移,使颈部依然保持或接近碰撞前与座椅的状态,就能降低头颈受伤的可能。据了解,目前通常的措施是将头枕设计成随座椅自动调节。以安全著称的沃尔沃就配备有良好的头颈受伤防御机制。

如果说追尾事故确实不可避免,那么汽车产品本身的安全性应是我们选车时须考虑的首要因素。当然,“安全”不一定非要“奢侈”,笔者者了解,这些高级的安全装备在一些中级车中也可找到,特别是东风标致 307 中上述三种装备一应俱全,在安全性方面关怀备至。最后提醒您一下,千万别小看这些电子系统安全设备,或许正是它们减少了您在行车过程中追尾事故的发生,又或许是他们关键时刻把您从死神手里夺回。

Advertorial |

观澜湖：国际高尔夫生活社区

从美国的比华利山庄、法国的巴黎 16E 区,到香港的浅水湾、渣甸山,世界上几乎每一个国家和地区,都有一个象征着高尚居住追求和理想的社区,赢得人们的尊崇和仰视。

在这个居住社区里,环境优雅、名流汇聚,并因他们影响着社会众多领域的发展脉搏而倍受瞩目。

随着中国加入 WTO,国际人士不断进入中国,本土财富阶层渐渐兴起,他们期待着中国的国际高尚生活社区的诞生,从而在生活方式、生态环境、房屋建筑、配套设施、社区文化、下一代培育等方面与国际全面接轨,创造生活的尊崇和事业的机遇。

如今,随着观澜湖高尔夫大宅、观澜湖黄金岭项目的推出和 30 亿配套的完善,一个国际高尚生活社区,依托于全球最大的观澜湖高尔夫球会正在诞生。居住、休闲、商务、文化的完美结合,为热爱高尔夫文化的国际国内精英人士创造了世界品质的生活和人文环境。

天地人合的规划理念

纵观全球的豪宅市场,或依山,或傍水,形成蓝色和绿色两大主题,而高尔夫球场上的别墅,不仅坐拥无敌绿色,更创造以球会友的融洽空间,成为许多人梦寐以求的置业理想。目前,在美国一年大约有 500 个球场建成使用,其中超过 230 个是球场与高尚住宅同时规划发展。高尔夫物业的售价比一般住宅高出两倍以上。美国方地产经纪人协会的经济学家 David A.Lereah 据此预测,相比整个地产市场价格 6.7%的

增长率,高尔夫别墅房价的增长应该会翻一番。这说明了一个趋势,高尔夫球场上的高尚物业,代表了当今地产市场上最尊贵的物业。

观澜湖高尔夫生活社区,以 10 多平方公里的球场绿色生态环境为发展背景,现已建成世界第一大高尔夫球会。大手笔投资 51 个网球场,酒店,高尔夫学院等。在最好的高尔夫休闲环境,观澜湖开始发展高尚别墅项目。总体地产发展规划因应地势,层次分明,从球场中央向外渐次延展,罕有的低密度、与景观互动的限量版大宅,宛如点缀在绿色乐章中的美妙音符。人在景中住,景在景中行,建筑、环境与和谐共生的居住形态完美体现。

为了打造恒久流传的传世之作,观澜湖专门延聘国际一流设计师担纲。不论是建筑设计、小区规划还是园林设计,充分尊重现有自然景观,既有欧洲古典的华丽气质,又有美洲现代的悠闲风格。整个小区高低有致,尽览广袤球场的青葱翠绿,力求达到居住舒适和生活品味的最高境界。

尽善尽美的 30 亿配套环境

依托观澜湖高尔夫球会逾 30 亿港币的投资,观澜湖高尔夫生活社区从居住、商业、文化、社交、教育、休闲、娱乐等方面全方位地构筑唯我独尊的生活空间。

贵为观澜湖的业主,不仅可以住在世界最大的 10 大球场尽情挥杆,同时,还可以尊享深圳东莞两大会所、五星级骏豪酒店、乡村俱乐部及 51 片网球场、世界最知名的大卫利

百特高尔夫学院、国际最新美容时尚 SPA 等 30 亿投资的卓越配套,成熟的高尚社区配套,使业主既可尊享到都市生活的便利,又可兼得喧嚣之外的宁静。

而便利的交通配套使的生活空间更加自由,经过十年的发展,观澜湖已具备成熟、完善的内部交通网络,网络覆盖每个小区,而各小区内又有独立的封闭式环道,保证了低密度小区的一流而安全的居住标准。

在对外交通方面,观澜湖横跨深圳、东莞两地,地处梅观、机荷、广深高速路网的黄金交汇点,出行主动权尽在掌握之中,令您在信息时代,尽得速度先机,超人一筹。

呼之欲出的 MH TOWN

MH TOWN 的规划和推出,无疑将会为正在迈向“中国比华利”的观澜湖生活社区增添完美的一笔。MH TOWN 作为观澜湖商业配套项目,与大卫利百特学院、乡村俱乐部、Spa 相互呼应,连成一体。建成后的 MH Town 将会成为整个观澜湖国际高尔夫社区的一个中心,商业设施包括:各种世界名店街、具国际水准的中西餐厅、便利店、咖啡店、面包屋、干洗店、音像店、银行、药店、医疗设施及画廊等。另外还有中式茶馆、中式家具的手工作坊、中式针灸等特色商业。商业设施的建筑特点融合了观澜湖国际化高尚社区的品质。新的 MH TOWN 空间文化丰富,错落有致,并配以大量的室外空间和绿化水景。整个 TOWN 将会成一个令人难忘的休闲、购物、娱乐的地方。

“北京与北京”：
为了正在消逝的生活

■本报记者 杨吟 北京报道



“十年九遇才照那么一次相”

北京市西城区共有 247 栋筒易楼，它们多是上个世纪六十年代末七十年代初建成的。方方正正红砖红瓦，在那个时代，能住进筒易楼里是件令人羡慕的事儿。王大爷家就住在这样的一栋筒易楼里，离后海近年兴起的聚集了众酒吧商店的闹市街区不算太远，离宋庆龄故居也只有步行的距离，他们家楼上楼下加在一起，也有个 40 多平米了。

从王大爷家出来拐个弯儿，斜对过，就是望海楼。那里正在进行的是一个名为“北京和北京”的现代艺术展览。王大爷拍的照片此时正在望海楼里，和另外几十张黑白照片一起，以一种十分前卫的方式被展示着：所有的照片被无规则地钉在只有一面开口的木头盒子内壁。一个小小的射灯从盒子顶部垂下来，光线并不耀眼，但足以让人把照片挨个看得真真儿的。有张照片拍的是身穿白大褂的大妈在胡同口给一位身材略显富态的中年男性理发，这就是王大爷的作品。

5 月底的一个下午，敲门声吵醒了正在午睡的王大爷。来的是一个学生模样的小伙子，是中央美术学院的学生。他递给王大爷一张纸，上面印的是小伙子前来拜访的缘由：原来他是代表中央美院和联合国教科文组织来发放相机的，他们在搞一个活动，让什刹海附近的居民自己照自己的生活，出色的作品最后要拿去评奖，奖品是一架真正的照相机。关于摄影，用王大爷自己的话说，就是“十年九遇才照那么一次相，根本是个外行”；他拍的都是天天在眼皮底下的：有下象棋的，有理发的，有大杂院的角落、房檐儿，还有胡同口……

王大爷是个老北京，祖籍在通

县，全家在城里定居的年头算起来也不下百年。搬进什刹海筒易楼之前，王大爷家在德胜门的西缘胡同，那在以前可是有名的穷地方，1969 年，北京下过几场大冰雹，王大爷家原来的房子就那么塌了，一家人合计了合计，最后只好把房子卖给了政府。那时什刹海的筒易楼已经建成，而且基本住满了。王大爷辗转找到房管部门，一家九口人终于落实到了 2 个单间。王大爷对记者说，60 年代那会儿的观念里觉得这筒易楼可美了，代表了现代化，楼里还有厕所呢！

王大爷住在什刹海也有几十个年头了，说起这里的事儿可是头头是道。他告诉记者，这里原是永定河道上形成的湖区，明清时期这片水被划分成内三海（南海、中海、北海）和外三海（也就是什刹海，分为前海、后海、西海积水潭），在北京二环以内找片水很难，因此这块地被当地老百姓看作是块宝地，要说拆迁，政府收购房屋的资金按每平方米价格来说，不算低了，可是每家只有二三十平米的住房，总的算下来，这钱只够在北京郊区买房子的，因此说要拆，谁都不会情愿搬。

“但这事儿你还没辙，一旦变动了，大家都得跟着政策走，今后盖了高级的楼（我们）肯定也搬不进来了……”王大爷说话这会儿，表情已是无奈。那时候老人们下棋的胡同口可能已经不再，穿白大褂给人理发的大妈也许也会搬走，更别说那老得掉渣儿的房屋瓦砾……以后谁还记得这里曾经的模样？有了现代化的影像工具，人们试图记录这里的文化。王大爷拍的照片也许会一直被妥善保存，他没有想到，自己在偶然间不经意的拍照，记录的是一种他们无意识的生活，却又可以被称为历史的东西。

望海楼的照片盒子

王大爷拍摄的照片是联合国教科文组织启动的“历史文化地区的社会可持续性”国际项目的一个组成部分。

关于这个项目的介绍中，联合国教科文组织关于亚洲国家城市改造的描述是这样的——

“在过去的几十年里，在整个亚



洲特别是在中国，对旧城内部的拆毁已严重地破坏了固有的社会构造，并导致被强行搬迁出这些历史中心地区的居民群体的不安。

北京自 1980 年以来更是经历了多种类似的变化。城市扩展为从东到西 160 公里和从南到北 170 公里的更大的市区，在 10 个区和多个乡县里居住着超过 1300 万人。

80 年代以来，房地产大量开发以及大型建设项目的上马，老北京城 62 平方公里的 2/3 被拆除，导致北京原有的 1000 多条胡同及其四合院相继消失。北京旧城保护是联合国教科文组织的职责。”

在这框架里，联合国教科文组织了于 2005 年 6 月 9 日至 15 日在北京西城区后海北沿望海楼举办“北京和北京”展览，吴华是这次“北京和北京”展览活动的策展人。她选择了时髦、现代的艺术形式来表现主题。

吴华认为，“北京和北京”展览以抽象的艺术手段表现的是具体而微的日常生活；以“现代”之轻诠释的是旧城改造与城市发展的主题之重。就连展览选择的地点也是矛盾的化身——什刹海，这个被称为“京城水乡文化渊藪”之地，又

后海居民们所拍的照片也许会被联合国教科文组织一直妥善保存，他们没有想到，自己在偶然间不经意的拍照，记录的是他们无意识的生活，却又是可以被称为历史的东西

为什么把居民们的照片贴在一个木盒子里？

“其实这就是我设计这个作品的立意所在，和这个木盒子同样的，什刹海地区居民的生活实际上就是在盒子里的，你必须钻进去才能看得真切。而从外面看，你什么都得不到。这件作品是我和什刹海居民共同完成的一件艺术品。”——想那王大爷估计万万不会料到，自己也“现代艺术”了一把！

艺术展览只是“北京和北京”这个活动的一部分，“北京和北京”还举办了围绕北京传统文化保护与旧城改造这一主题的相关讨论会与座谈会。

相关链接

联合国教科文组织自成立以来，为中国城市旧城保护做出了很多贡献：

1998 年 4 月，“中国—欧洲历史城市市长会议”在苏州举行，来自中国 15 个和欧盟 9 个历史城市的市长着重强调，应根据社会和经济发展的需要，加强对历史城市的保护。签署了《保护和发展历史城市国际合作苏州宣言》，联合国教科文组织在其中起关键作用。

2002 年，清华大学与法国远东学校共同举行了关于“城市保护和现代化”的研讨会，邀请了来自中国、法国、德国的 300 多位建筑师和学者。与会者一致认为，“保护老北京：无论如何都不会太晚。”

2003 年 4 月，经过与北京市市长会谈，联合国教科文组织北京办事处与清华大学社会学系合作，启动了一个“研究—行动”项目，以北京市烟袋斜街为案例，研究居民居住空间、家庭人数等诸多方面。

2004 年 2 月，从收集到的资料中整理出一份完整的社会调研报告，提出“小规模与参与取向的城市更新”的建议，这些建议已经得到当地政府的重视，但尚未实施。

2004 年 11 月，在清华大学召开了有 30 位专家出席的城市发展研讨会。具体分析北京的旧城保护状况和当中出现的问题，并对解决方案进行了探讨。

简·奥斯汀式的《面子》

■杜然/文

自从 1993 年迪士尼公司发行《喜福会》一片之后，《面子》(Saving Face)是第一部由好莱坞出资拍摄的有关华裔美国人的电影。这部电影 5 月 27 日开始在纽约和洛杉矶的 6 家电影院放映，首周就取得了 10 万美元的票房，而且绝大多数影评人都给了这部电影非常不错的评价，诸如“具有简·奥斯汀的风格”等等。

1998 年，从台湾移民到美国的伍思薇从斯坦福大学获得了计算机专业的博士学位之后，在微软觅了一份工作。没过多久，因为微软准备进行业务重组，伍思薇所在的部门突然变得无事可做。为了不让自己看起来太过清闲，于是她开始写小说，创作灵感来自她的同性恋经历，以及她的母亲因为人到中年产生的诸多烦恼。

有一件事一直很令人困扰，许多理工科的人写出来的东西比学文科的人写出来的东西强很多；但学文科的人却永远不可能分清楚硫酸铜和二氧化碳的分子结构。伍思薇的言辞很老套：“其实我一直想当一名作家。”

为此，伍思薇特地参加了西雅图大学一个为期 12 周的电影剧本写作培训班，最后，她用三个晚上的时间创作了《面子》这个剧本。令她意外的是，培训班的老师很喜欢这个本子，并且建议她，赶紧搬到纽约或者洛杉矶，找机会亲自导演这部戏。这句话打动了伍思薇，决定给自己五年的时间来完成这件事。她想自己的积蓄足够过几年的苦日子，于是干脆辞掉在微软的工作，搬到纽约的布鲁克林区。

伍思薇一边在纽约大学学电



最近在美国上映的《面子》(Saving Face)，是自 1993 年迪士尼公司发行《喜福会》一片之后，第一部由好莱坞出资拍摄的有关华裔美国人的电影

影，一边抓住一切机会给导演们打杂，从摄影、照明到剪辑、配音，从理论到实践，她把电影的拍摄流程摸得倍儿熟。但在这三年里，她与自己的梦想始终保持着一段距离。转机出现在 2002 年，那一年她参加了好莱坞一个针对亚洲人的电影剧本大赛并最终获奖。之后，她见到了好莱坞的许多制片人，其中大部分是亚裔美国人。这些人对伍思薇的剧本提出了各种修改意见，诸如把剧中的主人公变成白人，将同性恋情节变成异性恋情节，能不

能找一位有经验的导演来执导等等，对于这些建议，她都用斩钉截铁地口吻回答：“No!”

就差那么一步，再去洛杉矶试一次。这一次，伍思薇碰到了一个叫 Teddy Zee 的华裔制片人。Teddy Zee 是 Overbrook Entertainment 的总裁，这家公司是好莱坞的大牌黑人影星威尔·史密斯的自组公司。Teddy Zee 是第二代华裔，父亲出生在上海，在美国当厨师，母亲裹过脚，一生不会说英语。这种文化背景使 Teddy 对伍思薇的剧本爱不释手，并为她找到了投资。

开机仪式在 2003 年秋天举行，烧香拜佛，一切都像模像样，虽然黑人影星威尔·史密斯的组公司。Teddy Zee 是第二代华裔，父亲出生在上海，在美国当厨师，母亲裹过脚，一生不会说英语。这种文化背景使 Teddy 对伍思薇的剧本爱不释手，并为她找到了投资。

自拍成电影这个愿望的第五年。

这部只花了 27 天拍摄的影片从一场舞会开始：28 岁的女外科大夫维尔和 48 岁的守寡母亲一起参加舞会，她们都希望对方能碰上自己喜欢的人。母亲满怀心事，心猿意马；而女儿则被漂亮的芭蕾舞演员维维安迷住了。三个女人一台戏，至此，这部电影的三个女主角悉数上场。

母亲并不知道自己的女儿是个同性恋，她希望维尔嫁给一个华裔青年。那个男孩每次在地铁站碰到维尔，都会塞给她一包他父亲配制的中药。这样的男孩子，估计维尔就算不是同性恋，也不会喜欢。

陈冲所扮演的母亲与自己的父亲住在唐人街，那是一个中国传统气氛非常浓厚的家庭，女儿和美发店里的女顾客（她在那里工作）就是她生活的全部，从女儿到妻子到母亲，她永远是别人生活中的一件附属品。

维尔和维维安在小爱河里越陷越深，表情一贯严肃的维尔也开始经常面带笑容，用她朋友的话说：“除了在给病人动手术的时候，从来没见过你这么开心。”但是麻烦却来了：维尔的母亲老树抽新枝，朽木发新芽，竟然意外怀孕，被维尔的外公扫地出门，流落到维尔位于曼哈顿的公寓台阶上。孩子的父亲究竟是谁，母亲一直不肯讲。公寓里只有一张床，母亲占了一半，每天靠肥皂剧打发日子。随着她的肚子越来越大，维尔的生活空间越来越小，维维安早已不耐烦当一个被藏起来的人。为了维持和维维安的关系，维尔的当务之急就是赶紧给老妈找一个老公……

展览和演出

“跨越音乐”2005 法国现代音乐节



“跨越音乐”法国现代音乐节旨在将欧洲类似音乐盛事的气氛在北京完整重现。因此，“跨越音乐”——2005 法国现代音乐节现场会特意辟出一些场地以供与会者休息及结识、约见友人。

时间：2005 年 6 月 18、19 日每日 14 时至 23 时

地点：朝阳公园万人草坪

订票电话：8008101887、010-84085506/07/08

010-64068888 64069999 010-65953647

订票网址：www.228.com.cn

www.superticket.com.cn

“电子园林”国际新媒体艺术展

重现一种传统意义的园林景观对于当代艺术本身而言是毫无意义的。然而，重新解释中国传统园林，并把它带入 21 世纪的电子环境里，则非同寻常，策划人及艺术家们所致力的是利用模仿传统园林美学方向和自然的意味，在每个有限的空间视角中展示出重新创造出的自然之美，也展示了高科技艺术作品与中国传统美学的奇妙交融。

互动蝴蝶，说话的树，虚拟的花，看起来很特别的手机型花园石头，互动生长的植物，动画的树叶，电子竹林与山水，智慧雨点，互动的鱼池，环形流动的投影……所有这一切，都被巧妙地溶入了仿佛由园林艺术家所构建展示的空间与角落里，就像我们耳熟能详的亭台、池塘、影壁墙、竹林、花圃、树枝、假山石等等因素那样，以及欣赏光影、声音、震动等因素构成的新鲜而令人兴奋的美，并体验到高科技时代所独有的电子风味，以及人与世界的融洽共存，就像园林时代的古人曾经做到的那样。

时间：2005 年 6 月 25 日 -8 月 25 日

地点：上海证大现代艺术馆（中国上海市芳甸路 199 弄 28 号）

Made in China

“索卡当代空间”在众多收藏品中，精选出十位在当代艺术中较具国际影响力的中国艺术家的十幅作品组成这次联展。



在艺术急速变化的今天，中国当代艺术正逐步步入国际舞台。这十位艺术家以绘画的形式，采用各自独特的造型语言真实地展现出自上世纪八九十年代以来，伴随中国经济体制变革所面临的各种诱惑、碰撞与冲突下产生的各种独特的精神状态与处世心态，揭示出特定时代下人的内心异变。

地点：索卡当代空间（北京东四北大街 107 号天海商务大厦 B 座 1 层）

时间：6 月 5 日 -28 日

参展艺术家：严培明、方力钧、岳敏君、张晓刚、王广义、刘野、毛焰、季大纯、尹齐、郭伟

河上·高惠君

在中国当代艺术里，“传统”是中国艺术家表达的一个非常重要的方式和策略。艺术家试图借用传统来寻找出自己在没有清晰“传统”界限的当代领域里位置和出发点。艺术家高惠君把“传统”营造为一种“不完美”，从而实现他艺术的一种当代表达方式。而与此类艺术家有所不同的是，艺术家高惠君还试图用一种“玩”的精神延续



一种非常文人的生活态度。这个态度在今天越来越成为一种个人的不容分享的态度。在作品《艺术也是吃饭——王雨浓版》中，艺术家在画面中用题画诗的形式写到，“艺术也是吃饭。生活需要艺术犹如不能离空气与水，但过分拔高之则伤害心灵，且也害及艺术”。这是高惠君一个个人的生活态度，同时也是他个人的政治宣言。

地点：北京现在画廊（工人体育场 12 号看台对面）

时间：6 月 1 日 -30 日

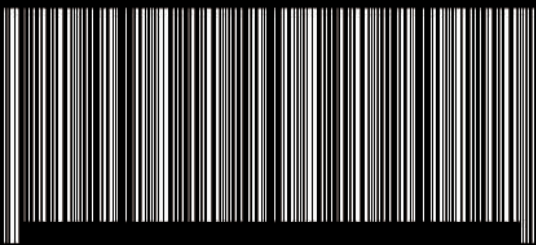


AWARD CHINA MARKETING EXCELLENCE2004—2005

2004—2005 年度
中国杰出营销奖

推动中国营销市场的盛会

敬请关注8月27日上海
举行的2004-2005年度
中国杰出营销奖决赛及
颁奖典礼！



经济观察报社标榜高品质的市场营销策略，从各个环节把握市场脉搏，设立“中国杰出营销奖”并引进香港管理专业协会20年运作此奖项成熟的评选机制，秉承“公平、公正、公开”的原则，将荣誉和公众赞誉授予那些通过杰出的市场营销方案，打破屏障，提高销售职业标准的在华机构。

经济观察报社试图通过有效的路径推动具有中国本土特色营销市场的进步，让市场感受营销的魅力，2004-2005年度中国杰出营销奖暨第三届中国杰出营销奖将是一次推动中国营销市场的盛会。

理性·建设性

如需更多资讯请咨询2004—2005年度中国杰出营销奖评选组委会
经济观察报社
北京市东城区和平里兴化东里甲7号
电话：010—64209022/24转150/147/189
传真：010—64297549
邮箱：chenyan@eeo.com.cn; zhangjin@eeo.com.cn;
联系人：张瑾、陈妍

主办单位：经济观察报 香港管理专业协会
特别支持单位：上海中欧国际工商学院
支持单位：上海华升富士达扶梯有限公司
战略支持单位：英国特许营销协会
协办单位：中国市场学会
协办媒体：《新营销》、《成功营销》、《哈佛商业评论》、《每日经济新闻》、《东方早报》、东方卫视、凤凰卫视、湖南卫视《财富中国》
独家网络支持：新浪网

特别鸣谢：



MARKETING