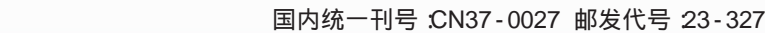


37-40 版►观察家



The Economic Observer



800-810-9060

- 报纸订阅咨询
- 新闻线索提供
- 广告价格查问
- 会议论坛参与

工作时间: 每周一至周五 9:00-18:00

www.dyrs.com.cn 客户服务: 010-58637766 加盟咨询: 010-58637651/52

对国青队的态度说明了什么？

中海油竞购遭遇“中国能源威胁论”

■本报见习记者 巫楠 北京报道

中国企业迄今为止规模最大一宗海外并购案,引起美国政界、商业和媒体的强烈反响,并购前途并不明朗。

6月22日,中国第三大石油天然气集团——中国海洋石油有限公司(中海油)宣布以每股优尼科股票约67美元的价格全现金方式并购美国加州的优尼科公司(Unocal Corporation)。该竞价相当于优尼科公司股本总价值约185亿美元。

但中海油首先将面对劲敌——美国第二大石油公司雪佛龙公司(Chevron Corporation)的挑战。雪佛龙早在今年4月就启动以160亿美元加股票的形式收购优尼科,并已经和优尼科进行了初步谈判,达成了一些协议,包括防止雪佛龙与优尼科“结合”破裂的高达5亿美元的“分手费”(违约金)。中海油不但晚了一步,而且一旦竞购成功,必须首先支付这笔高额“分手费”。

而美国政界更已发出声音阻止中海油收购。6月17日,美国加州两共和党国会参议员致函总统布什,督促他马上开始对中国这一收购计划的全面审核。

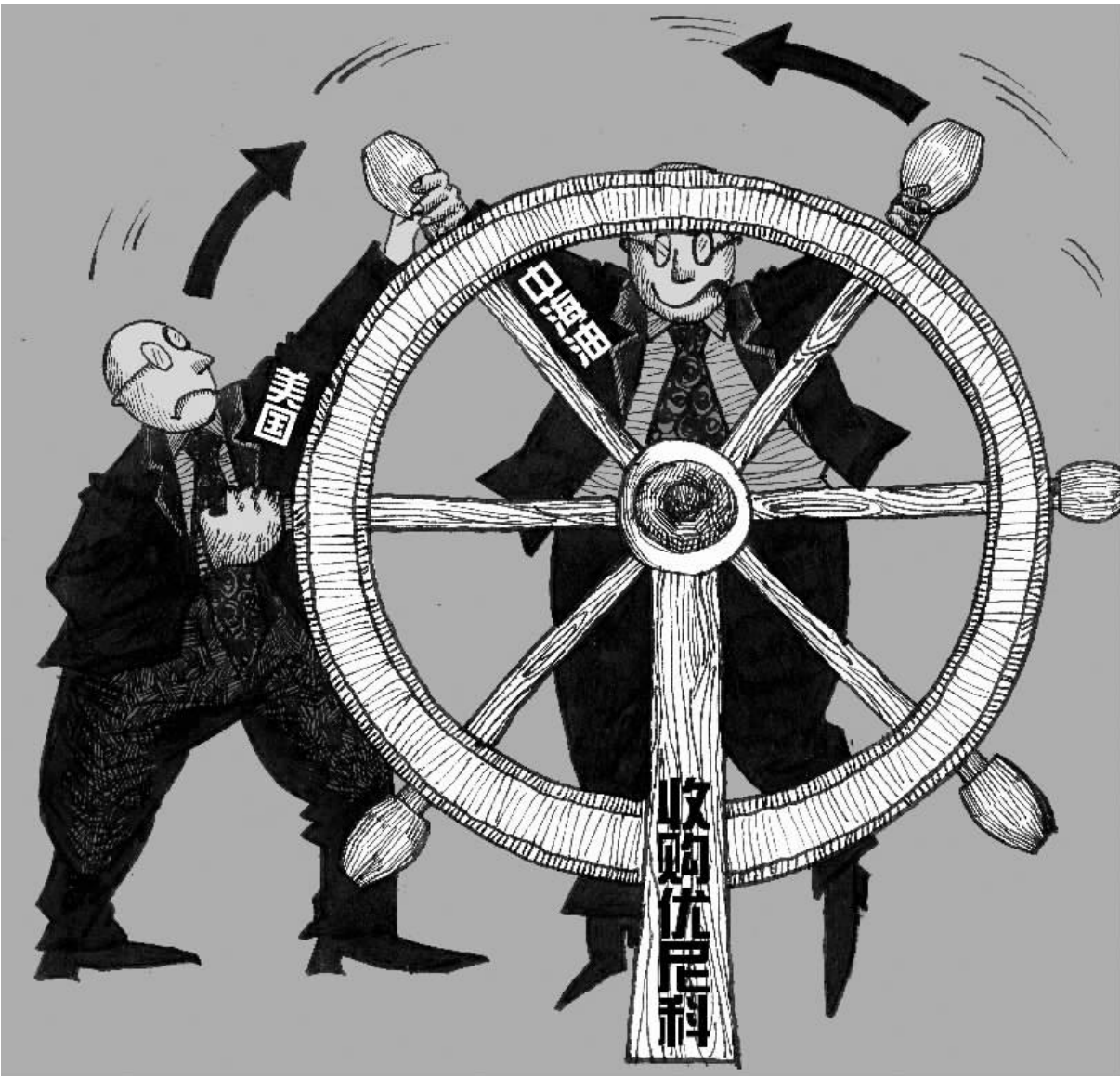
6月21日,也就是中海油宣布并购的前一天,国际油价达到每桶59.7美元,创造新的历史纪录。

他们都在说“不”

“这项收购在美国引起太多关注:涉及就业、能源生产以及能源安全等方面。”共和党国会议员理查德·庞勃(Richard Pombo)在信中写道。“美国需要将能源需求列入外交政策、国家安全和经济安全的考虑范围,此次中国的收购更是如此。”庞勃的观点得到了另一位议员邓肯·亨特(Duncan Hunter)的支持,英国路透社6月20日的报道称,庞勃和亨特认为中国正在进行一项“可理解的但充满野心的抢占能源的项目”。

庞勃和亨特一起联名游说布什总统,命令美国海外投资委员会(Committee on Foreign Investments, CFIUS)对中海油可能进行的收购展开彻底调查。CFIUS是由美国财政部长约翰·斯诺负责的跨部门机构,可以对海外收购进行阻止。

2003年,CFIUS就曾对香港李嘉诚旗下的产业和记黄埔计划收购当时破产的美国环球电讯有限公司(Global Crossing Ltd.)的业务叫停。庞勃和亨特显然希望



CFIUS能够发挥作用。他们在信中进一步表达自己的忧虑:“我们非常担心美国的公司将日渐陷入难以和中国的公司竞争的困境。中国国有或者控股的能源公司会接受其指令来满足中国不断增长的需求……”美国能源部长萨姆·伯德曼拒绝对布

什政府可能的对于中海油的收购反应做出评论。但他说这将引发一个“复杂”的美国官方评述。

尽管美国官方还没有做出评论,但是美国的商界已经议论纷纷。最直接的是来自中海油的竞争对手雪佛龙的表态。雪佛

龙一位高管对路透社说,他们将尽快行动,争取在今年8月结束全部收购项目。这比先前优尼科公司新闻发言人对外宣称公司预计今年年底完成收购的计划提前了4个月。可见雪佛龙的推进收购的决心。事实上,雪佛龙的收购议案早已获得美国公平

欧盟：危机中迎来布莱尔时代

■本报记者 覃里雯 汉堡报道

“事情并没有漆黑一团,只是比较灰暗。”慕尼黑实用政策研究中心高级研究员雅尼斯·伊曼努伊尔蒂斯说。

他的乐观态度在目前欧洲实属罕见。在5月底6月初法国和荷兰公民相继投票否决欧盟宪法之后,6月16日到17日的欧盟峰会又因预算产生的争执而不欢而散。“人们会告诉你欧洲不是面临危机,”欧盟轮值主席国卢森堡首相让-克劳德·容克说,“而是面临严重危机。”

裂痕难以愈合

在法国和荷兰公民投票否决欧盟宪法之前,欧盟已经有9个成员国批准了该宪法。但是由于法荷的“说不”,一些尚未投票的主要成员国,比如英国、波兰和葡萄牙,已经考虑或决定推迟、暂缓乃至冻结批准欧盟宪法条约进程。这基本上使得2004年10月签署的《欧盟宪法条约》的批准过程陷入停滞。

紧接着宪法危机,欧洲各国领袖们在欧盟2007-2013年度预算问题上产生了僵持和争吵。

上周的欧盟峰会上。法国总统希拉克要求英国放弃它自撒切尔时代以来所享受的预算返还,他认为,英国现在经济情况比从前好得多,应该增加它在欧盟预算中的



份额。英国首相布莱尔则认为,法国一直以来因为其庞大的农业人口而享受了过多的农业补贴(农业补贴在欧盟预算中占46.2%),几乎没有什么农业的英国不应为此付账,布莱尔主张欧盟减少农业补贴。

争吵已经摆上台面,希拉克以一贯的尖刻指责英国“国家利己主义”,在记者招待会上,怒气冲冲的布莱尔对此反击:“欧

洲不归任何人单独所有。”

被卷入的还有其他国家。荷兰总理让-彼得·巴肯南德在本国公民否决宪法之后,迫于国内压力而在峰会上为荷兰争取更好的财政待遇,他也被法国和德国领导人扣上了“国家利己主义”的帽子,虽然按人均算,荷兰人为欧盟预算付出的最多。

目前,欧盟内部所面临的重大分歧除了宪法和预算之外,还有其他问题。

是否土耳其加入欧盟?反对者担心,来自土耳其的廉价劳动力可能抢夺欧盟国家本来稀缺的工作机会,给欧盟增加一个需要补贴的“穷亲戚”,有些人则认为文化差异太大的土耳其会带来“欧洲的身份认同危机”。

未来经济政策走向何方?所有人都同意,欧洲现在的经济政策必须改革,但是却没有关于如何改革的共识。2000年3月,欧盟委员会就达成“里斯本协议”,欧洲各国政府同意在2010年之前改革欧洲的劳工、资本和产品市场,使欧洲成为“全球最有竞争力和活力的知识经济体,保持可持续发展,提供更多更好的工作和囊括更多的社会阶层”。2005年2月,现任欧盟委员会主席巴罗佐提出一份关注“就业与增长”的经济改革方案,意图开放欧洲目前十分封闭的服务领域。里斯本协议

所设想的开放市场还遥遥无期。

欧元区所面临的问题,归根底是由金融市场之外的因素造成的。“成员国之间越来越忍不住轻视布鲁塞尔和欧洲央行的法令,财政支出毫不自律,搁置改革。而且,政治罅隙越来越深,它在公众面前暴露得如此彻底,以至于难以愈合。”《经济学家》杂志说。

布莱尔时代

在欧盟面临的宪法、组织、经济政策、财政和货币危机面前,法德两国领袖都无能为力;法国宪法公投已经基本宣布了希拉克政府的死亡,德国上个月的地区投票也显示,施罗德政府的任期行将结束。目前,由于英国经济发展良好,布莱尔政府是唯一有足够的意志、动机和国内支持来推动欧盟改革进程的欧洲大国领袖。

今年7月1日,英国将替代卢森堡成为欧盟轮值主席国。6月23日,布莱尔对欧盟议会说,他将利用他担任欧盟主席的6个月时间“至少开始酝酿一个更为理性的预算”,他表示将在2007-2013年度预算问题上让步,不再坚持“一夜之间”扭转有50年历史的农业补贴项目,并将削减农业补贴推迟到未来7年的后半部分。

布莱尔将在欧盟内部争取支持,将欧

贸易委员会(FTC)的通过,这对雪佛龙对优尼科的收购起到推波助澜的作用。

美国的《休斯顿纪事报》甚至认为,中国对于国际油价每桶60美元的最高纪录的产生有着重要的影响。

《今日美国报》更把中国公司最近发起的两起并购案联系起来,认为最近中国对两大美国公司——(中海油收购)优尼科,(海尔收购)美泰(Maytag Corp.)的兴趣是一个讯号,标志新一股亚洲资本的浪潮涌向美国。“中国的投资者正在寻找原材料长期的供应源以满足其快速发展的经济需求,因此他们急于抢购带有全球印戳的跨国公司。”

美国可能会阻挠

6月23日,中国美国商会和国际文传中国能源报告周刊(Interfax China Energy Report)在北京联合举行了“中国对世界能源市场影响”的报告会。埃克森美孚中国投资有限公司、壳牌石油公司董事等都出席。国际文传中国能源报告长期对中国能源市场、资源做专业追踪评估分析。

当记者问及对中海油收购优尼科的看法时,美孚和壳牌人士都很谨慎,壳牌公共事务董事吴凌康(Nick Wood)表示,“中国走出国门,对于世界能源市场的角逐是一个趋势。”

但国际文传中国能源报告周刊编辑孙文华(David Stanway)在接受记者采访时却直言:“我不认为该收购会通过,美国政府会采取行动进行阻挠。”2004年,中国曾做过收购俄罗斯破产油田优科斯的最大子公司尤甘斯克的尝试,但是很快遭到俄罗斯拒绝,俄罗斯迅速将其转为国有。孙文华认为,美国会采取类似的处理办法针对中海油收购优尼科,不论什么制造理由都不重要。

孙文华提醒,中国现在参与国际能源国际竞争上还显得缺乏经验,在谈判方向上还老采取政府击破的方式,而不是全面的证明自己的实力。这使得中日在争夺俄罗斯“安纳线”的时候,曾经一度被日本占了上风。后者除了积极地对俄政府交涉,还采取了“银元”和“亲民”的攻略。不过鉴于国际石油资源从长远看终会日渐萎缩,孙文华认为,“不光中国,各国最重要的是进行新可再生能源的开发。”

优尼科石油公司简介

优尼科是美国有百多年历史的第九大石油公司。它在北美洲的墨西哥湾、得克萨斯,以及亚洲的印度尼西亚、泰国、缅甸和孟加拉国等地都有石油和天然气开采资产和项目,公司目前的市场价值是117亿美元。中银国际研究部提供的数据表明,截至2003年底,优尼科石油和天然气总储量共计17.6亿桶油当量(石油占到38%左右),其中50%位于远东。产量方面,远东占到该公司2003年石油和天然气总量的46%,海外其他地区占8%。由于业绩不佳,优尼科连年亏损,向美国政府申请破产,于今年一月挂牌出售。

(相关报道请见18版)

一周国际



贝南克

美联储二号人物就任美国总统经济顾问委员会主席

美国联邦储备委员会理事贝南克已于6月21日正式宣誓就任美国总统经济顾问委员会主席,他是该委员会4个月来的第三位主席。

贝南克曾一直在普林斯顿大学进行货币政策的研究,直到2002年加入美联储。后成为美联储中仅次于格林斯潘的第二号知名人物。

对于人民币汇率问题,贝南克表示,“中国已为放宽其汇率政策做好准备,应尽早将之付诸于行动。中国的汇率政策改革将有助于美国收窄巨额双赤字”。贝南克此前曾表示,若其确认为布什经济顾问委员会主席,将不会参与美国货币政策制定或新一届美联储主席竞选。

经济趋势

日本贸易顺差创4年最大跌幅

据日本官方数据表示,日本5月份贸易顺差创下4年来最大跌幅,原因是疲软的出口增加了人们对其持续增长忧虑,石油价格的历史新高又为进口支出推波助澜。

日本财务省表示,5月份2969.9亿美元(约合27亿美元)的顺差额大大低于预期值,相比去年同期下跌68.3%,为2001年5月以来的最大跌幅,那次达到了86.8%。5月份的出口额为4.8兆日元(约合436亿美元),仅增长了1.4%。半导体和其他电子产品的出货量下跌了10.1%,船只出口更是暴跌34.6%。

5月份进口额增长了18.6%至45兆日元(约合409亿美元),原油和成品油的价格飞涨成为主要因素,这两类产品的进口额分别暴涨64.9%和72.6%。

事件

俄东部石油管道因破坏生态暂停铺设

近日,俄东部全球最长石油管道的铺设工作在一片抗议声中暂停。科学家批评石油管道工程将造成一系列的生态破坏,尤其会危害原生态的贝加尔湖和珍稀动物阿穆尔豹。贝加尔湖是世界上最古老和最深的湖泊,被联合国科教文组织列为世界遗产。俄政府监察部门也表示了类似的态度。

俄自然资源部部长也表示,计划中的终点有可能危及俄罗斯唯一的一片海上保护区和附近最古老的自然资源。

这条全长4200公里的石油管道,是俄政府当前计划中的最大一项基本建设工程,预计从西伯利亚铺设到日本海,使俄罗斯成为日本和中国的最大石油供应者之一。

SBC 駿業

香港 • BVI • 英美

专业注册咨询

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

深圳 地王大厦22层 (755) 8247 8991

广州 中信广场30层 (020) 3877 1394

北京 招商局大厦10层 (010) 6566 7361

杭州 耀江发展中心3A层 (571) 5858 6239

上海浦东 航利大厦20层 (021) 5882 3130

上海浦西 招商局南楼12层 (021) 5296 5699

香港 新世界大厦21层 (852) 2293 4333

SBC 骏业国际 www.sbc.com.hk

脆弱的信用卡

■本报记者 漏丹 综合报道

加里·豪厄尔斯是豪厄尔斯汽车公司的老板,他现在正想把已经泄密的信用卡账号注销。大约每50个他所从事的网上汽车零部件交易,都有一项交易被怀疑可能是欺诈行为。

6月17日,万事达卡宣布,由于一名黑客侵入“信用卡第三方支付系统”,包括万事达、维萨、美国运通银行、发现金融服务公司等机构在内的约4000多万信用卡用户的数据资料被盗窃了。

此次泄密事件发生在万事达卡位于美国亚利桑那州图森市的分公司“信用卡记账处理公司”。黑客利用一种特殊的病毒程序“偷看”了该公司的信用卡数据。

万事达卡国际组织是全球支付解决方案领域的领导者。带有MasterCard、Maestro和Cirrus标志的各种信用卡、支付卡和借记卡都是它的产品。该组织在全

球210个国家和地区为各种金融机构、个人和公司提供支付服务。

风险是“共享”的

泄密事件的影响正在逐渐浮现出来。

22日,中国工商银行召开新闻发布会宣布,截至目前有不超过500张牡丹国际信用卡可能出现资料泄露,且都是双币卡。当记者拨通招商银行万事达国际卡的服务电话时,接线生告诉记者,一旦得知某位国际卡用户的信息面临风险,就会马上联系该用户免费重做新卡;如果发生费用问题,客户可以进行拒付申请。同时,这位接线生也告诉记者,国际卡用户的信息,银行和万事达卡肯定是共享的。

包括香港在内,大约27660中国持卡人受到此次泄密事件影响。其中香港信用卡账户共19000个,其中万事达卡9700

个,维萨卡约9000个。中国内地约有8660信用卡账户泄密,其中万事达卡约5560个,维萨卡约3100个账户。

谁在承担责任?

像加里·豪厄尔斯这样的网络零售商,他们在此次泄密事件中面临比其他更大的风险。他们看不到客户那张真正的塑料信用卡,他们也不能要求客户留下一个签名。结果,网络零售商最后成为这起泄密事件导致的大多数非法交易的埋单者。

而信用卡公司和发卡银行至今仍不愿主动承担责任。摩根大通银行、花旗银行和美国大型信用卡发卡机构MBNA的发言人表示,除非账户确实发生了被非法盗用的情况,否则他们不会通知那些账户信息被泄密的持卡人。只有发生非法盗用情

况,他们才会关闭该账户,并制作新卡。

为了节省费用,信用卡公司和发卡银行采取了这种消极反应。重新制作一张维萨卡大约需要30美元,按照这个价格计算,要换掉所有被泄密的4000万张信用卡,就将是12亿美元,这是一笔不小的数字。

与此同时,信用卡公司不断地给出听上去让人宽慰的理由。维萨公司说,只有大约2%被泄密的账户可能被非法使用。并且,信用卡诈骗行为目前正处在空前的低纪录——在维萨公司,每100美元的交易里诈骗只占到5美分。

所以,那些可能被泄密的信用卡持卡人只能向上天祈祷。

灰色地带的“第三方”

这次信用卡泄密事件也许可以被称

为是金融界的911,它必然会深刻地打击人们对金融体系安全的信心,让人们人们对金融机构提供的服务戒备和警惕起来。在信用卡消费的背后,那些不为人知的环节开始慢慢浮出水面,它戳穿了信用卡安全可靠的谎言。

在持卡者,发卡银行,信用卡公司,和那些被允许使用信用卡的商场、旅馆、网站等商户之间,还隐藏着一个处于灰色地带的“第三方”。第三方在消费者、商户和银行之间建立起连接,从而解决从消费者到金融机构及商户的货币支付、现金流转、资金清算、查询统计等问题。

尽管银行和信用卡公司在自身安全上管理得非常严格,他们却无法使“信用卡第三方支付系统”遵守类似的安全标准。

Vos souliers ont une âme



Berluti
Bottier depuis 1895
Paris

即将开业

中国北京建国门外大街一号 国贸商城二层 L209
www.berluti.com



复杂的行政事业性国有资产结构就像一个翻转的魔方。这个要远超国企改革的难度的行政事业性国资改革,将由谁来安排和主导?

百万事业单位过河 世行建言“谁改革,谁负责”

■本报记者 程明霞 北京报道

6月21日下午,世界银行在一份名为《中国:深化事业单位改革,改善公共服务提供》报告中说:“中国事业单位始自1984年的摸着石头过河的改革,走到今天算是站到了河中间。”

这是一项关系中国100多万户事业单位与3000万从业人员命运的改革——但谁都不清楚河的对岸究竟在哪儿。这是国内学者的说法。

世界银行驻北京代表处高级企业重组专家张春霖先生认同这种评价。由他领导的课题组完成的上述报告,有意为中国事业单位改革下一步的走向提供一条可供选择的路线图。他说:“下一步的挑战是搞清楚河的对岸在哪里,摸哪些石头过去。”

报告建议,中国政府迫切需要组建由中央直接领导的改革小组,从整体上规划和安排事业单位下一步的改革走向,以使这项改革能顺利地而稳妥地走到河对岸。

世行建言改革路径

据世行报告的数据显示,中国目前事业单位的整体规模与国有企业大体相当。100多万户事业单位主要为医院、学校、科研院所与媒体,甚至包括证监会、气象局等机构也属事业单位的性质;而近3000万的事业单位从业者,则包括了中国大部分的知识分子,比如医生、教师、科学家、工程师、作家以及记者。

“对在座的各位而言,这可能并不是好消息。”张春霖在当日发布会上介绍报告内容时,半开玩笑地对记者说,“至少从短期而言,一些为改善服务提供而必须进行的改革,比如强化财务问责机制,将不可避免地给这些单位的一些职工乃至他们的上级主管部门带来某些负面的影响,比如‘外快’减少或者人员分流。”

根据世行这份报告的意见,目前全部100多万户事业单位都将在这场改革中重新审视自己的定位、并选择或被

安排自己下一步的角色和命运。

“尽管没有明确的战略,而且改革措施的实施也往往基于短期考虑,但过去20年事业单位的改革仍然有一个大体可辨的方向,”张春霖说,“那就是市场化、企业化的方向。也就是说,总体上看来,这种改革使得事业单位越来越不像政府机关,越来越像企业,有些事业单位干脆实行所谓‘事业单位企业化管理’。”

张春霖认为,“市场化造成的事业单位的强烈的创收冲动与相对而言对其非常薄弱的约束机制,已经造成公共服务质量的严重受损。”

不过,他主笔的报告进一步认为,“过去的改革确实把大多数事业单位‘推向了市场’,但这个‘市场’本身却是一个

世行报告认为,事业单位改革牵扯太多部门与机构,因此建议成立一个由中央政府直接管理、统筹领导的工作小组

高度扭曲的市场,存在三个方面的制度性缺陷,比如消费者没有足够的权力、监管体制仍不健全、市场竞争不完全且常被扭曲。”

世行报告的数据显示,近些年事业单位的预算拨款与创收收入每年都大幅增长,这些机构的从业人员与人均报酬亦大幅增长,但在拨款、收入、员工数量与收入增长的同时,却没有带来教育、卫生收费的降低。医患关系持续紧张、贫困地区的教育与卫生服务仍然严重缺失。

市场化、企业化的趋势也造成现在事业单位与政府机关、国有企业之间彼

此交织、界限不明。因此,张春霖认为,目前事业单位面临的首要问题是,要在重新界定政府职能的基础上,根据事业单位所提供的服务的具体特性,分别安排其下一步的改革方向。

在张春霖的设想中,这个划分过程之后,事业单位可以分为直属事业单位与独立事业单位两大类。

直属事业单位应该是直接隶属于核心政府部门,不具有独立法人地位与财务权、人事管理权的单位,从业者的待遇则比照公务员。这类事业单位不应考虑创收,其经费来自财政预算拨款。“比如,目前大量的各级政府的政策研究室,如果主要是为政府决策服务,就可以成为直属事业单位。”

“而大量的学校、医院则适合成独立的事业单位,有些可以实行理事会管理制度。”张春霖说,这类事业单位,应拥有独立的法人制度、独立的核算权力与人事权力,单位像企业一样由等同于董事会的理事会来监督管理。“独立事业单位可以创收,但必须遵循严格的会计、审计和报告制度。”

此外,张春霖认为,目前的证监会、保监会、银监会、电监会等机构,应该成为单独的一类独立监管机构,遵循专门的法律法规独立于政府行政机关来行使其权力。

“至于文化行业,比如新闻影视出版部门的改革,在中国有涉及意识形态的特殊性,怎样改合适,我们并没有做太多研究,”张春霖说,“但我想,不管政府的目标是什么,都可以更多地通过透明规范的依法监管来实现,而不一定要通过对这些机构的所有权来实现。比如出版社,现在都在转企,将来是不是都必须国有?我认为没有必要。”

谁来主导事业单位改革?

中国事业单位与国有企业在总体规模上大致相当,但在复杂程度与

年内的第二次调整。

今年四月,商务部部长助理马秀红曾提出,现行出口退税政策加大了地区分割的趋势,同时,外商投资在一些地方不受欢迎了,甚至出现了拒绝注册的情形。导致这种现象的原因是,这些外企大部分产品是出口的,这给地方财政带来了压力。

财政部部长金人庆今年6月初也曾表示,将进一步完善出口退税机制改革,并透露已拟定了相关办法,力争尽快报批出台,以更好地理顺中央和地方的财政分配关系。

中央财经大学财政与公共管理学院副院长刘桓教授表示,调整的基本框架应是中央多补贴地方,通过转移支付实现合理的负担分配机制。他指出,出口退税对于外贸领域有战略意义,通过政策导向调整出口产品结构,应予坚持。前一段对于钢铁和纺织行业的出口退税下调过猛,应予适当回调,对于一些有利于形成核心竞争力的高科技产品出口,还应上调其出口退税额。

国务院发展研究中心宏观部财政金融研究室主任倪红日认为,还可以从

艰难程度上,则被普遍认为要远超国企改革难度。那么这场更加艰巨的改革,将由谁来安排和主导?

世行此份报告认为,事业单位改革牵扯太多部门与机构,因此建议成立一个由中央政府直接管理、统筹领导的工作小组,以协调各方共同推动此项改革。张春霖说,这些机构应该包括国家发改委、财政部、中央编制办公室、人事部、民政部,以及教育部、卫生部、甚至地方政府代表等等。

至于这么庞大的改革工程是否应有一个类似国资委的部门来主导,张春霖说,自己曾有过这种想法,但后来放弃了,因为搞一项改革就成立一个机构,也确实是一个问题。

2004年,财政部获得中编办的批复,新设行政资产处与事业资产处,宣布将以出资人身份负责行政事业性资产的监管与改革。

而国家发改委亦有一个课题组,也正在做关于事业单位改革的研究报告。据称由国家发改委领导的此课题组,对于事业单位如何改革亦有自己非常明确的思路。

“我想,公共服务的效果如何、这些事业单位运行的效率结果如何,是应该明确由哪个部门去监督和问责的。”张春霖解释说,“比如一笔教育拨款,发改委做计划,然后财政拨款下去,一年到头以后用这笔钱取得了什么结果?老百姓得到了什么实惠?需要有人专门负责监督评估,包括向老百姓征询意见”。

“至于哪个部门来主导改革,我认为一个基本原则应该是,谁对服务提供的结果负责,谁就应该负责主导改革。或者简单地说,谁改革谁负责。”

张春霖说:“其实事业单位改革,首先要改变的是政府的定位、角色与职能,政府要通过改革成为一个提供优良的公共服务的‘服务型’政府。”

微观上进行调整,因为加工贸易基本不牵涉出口退税的问题,所以加工贸易的比重也在增加,实际上现在更倾向于搞加工贸易。

她指出,现在看来,要求由中央财政完全负担的呼声很高。地方承担25%,确实存在着一些问题,如果改为完全由中央财政来承担的话,就要想办法解决中央财政资金的来源问题,减少进口税收的优惠政策,除了一些高新技术产业和国内急需的技术设备之外,应该基本都要征税。征税足了,退税就应该没有问题。

相关链接

什么是出口退税?

出口产品退(免)税,简称出口退税,其基本含义是指对出口产品退还其在国内生产和流通环节实际缴纳的增值税、营业税和特别消费税。我国出口的产品,凡属于已征或应征产品税、增值税和特别消费税的产品,除国家明确规定不予退还已征税款或免征征税款,可以申请出口退税。

纺织业进入新妥协时代 商务部否决许可证交易

■本报记者 陆琼琼 林凡 上海报道

稀缺资源会无偿使用吗?这种情况下,如何优化配置?

这可能正是商务部要面临的问题之一。

作为中国与欧盟纺织品贸易谈判的成果之一,目前中国纺织品的出口数量需要得到许可。但商务部出口许可证分配方案不可能满足所有企业的需求,一些没有自己领域分配数量不够的企业,希望这个许可能够转让。

6月22日,商务部新闻发言人就有关问题答记者问时明确,企业将无偿获得可出口数量,但将杜绝许可证的转让和倒卖。

目前的形势是,很多企业对纺织品出口许可证分配方案并不能完全满意;与此同时,新的压力即日又到,中美开始了新一轮纺织品贸易谈判。

分配方案

商务部出口许可证分配方案,即《纺织品出口临时管理办法〈暂行〉》(以下简称《办法》)。根据《办法》,各家企业的不同纺织品在不同受限市场的出口许可数量的分配,主要是根据此前12个月(2004年后7个月和2005年的前5个月);并且按照“前一体化时代”30%的权重,“后一体化时代”70%的权重来评价。决定各家企业出口许可数量分配多少的关键因素不是出口数量,而是出口金额。

这个办法出台之前,商务部邀请了全国62家大型纺织企业征求意见。

6月13日,毛女士参加了商务部在北京召开的与欧盟的谈判结果通报会议。也就在那天,商务部提出拟以1-5月份的出口基数为准来分配比率。毛女士是上海飞鸟进出口有限公司的办公室主任,该公司

并不是所有的企业都有充裕的出口许可数量,一些企业希望商务部可以对一些企业放弃不做的出口许可数量进行调剂

司是纺织业巨擘上海纺织控股集团旗下的企业。

若不是联名上书,政府很可能会就这样安排。东方国际和上海纺织控股两大型公司牵头联合74家“颇感委屈”的纺企陈述对基数的意见。6月16日,通过在南京开协调会的上海市外经贸委汤副主任呈交商务部外贸司司长鲁建华。

如果按前五个月的基数为准对这些大企业是非常不利的。毛女士所在的上海飞鸟进出口有限公司尽量避开设限国家、设限产品,因此今年前五个月的出口才2000万美元,而去年1-12月出口1.9亿美元,但一些中小企业则在今年前五个月趁着配额放开的机会,出口金额非常大。

《办法》出台以后,施张根松了口气,虽然他明白政策“不可能做到100%的公平”,但起码政策出台后他管理的服装生

一周经济

数据

石油价格再逼近 60 美元/桶	
品种	价格
纽交所原油	59.82 美元/桶
布伦特原油	58.35 美元/桶
西德克萨斯中质原油期货	59.20 美元/桶

数据截至 2005 年 6 月 23 日 12 时

声音

郑京平:商品房价格指数不应纳入 CPI 统计范围

国家统计局新闻发言人郑京平指出,不将商品住宅销售价格直接纳入居民消费价格指数 CPI 的统计范围是有道理的。其主要原因,一是商品住宅具有明显的投资性。二是住宅的折旧年限极长。三是商品住宅在某种意义上也是一种金融资产,这也是汽车等耐用消费品所不具有的特点。正是由于商品住宅的上述特征,世界各国的经济学家和核算专家经过反复研究和实践才把住宅投入列为投资,而不是消费。

产企业——深圳华丝企业股份有限公司“有信心接单了”,“国外进口商也有信心下单了,可以正常安排生产”。但是他担心一些小企业下半年的生产可能会受限,也可能影响到产品结构。华丝股份是深圳最大的丝绸服装生产集团之一。

企业微言

浦江八达针织服装有限公司正是施张根所担心的那种企业。这家小公司的业务主管吴宏波告诉记者,过去配额时代都要通过中介公司得到配额。今年初配额刚刚取消,原本已经拿到了3000万元的订单,但是现在只能眼睁睁看着3000万元打水漂。因为按照新方案的分配规则,他的公司拿不到那么多配额。

“新政策比原定的基数好多了,政府毕竟也采纳了我们一些意见。”毛主任坦言。这个数字与期望的还是有点距离,她当然希望基数的时间段是以去年12个月为基准。

绍兴大型纺织企业天龙集团业务经理沈兴兔肯定会同意这样的看法:“今年一到五月份出口到欧盟的十类纺织品只有12.5万美元,按照现在的计算方法,我们拿到的额度肯定很少。”沈表示,希望商务部可以对一些企业放弃不做的出口许可数量(会有企业认为生意大小不划算而放弃)进行调剂,调剂的办法通常会采用网上招标。“如果进行这样的招标,我们会争取。”

“香港就可以买卖基数权,这不失为一条好的路径。”WTO事务咨询中心专家李月印认为,“纺织品是中国最早市场化的一个行业,不希望最终走回计划经济的老路。”李曾是中国WTO纺织品与服装协定乌拉圭回合谈判的谈判代表。

但商务部新闻发言人6月22日答记者问时已在管理、性质、数量等方面列举与过去配额的本质区别,并且绝对杜绝绝对许可证的倒卖。

新的压力

在国内出口数量分配问题依然存在有争议的时候,中美纺织品贸易谈判将进入第二轮较高级别谈判阶段。6月25日,中国国际贸易谈判代表高虎城可能将挂帅与美方进行磋商。

这个时候,中国有4万余家纺织企业在等待出口配额。

“以我们出口的袜子为例,5个月就把2000万打的袜子配额用完了,接下来的时间我们干吗?”洪亚杰正面临着困惑,他所工作的浙江芬娜针织内衣有限公司主要向美国和欧洲出口内衣和袜子。“公司里甚至很多人要下岗。”他们公司已经准备开拓新市场,来规避欧美特保的风险。

“中美谈判之后我们期待有利的政策出台,但是目前,企业不应该给政府施压。最多在政策出台以前向政府提意见。”上海东方国际集团综合业务部部长郭福荣表示。而施张根甚至坦言“不看好”。

李月印认为:“中国政府应该更加强硬。”所谓的“井喷”是欧美拖延取消配额的最终期限而造成的。现在中国政府与欧盟谈判是一种妥协,即使比12.5%的增长率更高的数字也无济于事。“‘井喷’的现象是暂时的,以后将逐渐趋于理性。”

6月22日,商务部发言人答记者问时已经透露,美国设限的产品是否适用新办法要具体视磋商的情况决定。

出口退税机制生变 中央财政会否全额负担

■本报记者 房煜 见习记者 姬芳 北京报道

“75:25”,这个让地方财政部门颇感头疼的出口退税负担比例即将面临调整。记者6月24日从我国财政部获悉,有关部门近日下发了调整负担机制的征求意见稿。该意见稿试图解决部分地区因出口增幅较大、超基数退税负担过重的问题。

一位财政部门的工作人员告诉记者,该意见稿的大方向是进一步减轻地方负担,且希望通过征求意见使出口退税负担机制形成一个比较成熟的方案并保持政策的稳定。

对于最新的调整方案,这位工作人员表示目前还不便透露,而这也不是公开征求意见。但是,新负担比例会进一步减轻地方在退税方面的财政负担,加大中央的投入。

现行的出口退税负担机制是依照中央和地方按75:25比例共同负担超基数部分退税。该措施于2004年开始实施,其政策精神见于《国务院关于改革现行出口退税机制的决定》(国发〔2003〕24号文件)。主要是为了解决出口退税的历史欠账问题,做到“新账不欠,老账要还,完善机制,共同负担,

推动改革,促进发展”。

但是在中央和地方分摊比例方面,现在暴露的问题比较多。一些外地企业在沿海省市设置的流通性外贸公司,他们一般从内地收购货物,而在沿海出口,根据出口地退税的原则,沿海不得不为此支付更多的退税款。数据显示,很多地方在出口大幅增加的时候,增值税却呈负增长态势。今年前五个月北京出口增幅超过60%,同时增值税增长-20%左右,在浙江这样的出口大省,出口增长的同时,增值税增长为-60%左右。

从去年开始,地方,如广东、浙江等地就已经提出,希望决策层采取新的调整,今年两会期间,也有广东等省的代表提出提案,要求改变现行行政。

今年以来,财政部曾专以对2004年征税与退税不匹配较为严重的部分地区和口岸城市,给予了相应补助。

今年年初,国家取消了17种资源性产品的退税。于是,要求继续下调出口退税额甚至全面取消出口退税的呼声不绝于耳。

实行不久的出口退税方案面临两

吴敬琏:应大力发展生产性服务业

经济学家吴敬琏指出,大力发展服务业、尤其是生产性服务业,是我国建设新型工业化的必由之路。吴敬琏说,服务业和加工业的融合,并以服务业为中心将价值链的各个环节串联起来,是先行工业化国家后期工业化的一个重要特点。在整个价值链中,研究、设计、品牌营销、供应链管理各环节附加价值和赢利率高,中间的加工环节附加价值和赢利率则较低。

政策

国务院批准上海浦东新区进行综合配套改革试点

国务院常务会议21日召开,会议批准上海浦东新区进行综合配套改革试点。会议要求,浦东综合配套改革试点要着力转变政府职能,着力转变经济运行方式,着力改变二元经济与社会结构。要把国际和发展有机结合起来,把解决本地实际问题与攻克面上共性难题结合起来,把实现重点突破与整体创新结合起来,把经济体制改革与其他方面改革结合起来,率先建立起完善的社会主义市场经济体制,为推动全国改革起到示范作用。

5月经济数据解读

是否会出现新一轮通货紧缩？

■本报见习记者 何谦 北京报道

城镇固定资产投资增幅逐月走高,然而,用于基建的水泥、钢铁等产品价格却在低位徘徊;消费需求持续旺盛,但消费物价增幅却节节走缓。今年以来,我国经济运行中出现了新的背离现象。

这也使得经济学家们对中国经济的判断产生了更多的分歧。一些学者乐观地认为,中国经济距离软着陆已经越来越近,另外一些学者则悲观地预测,中国已经越来越接近于新一轮的通货紧缩。国家发改委副主任朱之鑫也加入了这场讨论,他肯定地说,我国经济将继续平稳较快增长,判断经济放缓缺乏依据。

不过变化正在发生,并且轨迹也越来越清晰。固定资产投资已经进入了存量拉动阶段,而投资结构正在向好的方向转变。更多的人把目光放在了消费上。经济学家们担心的是,收入增长预期下降将影响未来的消费。央行行长周小川在不同场合一直强调着一个观点:监管部门需考虑采取措施控制投资,刺激内需。

投资的结构变化

据国家统计局统计,1-5月份城镇固定资产投资19719亿元,比去年同期增长26.4%,是继4月份增长25.7%、一季度增长22.8%的进一步上升。

由于本轮经济增长主要受汽车、房地产等投资额高的重工业带动,而此类产业投资惯性强。一般初期投资10%-15%,中期会投资更高,达到40%-50%。所以虽然国家相继推出限制土地供给等措施,但以前的项目不可能拉下马,对投资增速的控制也就不会立竿见影。

但是,与固定资产投资密切相关的行业并没有从中受益。

由于主要是存量项目在维持固定资产投资增长,“因此钢铁、水泥等前段时间投资过热的行业,下半年产量将会出现过剩,价格自然无法上涨。”发改委宏观经济研究院投资所的张汉亚说。

“现在煤、电、油、运价格不断上涨,水泥的生产成本比以前大多了。虽然这个月我们产量比去年同期增长了10%,但销售价格并没有从前段时间的跌势中回升。”北京燕山水泥厂销售处处长马

建军说。现在,水泥的售价大概为290元到295元/吨。价格没有下落已经不错了。据中国水泥协会统计,在上海、南京、宁波等华东城市,与2004年初期时的水泥价格相比跌幅达20%。

相似的境遇也同样发生在钢铁企业身上,中国人民银行统计显示,钢材价格虽然较上年同期上升8.8%,但较上月下降2.4%。目前一些钢材品种市场价格比

城镇固定资产投资增幅逐月走高,然而,用于基建的水泥、钢铁等产品价格却在低位徘徊,消费需求持续旺盛,但消费物价增幅却节节走缓

一季度平均每吨下降了1000元左右。国家信息中心经济预测部祁京梅认为,虽然5月份固定资产投资同期增长26.4%,有点偏高,但仔细观察会发现投资结构已发生变化。

“国家支持的产业,投资有所上升,而不支持的产业则在下降。”祁京梅说,“下半年固定资产投资将有所下降,基本上保持在20%-25%的区间内。”

1-5月份黑色金属冶炼及压延加工业(主要是钢铁)投资702亿元,仅增长7.8%。而这正是决策部门自从2004年以来就强力调控的行业之一。

消费持续增长的隐忧

居民消费基本保持了平稳的走势。

国家统计局公布的5月份全国社会消费品零售总额同比增长12.8%。4月份,这个数字是12.2%,依然维持高速增长。但是,消费物价却逐月走缓,消费物价指数从4月起连续两个月保持1.8%的增幅,这是近一年来最低的水平。

“近期消费保持旺盛是由于去年主要农产品产量较大幅度提高,农产品价格上涨。在量增价涨的背景下,农民收入增长迅速。”张汉亚这样认为。

但是,目前消费物价走低也正是农产品价格疲弱的结果。

祁京梅认为,这一轮CPI增幅持续下降的原因之一是粮食价格负增长,对CPI增幅产生下拉作用。国家统计局的数据显示,5月份粮食价格较上月下降0.7%,较上年同期下降1.5%。

而因为夏粮丰收,“下半年粮价会继续走低。”国务院发展研究中心宏观部的王召说。

但是农业生产资料价格持续上涨,会影响农民收入。企业效益下滑也将影响工人收入。张汉亚说,农民和工人是去年挣的钱在今年消费,因此他们的收入下降将影响未来的消费。”

统计表明,5月份农业生产资料价格较上月上升0.6%,较上年同期上升6.4%。今年1到5月份,规模以上工业亏损企业亏损额917亿元,同比增长56.1%。

张汉亚预测,今年下半年消费品零售额将会下降到10%-11%。

不过王召认为:“下半年居民消费价格总水平(CPI)会适度上升,这样有利于刺激内需。”因为通胀上升引起人们对货币贬值的预期,从而促进人们进行更多的消费。

CPI上涨的动力之一,来自于水、电及燃料价格有可能继续上涨,因为今年只要不超出“两条控制线”,就有一定的浮动空间。

“两条控制线”是由发改委制定的,发改委明确:凡是本省(自治区、直辖市)居民消费价格涨幅环比超过(含达到)1%或者同比累计连续三个月超过(含达到)4%时,必须暂停出台省级管理和授权市、县管理的政府提价项目3个月。

但是今年以来,随着CPI持续走低,一些地方涨价项目也陆续出台,5月份,水、电及燃料价格上涨8.9%。

“由于上下游不对接,水、电及燃料价格只占CPI核算的22%到23%,而且涨幅不会过大,所以CPI在下半年也许会有小幅升高,但全年不会超过2.5%。”祁京梅预测说。

北京燕山水泥厂销售处处长马建军说,如果水、电及燃料进一步涨价,水泥企业将更难生存。水泥行业如此,其它行业将面临同样的境况。这种情况下,工人收入难免预期下降,这对消费是一个打击。

链接

部分机构对未来经济走势的看法

国家发改委价格监测中心
全年生产资料销售价格涨幅将呈现前高后低的走势,下半年生产资料价格涨幅将在3.0%左右,全年涨幅将在4%左右。

摩根士丹利亚太区首席经济学家谢国忠

主要经济体2006年进入通货紧缩周期,中国通缩有可能最严重

瑞士信贷第一波士顿亚洲区首席经济学家陶冬

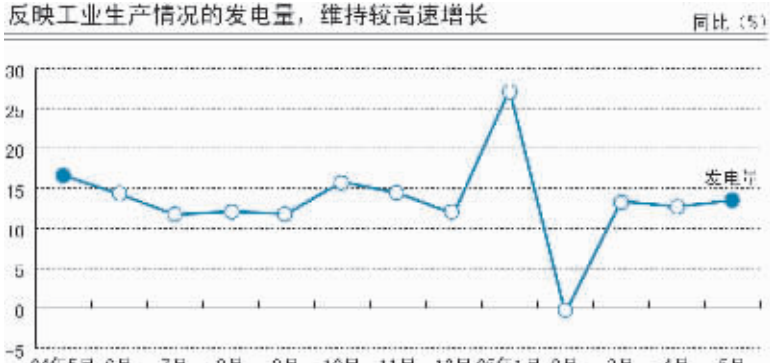
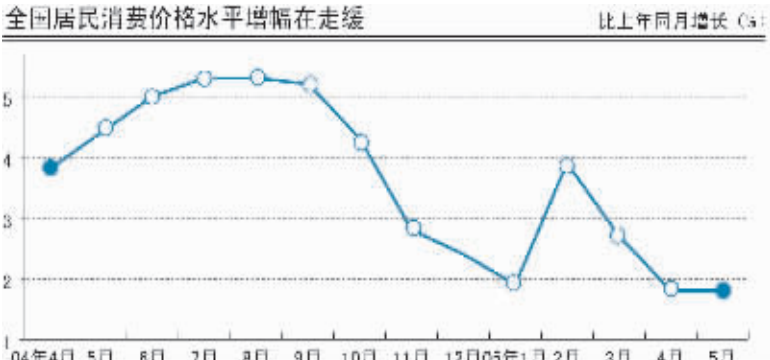
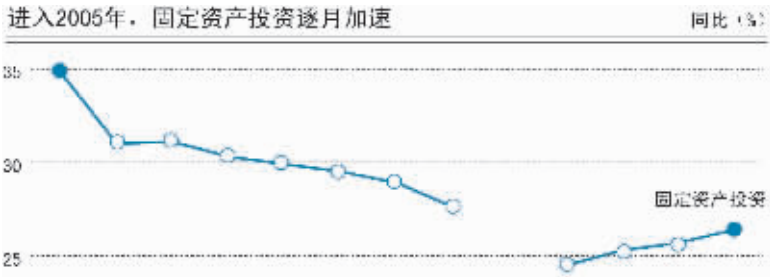
信贷、投资、工业生产的同比增长在今后几个月均会出现反弹,但经济活动放缓大局已定

北京大学中国经济研究中心宋国青

CPI有可能在1%以内,不排除个别月份是零或者负值。固定资产投资不会再高。

国务院发展研究中心宏观部研究员张立群

经济增长快速回落的情况,基本可以被排除。要警惕投资需求的反弹。目前主要是要防止通货紧缩。



以上数据来源于国家统计局



CADILLAC SRX

WWW.CADILLAC.COM.CN

凯迪拉克专线 800 820 1902

凯迪拉克 SRX 3.6 豪华齐备 豪迈必选

连获04年和05年北美汽车权威杂志《Car and Driver》“年度豪华SUV”美誉的凯迪拉克SRX,以爆发255马力的澎湃动力的3.6升高配置V6发动机领衔,配以运动化悬挂系统及车身稳定系统等高科技装备,与豪华配饰相得益彰,成就超凡操控。纵横驰骋之间气定神闲,执掌世界游刃有余。驾乘凯迪拉克SRX,怎能不乐在其中?

◆ 3.6L高配置V6发动机 ◆ StabiliTrak车身稳定系统 ◆ MRC悬挂系统 ◆ UltraView Plus超大全景天窗

2004 SRX

2005 SRX

敢为天下先

北京:010-87383600

上海:021-52816688

广州:020-34822222

天津:022-89881902

深圳:0755-25988886

东莞:0769-3306678

苏州:0512-66516268

杭州:0571-88175888

温州:0577-86577888

湖南:0731-4872222

辽宁:024-25506688

西电东送带动产业升级 滇电黔电争相输粤

■本报记者 杨兴云 广州报道

对于像云南、贵州这样经济相对落后而资源丰富的西部省份来说,“西电东送”无疑提供了一个将资源优势转化为经济优势的难得机遇。

6月7日至12日,中共广东省委书记张德江、省长黄华华率领“超豪华”阵容的广东省委代表团前往贵州、云南进行考察访问,能源合作成为此次访问的重头戏。

访问的直接成果是三省政府、南方电网有限责任公司,先后签下“‘十一五’黔电送粤框架协议”和“‘十一五’云电送粤框架协议”。根据协议,2006年至2010年间,滇黔送粤最大电力将达1380万千瓦。

“协议在满足广东电力需求的同时,又使滇黔两省电力销售市场得到了保障,并在此基础上带动相关基础设施和配套产业的发展,使两省就此得以完成资源优势向经济优势的转化,真正体现出双赢原则。”南方电网董事长袁懋振就此做出评价。

贵州抢得先机

“在西部省份中,云南是最早的‘西电东送’倡导者,最早与广东签订送电协议的省份也是云南,”云南电网公司一位知情人士向本报记者表示,“但是,由于战略上的失误,‘十五’期间云南电源建设和‘西电东送’规模方面均被贵州远远甩在后面。”

2004年底,贵州向广东送电规模达到280万千瓦,而云南“十五”期末汛期向广东送电能力仅为160万千瓦。

事实上,5年前,“黔电送粤”签约时贵州尚处电力富裕状态,随着经济高速发展,贵州缺电高达200万千瓦,电力短缺已由枯水期缺电、高峰时段缺电发展到全年缺电、全天缺电,为保“黔电送粤”,预计全省将损失产值400亿元以上。尽管如此,贵州仍将西电东送放在全省电力分配的首位予以确保。

据贵州省经贸委的介绍,去年和今年贵州全省缺电分别是120亿度和188亿度,而这两年“黔电送粤”分别为90亿度和127亿度。如果西电不东送,本省的电力供给紧缺状况会大大缓解。

然而,贵州省经贸委副主任吴勇的看法却更深一层,他认为,“没有几年前西电东送的战略选择,或许今年贵州更缺电!”

“西电东送是一个载体,将贵州传统的资源优势转化成产业优势进而转变成经济优势,”吴勇表示,“正是因为有了西电东送,贵州的电力建设才有了大量的投资,开始了大规模建设。”

吴勇给记者算了一笔账,在当地,一个4台

30万千瓦发电厂的配套煤炭需求,涉及煤炭开采、运输、装卸以及餐饮等服务业,可解决3~5万人的就业问题。据此测算,现有的火电项目仅配套煤炭方面就可解决当地30~50万农村人口的就业问题。

2003年,贵州电力仅增值税一项就净增5亿多元,相当于全省电力前3年增值税净增数的总和,实现增值税总额超过20亿元。2004年,贵州电力产值已突破烟草成为第一支柱。

云南力争后来居上

贵州因“西电东送”而获得的发展机遇使云南的领导深感震撼。

云南水能可开发装机容量为9755万千瓦,居全国第二位;尤以金沙江、澜沧江水能资源最丰富,分别居全国十二大水电基地的第一位和第三位,同时,煤炭储量也居全国前列。截至2003年,全省水电装机容量仅占可开发容量的6.96%,煤炭保有储量的90%尚未利用。因此,目前云南的能源开发只是冰山一角。

按照云南省经委能源协调处张春红处长的介绍,云南电力的装机容量,在去年1170万千瓦的基础上,2010年将增加到3000万千瓦,2020年达到8000万千瓦,其中三分之二为水电。到时电力将成为云南的支柱产业,而洁净、廉价的云电只有与市场结合才能产生竞争力,广东无疑是重要的竞争市场。

然而,现实却是,云南与贵州的差距似乎还要继续拉大。

而据南方电网内部消息,“十一五”送电广东方案已初步敲定:在向广东赠送的总规模为1030万千瓦的电力中,贵州分得最大的一块蛋糕400万千瓦,云南320万千瓦。

在“十五”送电基础上,这个规划使两省送电广东的差距进一步拉大,贵州在“十五”期末送广东电力将达到800万千瓦,云南则只有480万千瓦。

480方案,让云南各级领导寝食难安。

如此规模,无论是与云南资源大省的地位相比,还是与云南省委省政府提出的培育以水电为主的电力支柱产业目标相比,都极不相称。

“十一五”是云南电力发展极为重要的时期,是一个再也不能错过的机遇。据悉,云南目前在建电源项目有2380万,其中火电960万千瓦,水电1420万千瓦。到2010年,预计全省装机容量将突破3100万千瓦。按照云南省规划目标,到2020年,云南省电力装机容量将达到8000万千瓦。

根据云南电网公司测算,到2008年,云南电力供应将再次出现较大富余。大量建成后电

站发电量省内将无法消化。

扩大云电送粤规模,成为云南电力发展的关键因素。为此,3月中旬两会期间,云南省委书记白恩培在北京专门约见了南方电网公司董事长袁懋振。

白恩培表示,希望通过电力体制改革后新搭建的南方电网这样一个大平台,扩大云电送粤规模,实现东西部省份之间的优势互补。对此,袁懋振董事长当即表示,对于云南方面的要求,南方电网公司将认真研究。

“在满足广东电力需求的同时,又使滇黔两省电力销售市场得到了保障,并在此基础上带动相关基础设施和配套产业的发展,使两省就此得以完成资源优势向经济优势的转化”



升值预期压力下的东莞玩具商

■本报记者 范卫强 谭瑞岗 实习记者 万迪 北京 深圳 东莞报道

“我刚从香港回来,就是和那边的银行谈这个事情。”

6月10日,东莞一家大型玩具企业总经理对记者说。不过,他不愿意透露细节。他的一位朋友给记者解释了目前大中型玩具企业应对人民币升值预期的策略。

他说:“现在许多大中型玩具厂为了应对人民币升值的不确定风险,往往是通过银行融资规避汇率风险。简单讲,就是客户先存到银行一笔钱,商定六个月或者一年的时间钱存着不动,期间若人民币升值,银行方面还是按照原来的汇率给工厂兑换美元和人民币。这样,就锁定了汇率变动的风险。”

国内玩具主要就是靠便宜,所以在面临人民币升值时会比较紧张。虽然人民币升值目前只是预期,但是精明的老板们早已行动起来。原料供应商、玩具商、贸易商们都在绞尽脑汁,尽力降低汇率的不确定性所带来的风险。

升值的挑战

东莞,世界玩具制造之城。

全球75%的玩具在中国生产,广东占中国玩具产值的70%,而东莞又占广东60%的产量。在东莞有4000多家玩具厂,上百万民工。在这些玩具厂中,又以港资、台资企业为主,本地企业甚少有自主品牌。东莞玩具99.9%的产品都出口。

夏先生在广州经营着一家大大小小的玩具贸易公司,产品全部外销。他的采购对象包括港资、台资,也有华南本地企业。他有些无奈地对记者说:“整个行业现在已经进入不景气的日子了。人民币升值,毫无疑问会提高产品的成本。现在生意有些不好做。”

大陆生产工厂的日常开销就由在台湾或是香港的总部每个月调钱进来,这部分主要是工人的工资。夏先生说:“比如一个厂子有1000个工人,每个人每月1000块,那么每个月需要100万人民币。如果人民币升值了,发的工资不会减少,但是要调的美元就多了。”

作为以出口为主的产业,更让他们担忧的是如果人民币升值,那么销售成本将直接提高,海外客户的订单会转向他国。

海外订购商并不只是盯着中国大陆一个供应地,比如亚洲的越南、南美的洪都拉斯的玩具加工业都比较有竞争力。中国玩具在美国的主要采购商沃尔玛的国际行政事务部负责人威廉·沃特兹(William C. Wertz)对记者说:“人民币的升值对公司造成的影响是很难预测和估计的,因为我们不知道究竟要发生什么。人民币一旦升值,成本提高,那么我们会如下三种措施来应对:一、提高销售价格——但这是我们恨之入骨的;二、降低利润率,其实我们的利润率本来也很低

了;三、寻找新的生产地。”

生活工厂(workinghouse)是台湾地区一家较大的玩具销售商,他们20%~30%的玩具来自大陆,行销企划部林先生对记者说:“当人民币升值达到供应商无法承受的地步的时候,供应商和采购商就要坐下来重新谈价格的问题了。因为一个供应商不仅仅只在中国大陆有工厂,在东南亚很多地方也会有。所以说人民币不升值,使得大陆周边地区的生产缺少竞争力。”

人民币升值多少会对中国产品有实质性冲击力?林先生说:“20%以下吧,这样的比例我对大陆的产品还是有信心的,但是再多的话就很难说了。”

应对之道

虽然人民币升值与否、何时升值、幅度多少都是未知数,但是商人的本能已经对改变中的世界的种种讯息做出了反应。东莞玩具业协会

秘书长陈祥佑说:“东莞的玩具企业经历了快20年的市场考验,企业还有潜力可挖。”

人民币升值也不全然是坏事。玩具厂们都预测,人民币一旦升值,将有助于进口原材料价格下跌。2004年以来,全球原材料价格暴涨,与玩具有关的原材料,如PVC、塑料、油漆、电镀材料的价格都持续上涨,尤其是塑胶已经翻番。

这使得订单越多越好的年代在这个行业也已成为过去。陈祥佑说:“去年出现过一种情况,接订单越多亏得越多。因为订单的价格是死的,但是原材料涨得太快,所以出现这种局面。”夏先生则说:“今年很多玩具公司和客户签订订单时,都附加上了如果原材料价格大幅上涨则重新议价条款,否则宁可不可接单。”

玩具厂一般在4~9月份是生产旺季,主要面对暑假和圣诞节两个销售旺季。过去,为了充分利用其它淡季时间的设备和工人,厂子往往

做成库存”。就是在淡季把产品先做好或者先做成半成品,为来年准备。但现在很多公司都不做库存了。

老板们也学会了利用现代金融工具来锁定汇率风险。

开头提到的那位老板的朋友详细介绍了因应策略:“玩具工厂在接收到客户的订单后,给对方报价,如果对方说ok,那么就敲定生意。但是,几百万美金的玩具单子往往要生产几个月,这期间存在人民币突然升值的可能性,双方就商定,先找到一个香港的银行做融资行。客户先存到银行比如500万美元,商定六个月或者一年的时间钱存着不动,银行管理这笔钱。协议规定期间若人民币升值,银行方面还是按照原来的汇率给工厂兑换美元和人民币。这样,在这个期间,就锁定了汇率变动的风险。用完这个期限以后,根据那时候人民币市值的变化再决定。”

财政部49号文:好消息,坏消息?

(上接 01 版)

银行提取的贷款损失准备还包括专项拨备,根据贷款的五级分类情况对于正常类贷款之外的贷款按类别分别提取贷款损失准备,允许在所得税前列支。

税收抵扣待遇调整

根据上述数据计算,在制度调整后,金融企业将增加660亿元的所得税负担,这并不是一个好消息。

过去几年中,所得税优惠对于国有银行消化历史包袱起了很大的支持作用,49号文使得银行的税负水平有较大的提高,这与逐步降低银行税负的大趋势并不一致。

很多专家早就指出,中资商业银行税负之重,在全世界都屈指可数,33%的所得税,加上目前降到了5%的营业税,总税率超过了50%。

业内人士因此认为,与49号文相配套的拨备税收抵扣政策可能在2006年推出。消息人士说,财政部已考虑金融企业营业税由总行所在地统一缴纳。问题在于,从营业税来看,目前银行各分行所缴纳的营业税都属于地方税,而地方政府出于获得财政资源的考虑,可能会对营业税的降低设置较大的阻力。

中国银行业的最大问题是贷款损失准备

的提取严重不足。有数据表明,2004年末,中国主要商业银行应提而未提拨备缺口达9598亿元。在不良贷款规模达到最高峰时,拨备缺口甚至达到了2万亿元以上。

过去几年里,各家银行都从税前利润中提取了大量的专项准备,用于覆盖不良贷款损失,提取拨备后的税前利润所剩无几,从而减少了所得税支出,所得税的优惠对于国有银行消化历史包袱起了很大的支持作用。即使在进行了财务重组之后,2004年建行还享受了150多亿元的所得税减免的优惠,用以消化历史包袱。

链接:

中国的贷款核销制度

中国建立贷款核销制度始于1988年。1997年,计提准备从0.5%提高到1%。

目前与银行贷款损失计提和核销有关的部门规章多达四种:2001年5月18日,财政部印发了《金融企业呆账准备提取及呆账核销管理办法》,于2001年1月1日开始实行;财政部制定的2001年版《金融企业会计制度》,其中有关章节涉及到贷款损失准备制度,于2002年1月1日开始实行;2002年4月2日,央行制定了《银行贷款损失准备计提指引》,于2002

年1月1日起执行;2002年9月9日,国家税务总局发布了《金融企业呆账损失税前扣除管理办法》,自2002年10月1日起施行。

农行风险管理部李彦斌、王伟华指出,这些规定对贷款损失准备金的种类、计提范围、提取方法、比例、税务处理和标准等方面规定不统一,相互之间缺乏衔接,甚至相互差异,不利于银行充足计提贷款损失准备金,对资本充足率的提高形成负面影响,有许多地方需要进一步完善。

银监会成立之后,对于商业银行的监管确立了“贷款分类准确-充足拨备-做实利润-资本充足率达标”的监管思路,并相继于2004年2月23日和3月25日颁布了《商业银行资本充足率管理办法》和《商业银行不良资产监测和考核暂行办法》。并且要求商业银行严格按照贷款的五级分类提取拨备。但是,由于拨备制度涉及到拨备的提取和贷款的核销,相应的将影响到银行的利润水平和纳税状况,因此,建立良好的拨备制度更多的是财政部和国家税务总局的事情。

5月24日,参加“2005中国经济高峰论坛”的央行行长周小川认为,银行业改革的关键环节与核心内容是建立良好的拨备制度。其言外之意是,目前并非“良好”的拨备制度需要做出调整。

华为争锋 百亿英镑

(上接 01 版)

BT要求的是象征未来的IP网络,本身又有庞大的PSTN电信网络,如何在核心网络的边缘提供智能化控制就成了其最迫切的需求,在这场面向未来的竞争中,谁先拿出被认可的产品,谁就可能获得先手。

华为一贯恪守“压强原则”,看准了趋势就要大幅投入争取领先。“ME60系列多业务控制网关”正是全球业界第一款瞄准这一方向的产品。

“对BT来说,这个系列产品可以说是半定制性质”,华为数据通信产品行销部副总工俞涛说,“从去年开始,我们和BT就有了很深层次的沟通。在ME60产品的定型中,BT给了我们很多咨询性的意见,提出了很多需求。”

一个细节是,作为一款预计于年底规模商用的新产品,ME60尚未拿到中国信息产业部的人网证,但是已经通过了BT认证部门组织的严格入网资格测试。

作为ME60系列的主要开发者之一,华为南京研究所沈宁国工程师认为,在接入网领域,华为与BT另一优先供货商富士通相比更具优势。“在基站摆放、综合接入和业务接入等诸多领域,我们都占据优势,这与华为拥有全业务的产品线,对网络理解更深刻有关。”

目前,华为2004年综合接入位列全球第二,IP宽带接入已列全球第一。富士通是日本第一大、世界第三大IT集团,但在接入网领域还没有进入过全球前五名。

来自日本媒体的消息称,近期富士通公司正忙于整合其下属几家路由器工厂的工作,短期内当无精力推出专为BT及其他运营商转型定制的产品。

二线作战的华为在传输领域胜算也不小。

Ciena和华为将提供转换核心节点和接入节点间信号的光电子设备。据Infonetics研究公司的最新报告,2005年第一季度,华为在全球光网络硬件收入中次于阿尔卡特、北电和富士通,排名第四。2004年,华为在全球光网络市场的占有率为9%,与2003年持平;Ciena为3%,比2003年下降一个百分点。

此外,双方综合实力差距明显。2004财年,专注于光网络的Ciena公司收入总计2.987亿美元,同期华为各产品线合同收入则为55.8亿美元。

大机会

与BT谈判的经历,对华为来说,就像在一个严苛的武林高手指导下进行了两年的魔鬼训练。

在多年与电信运营商的合作过程中,华为已经形成了一套完整的沟通体制,面对BT,华为成立了由副总裁带队的“BT大客户部”,从技术、财务、市场和法律等部门抽调精英强将,专门为BT这个超级运营商服务。英国伦敦、深圳总部,甚至华为在各地的各个研究所都有专门的人员负责为满足BT需求服务。

从2003年底开始,BT由高层带队,多次参观了华为深圳总部、生产厂和北京研究所等各地研究机构,BT的谈话对象不仅有总裁任正非和其他公司高层,也包括华为的普通员工。

“他们甚至去看了我们上游供货商的工厂和员工宿舍,”华为数据通信产品行销部副总工李向军说,“BT看重的决不是单独的产品,而是你这家公司的长远发展、研发生产体系、上下游产业链的配套设施和管理文化。”

华为向BT派出的访问团前后也超过了百人。根据BT向300多家厂商提出的网络需求,华为做出的一份可行方案被BT方面评价为“相当满意”。BT对华为方面的转型产品开发计划也很感兴趣,作为运营商,他们很希望看到自己的设想能够迅速产业化。

入选BT首选供货商名单,把华为推进了世界一流电信设备商的俱乐部。而华为即将赢得的不仅是数十亿英镑的订单。

在BT的“百亿英镑”计划之外,日本NTT的RENA计划,澳大利亚运营商TELESTRA的FNE计划和德国电信(DT)的2010计划均把网络转型作为一项核心工作。主流运营商从PSTN转向IP网络的过程,为华为这样的新兴电信设备商提供了巨大的发挥空间。

“ME60很适合BT,但并非只适用于BT”,华为数据通信产品行销部副总工俞涛说,“数据产品已经高度标准化了,我们不会只为了哪一家运营商开发新的产品。我们看重的是这种大趋势。”

当前电信网络演进的核心趋势用两个字表述就是融合,也就是说,电信网络IP化、IP网络电信化。国际数据公司电信研究部高级分析师闫君峰说:“华为这次的产品就是针对这个趋势准备的很重要的设备。”

“运营商在转型,华为凭借对下一代网络的深刻理解而与这些运营商产生了‘共鸣’”,华为公司发言人傅军表示,“在IT泡沫破灭后,在别的公司大做减法的时候,华为是极少的能够提供全面解决方案的厂商。我们在电信网、IP网络、无线等方面都有深刻的理解,这是一步积累出来的,那些把技术买过来的公司很难做到这一点。”

一项内部的统计数据显示,自1998年以来,在电信级IP网络解决方案及下一代转型产品方面,华为累计投入超过8亿美元。华为数据通信产品行销部副部长李向军说,仅数据通信一项,2005年一季度华为的研发投入已经超过4亿元人民币,预计全年投入将超过2亿美元。

2004年,华为的NGN(下一代网络)已经在全球市场排名第一(端口出货量24.5%),全球20多个国家的近100个NGN商用网络由华为承建。现在无线和固网/NGN两大块的技术已经为公司收入贡献了7到8成。负责数据通信产品研发的华为北京研究所所长李山林表示,2005年,华为数据通信产品将有80%以上的增长。李向军说,今年华为计划在数据通信方面获得90~100亿人民币的收入,其国内与海外各约6亿美元。

随着运营商纷纷转型,能否把握这种趋势还将在最大程度上决定着华为的未来。

“目前是发达国家的主流运营商先开始了网络转型,”华为北京研究所所长李山林说,因此,华为的海外收入增长将快于国内——今年上半年华为海外收入已经首次超过了国内,其欧洲销售额全年可望提升三倍达到6亿美元。

这种趋势已经逐渐向国内转移,中国电信和中国移动现在也开始有比较大规模的转型需求,李山林说,“华为中标中国电信CN2(下一代IP网)就是其中的一个例子。”

社论

理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

医疗改革：意识到责任还不够

邵颖波

现在，关于医疗改革的任何信息都能引起人们的强烈关注，这说明医疗体制改革面临的问题不仅太多、太复杂，而且也相当急迫。想想那些脱贫家庭因一个成员得了不太严重的病就重回贫困线以下，想想那些人因为没钱看病以至于小病变大病，甚至坐着等死，还有什么理由可以为推迟这项改革而开脱呢？

原本改革的目的是为了保障社会有一个健康有效的医疗系统，以维护大多数人的身心健康，保证最穷困的人都能享有最基本的医疗保障，但现在的改革几乎处处可以看到各方利益的博弈：医院有医院的利益；医生有医生的利益；药厂在叫苦；销售代表们也不想被忽视；富人想要更高级、更专业的私人医疗机构为自己服务；老百姓希望每个人的生命都值同样的价钱，反对富人占有更多医疗资源。

因为存在不同的利益较量，关于改革的方式以及对它的评价也就随之有了分歧。无论是医院收费，还是药品降价，评价的惟一标准就是看对谁有好处。至于说到大的方面，比如将医院推上市场化道路，还是继续由政府统一行政？由全民努力增加投入，还是由国库出资提供最低人群的医疗保障？讨论就更是针锋相对了。人们每天都在看着政府的态度。

最近，卫生部政策法规司司长刘新明明确提出，要解决“看病贵、看病难”主要靠政府，而不是走市场化道路。他说，“看病贵，看病难”的现象，根源在于我国医疗服务的社会公平性差、医疗资源配置效率低。因此，必须要靠政府来解决。据说这是卫生部首次站出来否认“市场化道路”。紧接着，在另外一次会议上，卫生部副部长马晓伟也作了同样的表态：他说，医疗卫生是关系人们生死健康的问题，它不同于企业，改革方向要以政府为主导，而不能以市场为主导。

对于这样的表态，我们本能的反

应就是表示赞成。理由很简单：

其一，这表示政府对于自己的责任有了清楚的认识。表示政府不想把医疗领域一系列问题一推了之。的确，对于任何一种制度下的政府来说，保障治下的国民在享受最低医疗保障上有公平的权利是其最基本的责任之一；

其二，它虽然反对市场化，反对由市场全盘主导，但并不表示市场化的机构和力量不能参与。事实上相反，政府为完成自己的使命，还必须依靠社会的各种力量提供帮助，在解决具体问题时还要尽可能多地使用市场化手段。理解这一点很重要，我们相信卫生部官员的讲话中包含着这样的意思，至少并不绝对排斥市场化手段；

第三，反过来看，完全靠市场化手段来解决问题肯定也行不通。这一点我们从当初教育产业化的经验和教训中，能够得到借鉴。我们相信，商业繁荣一定会促进整个社会的物质文明和精神文明的发展，是更高级的社会公正产生的基础。但在具体发展过程中，不受约束的商业行为往往会经常破坏社会公平和公正。就拿医院来说，若失去政府的管治，在医疗资源稀缺的条件下，它有可能变成一个认钱不认人的地方，穷苦人会更遭殃。

政府能够认定自己在医疗领域对国民有不可推卸的责任，这令人安慰。但另外一个担心又随之而来，医疗服务的社会公平性差、医疗资源配置效率低，是目前大家公认最急需解决的两个问题。第一个问题应该交给政府来解决，因为它有责任在所有领域保障社会公平性。但靠政府解决第二个问题——资源配置效率低，看起来就不大对劲了，我们有三十年计划经济的历史，我们知道它的结果。

近两年，卫生主管部门出台了不少影响重大的改革措施，从药品招标，到最近取消医院的药品加价，以及要求国内厂家降价等等，解决问题的决

心不小，但从效果来看，恐怕没人敢说“看病难、看病贵”的现象得到多大程度的解决。

尽管政府为医疗体制改革投入了很大精力，但却有很多人认为问题的症结恰恰出在政府自身。客观地说，医疗领域存在的问题和教育、社会保障等领域一样，都是历史的遗留，是一直以来积累的结果。很显然，问题积累现在还在继续，并且使改革的代价越来越大，越来越难以承受。不要说摆平各方利益纠缠，就说在群众可承受的限度内维护现行体制的平稳运行，都变得不容易，更遑论什么体制改革呢？

于是，很多人想到了政府在投入上的责任。

的确，如果体制问题因各种利益冲突，可能引发的社会振荡而不能立即实施的话，加大投入可能就是惟一可行的办法。资源配置不均在中国目前不仅是一个平等问题，还是资源极度紧缺以至无法保障大多数贫困人口基本健康的问题。其它问题也许可以先放一放，但为全民提供最低限度医疗保障却是刻不容缓的事情。效率低下问题也如此，只有当可用资源达到一定充足的程度，这个问题才不会显得太突出。

现在有人会问，国库两万五千亿的资金是不是可以更多向这个领域投放呢？每年税收增加的部分是不是可以考虑都向这个方向转一转呢？从国家角度讲，首要考虑的当然是国民经济整体要保持长远的、可持续的发展，为此国家就必须把最主要的钱用于再投资，用于保持经济增长的稳定和继续。但根据国家发展阶段和当前形势，我们也可以做出这样合理的假设：把最主要的投资方向从基本建设转向社会基础保障领域——比如医疗、教育和社保等领域，会更有利于国家长治久安，更符合以人为本的理念。而如果掌握得当，也不会太过影响经济发展速度和稳定。

面对危机，谁在沉默？

史彦

6月22日，北京工商局查出雀巢1+奶粉碘含量超标，表明一个月前在浙江发现的雀巢3+奶粉碘超标并非个例，雀巢正处在历史上最糟糕的时刻，危机看来仍将继续，与他们同病相怜的是上海光明乳业，在郑州和杭州发生的“回产奶”、“早产奶”事件使他们的销量下降了8成。我们总是不吝以最坏的恶意揣度一切，尤其是那些被怀疑“作奸犯科”的违规者。雀巢不必委屈，他们需要道歉、处理不合格产品的遗留问题，因为他们与国家标准不符；光明也不必抱怨，他们自己都承认河南工厂的管理确实存有疏漏。

无论雀巢坚持认为“碘含量仍在安全范围内”，还是光明乳业董事长王佳芬所说的“光明牛奶没有质量问题”，这样的辩白只能招来更猛烈的还击。争吵很多，但我们至今也还没明白所谓危害到底存不存在。

在这场关于乳业的多回合控辩中，我们听到最多的只是各类专家的声音：农科院的专家、食品研究所的专家、医院的专家、乳业公司的专家——专家很多，但意见并不一致，有人说每百克奶粉含150毫克的碘是科研成果，超标有害，但有人说800毫克以下都没问题；有的说国际参考量是1000毫克，有人就反驳说中外人种存在差异。媒体或各取所需或断章取义，各类说法大相径庭，于是并非专家的我们被搞得云山雾罩，虚实难辨。

或许需要明确的问题很多：碘含量是一个强制性的食品安全标准，还是一个参考性的营养学标准？为什么国标的150毫克与中国营养

学会的800毫克标准存在这么巨大的差异？如果碘含量只是营养学标准，雀巢奶粉197毫克的碘含量是否仍然存在危险？如果这是一个食品安全问题，为什么不作普遍调查？至少我们知道雀巢在此之前一直是许多企业景仰的对象，按照常理，其他企业触犯国标的几率也很高；我们也知道一套碘检测设备至少要人民币上百万元，一罐奶的单次检验费用在4000元到6000元之间，对于许多乳品企业，这样的开支并非必须而且过于奢侈；我们还知道在浙江工商局的抽查中同样面临碘超标的还有其他企业。但现在，权力部门以及大多数媒体却对其他企业碘超标采取回避态度。

面对光明，我们同样疑虑重重：“早产奶”是否存在，为什么公司的说法与河南电视台的调查总是不同？“回产奶”是否真实，到底有无质量问题，如果只是新鲜程度的区别，我们是否可以尝试用市场化的机制加以分别，比如区别定价，如果“回产奶”存在食用安全问题，我们想知道，其他品牌是否存在这样的危险？因为有说法认为，这在业内早已是公开的秘密。

我们面对的是一场虚惊还是一次危机？我们看到工商局在行动，专家在说，媒体在炒作，但我们听不到一些权威部门的声音，他们选择了沉默，而他们最应告诉我们这究竟是怎么一回事。

或许这只是一厢情愿，因为基本一点在于我们不知道哪个部门对这场风波有足够的发言权而且不会引发争议。必须承认，乳品行业面对的

来论

某些跨国知名品牌危机公关背后存在腐败

继亨氏、肯德基、强生、立顿、雀巢等跨国知名品牌相继爆出质量丑闻后，被称为“冰激凌中的劳斯莱斯”的哈根达斯又在深圳传出“厕所门”事件——当地的哈根达斯冰激凌居然是在无卫生许可证的小作坊里搞出来的，厕所就在一旁。而维他奶(上海)公司更是被内部人士举报使用霉变豆粉和水分超标大豆生产维他奶饮料！

面对一桩又一桩的食品质量事件，面对舆论和消费者的一次次震惊和抨击，有些企业真心诚意地采取了补救措施，承担了应负的责任，但遗憾的是，更多的知名品牌却将“功夫”花在了“诗外”——他们不是光明磊落地承担应尽的责任，而是动用一切手段开展危机公关，力图摆平政府职能部门和媒体，混淆视听，强压消费者。更令人痛心的是，有些政府职能部门和媒体就是在这样的危机公关面前出现了戏剧

性的变化：或者突然失声、装聋作哑；或者转移话题，顾左右而言他；更严重的则是昧着良心胡说八道、粉饰太平，大有为虎作伥之势。

据新民晚报披露，曾任维他奶(上海)公司品控部经理的志单东，去年以来多次向政府职能部门举报公司用霉变豆粉和水分超标大豆生产维他奶的问题。当地卫生监督部门也一一查实了这些问题，其中豆粉霉菌最严重的超标近40倍！但最后却因所谓目前没有强制性标准的理由，听任其检验“合格”出厂。当地质监部门中的某些人甚至很不耐烦地指责媒体，大有为企业鸣不平的态势。如此情形，不能不让人怀疑背后有企业危机公关的影子。

在世人心目中，知名品牌就是诚信和品质的代名词。长期以来，选择知名品牌特别是国际名牌往往被认为是保障产品安全的最有效措施之一。然而，近来包括洋品牌在内的一些知名企业，自诩对中国市场和消费者心理洞悉无遗，一旦出现信

誉危机，就明目张胆地以各种见不得人的手段开展所谓的危机公关。我们的某些媒体和执法部门的权威和声誉则在此类公关面前应声落地。结果该解决的问题不了了之，消费者被糊弄得莫名其妙。有些洋品牌的公关经理还津津乐道于此类危机公关的成果，只要摆平媒体、确保政府不表态，一切都会过去。其实，跨国公司所谓的危机公关，说白了就是“花钱买太平”，是典型的腐败。这种危机公关的手法，无非就是避重就轻、偷换概念、隐瞒真相。到头来，公正被公关出卖，消费者在这样的交易中成为最大的受害者。

对企业以危机公关为由进行的各种公关活动，我们的执法部门和媒体必须提高警惕，千万不能在不经意甚或有意中丧失了原则。同时，对那些在企业危机公关中收受钱物、出卖公权的单位和个人，应当视同受贿，坚决追究其法律责任。

(本来论来自《江南时报》，有删改)
(以上来论均不代表本报观点)

观点互动·读者回复

你相信杰克逊无罪吗？

迈克·杰克逊因猥亵儿童所面临的所有指控在6月13日全部被推翻。您相信杰克逊无罪吗？

作出这个判断，对远离美国万里之外的中国人来说，并不是一件很容易的事情。实际情况是，判决下达后，世界各地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。

那么，在这种怀疑不能消除的时候，您怎样看待这场诉讼及其结果。您相信在本次诉讼中司法系统的判断吗？您相信法律吗？而一些人们即使不相信迈克·杰克逊，但还是相信法律和司法系统，这又是为什么？

读者回复

我相信司法程序的公正以及法律的公平，这与被告是谁无关！既然原告不能让陪审团信任，也就表明缺乏过硬的证据，那么结果就应当被接受。

——13xxxxx9453

相信有时是因为一个最无奈的前提：怀疑的成本太高，相信判决结果并不重要，重要的是对于每个当事人的判决都是不可操控的，所以杰克逊是否无罪我不关心。

——13xxxxx5097

关于杰克逊猥亵儿童案件，我是绝对相信在本次诉讼中司法系统的判断。我看了这次案件控辩双方的全部证词，通过这些证词我觉得，杰克逊不可能猥亵男童，也更不是一个恋童癖。

至于我是否相信法律，我想我不能给出一个是或者不是的绝对的

回答，在对一件事没有足够了解的时候，我不敢妄下结论，只能说在很大程度上，还是应该相信法律的。

——countddd@163.com

在一个以法律为准则的国度。大家以法律来保护自己，某些人也以法律的漏洞来达到自己的目的，我相信杰克逊利用了法律的漏洞，只是今后有男孩子的家庭都会躲得远远的，而他自己也会为了自己今后的事业检点自己的行为，相信这就是这次审判的作用，也是法律对于名人的作用。

——13xxxxx8044

无风不起浪，人们更容易相信“丑闻”的真实性，况且不是第一次，想要洗脱这个罪名，法院的判决是不够的，我们永远看到的只是一部分。

——10xxxx6311

首先，许多人都认为这次胜出是由于当事人的名望以及金钱原因，然而，大家有没有想过如果真是因为这是一桩超级名人官司就可以博得法律的同情的话，那么为什么它却马拉松式的拖了那么久——从1993年至今！法官跟检察官是没事做了吗？一定要穷追不舍？这又说明了什么？其次，美国陪审团制度的成员都是来自普通百姓，甚至没有人是从事过与法律相关的职务。这就充分保证了司法不受法官与检察官观点的影响，保证了公正性。再次，在案件的审理过程中，法庭与外界是完全隔离开来的，且每个与案件有关的人都被法官下了禁声令。这使得外界——主要

是媒介无从得知庭内的任何情况包括案件的进展。他们的报道中可能加入了许多自己的观点而且不够准确，而这些报道便自然成为公众了解案件以及其他个人的主要渠道。那么，我想之所以那么多人会对此案有各种各样的怀疑也是理所当然了。

——许菁菁

本期观点互动
对国青队的态度说明了什么？
详细内容见 01 版

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
广告部各营销中心联系电话：
北京记者站：(010)64209022
转151、152、156
华东经营中心：(021)64810310
华南经营中心：(020)83312438、
(0755)82968869、33357911
本报网址：
http://www.eobserver.com.cn
欢迎赐稿并提供新闻线索
E-mail æ-observer@vip.sina.com
本报常年法律顾问
北京市观韬律师事务所
崔利国 董建瑾 李刚

员工最新招聘信息请浏览本报网站
http://www.eobserver.com.cn



长江商学院
CHEUNG KONG GRADUATE
SCHOOL OF BUSINESS

长江MBA

别具一格

系列之三

Scholarships for Future Business Leaders



Apply now

If you have

- Integrity and strong sense of social responsibility
- Leadership potential
- Excellent academic achievement
- Demonstrated career progression
- Good GMAT score

We would provide you

- Over 20 scholarships
- CK scholarships for international students
- CK scholarships for Chinese students
- Women in business
- International business development
- Young banker
- Developing region
- Top GMAT score
- Marketing star
- Social responsibility
- Entrepreneurship
- Interest-free installment plan

An unrevalled plan allows students to pay back a major portion of the tuition fees after program completion.

+86 21 6269 6203/6205
+86 10 8518 8858/3237

http://www.ckgbsb.edu.cn
Email: mbaadmissions@ckgsb.edu.cn

Founded by the Li Kashing Foundation, Cheung Kong Graduate School of Business (CKGSB) is a non-profit institution of higher learning. CKGSB is the first independent business school which is fully recognized by the Chinese government to offer MBA, EMBA and EDP programs. CKGSB MBA Program is committed to providing a high quality business education to future business leaders both in the Greater China region and around the world.

www.star-river.com

ON 2nd JULY
WATERSHED FOR DELUXE HOUSING

7月2日 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

■本报记者 孙健芳 郭宏超 申兴 北京、深圳报道

95501

托中信 (下转 15 版)

33家外资银行东北选秀

■本报记者 刘长杰 程志云 沈阳 北京报道

“上一次来辽宁是在 20 年前,但这并不表明这里缺乏机会。”何仲麟说,“辽宁乃至东北三省的城市商业银行,正迅速改善着自己的经营状况,这引起了境外金融资本的注意。”

何是新加坡大华银行广州分行副总裁,他称尽管目前没有投资城商行的计划,但他们却不能忽视存在的机会。

6月20日,以“寻觅商机,共谋发展”为主题的“在华外资银行辽宁考察交流会”在沈阳召开。这一活动由中国银监会组织,考察团由银监会办公室主任韩明智带队,共有 33 家在华外资银行负责人参加,何仲麟是其中成员。

进入 6 月,在支持东北老工业基地振兴的大背景下,银监会似乎格外青睐辽宁。

6月9日,银监会和辽宁省政府在沈阳共同召开了“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”。这是银监会首次与地方政府共同就地方金融机构改革发展和防范风险工作召开会议。会上,银监会副主席唐双宁表示,“将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。”业内人士指出,针对具体一省的商业银行作出“跨区域经营”的明确承诺,在银监会也尚属首次。

6月19日,银监会主席刘明康到辽宁考察工作,期间会见了主管辽宁省财政和金融工作的副省长鲁昕。

大力推荐

“我行已经预留 6 亿至 8 亿元的股本额度,准备吸纳外资银行投资人股。”大连市商业银行副行长在介绍本行前,直截了当地表明了自己的意愿。

2004 年,大连市商业银行实现利润 4.12 亿元,从而实现连续 4 年盈利。目前,该行资产规模居东北第一,但资本充足率仅为 4.1%。他们认为原因主要是近两年资产规模增加过快,2003、2004 两年来,该行增加了存款 144.5 亿元。因此,增资扩股的愿望极为强烈。

像大连市商业银行一样,渴望得到外资青睐的,还有沈阳和锦州两地商业银行。

2000 年底,辽宁的城商行曾经集体濒临破产。当时,10 家城商行不良贷款 118.9 亿元,不良贷款率高达 48%。2001 年开始,辽宁开始解决全省 10 家城市商业银行的不良贷款问题,尤其是 2004 年,沈阳、大连等 6 家城市商业银行完成



30 余家外资银行集体选秀东北三省的城市商业银行

■本报记者 董鑫/摄

资产置换 88 亿元,占全国同期总量的 1/3 以上。

“2004 年,辽宁省城市商业银行的不良贷款率取得了惊人的下降和惊喜的成果。”辽宁省副省长鲁昕说。

即便如此,今年 1 季度末,辽宁城商行不良贷款率依然为 14.4%,高于全国同期平均水平 3 个百分点,全省还有 2 家六类、3 家五类高风险行;全省城商行累亏挂账 18 亿元,尚有沈阳、抚顺、丹东、营口等 7 家城商行的资本充足率仍为负数。

但乐观的氛围业已形成。今年上半年,沈阳市商行利润超过 1.4 亿元;大连市商行则接近 3 亿元。这显然给了银监会和辽宁省强烈的信心。

韩明智认为,外资银行对中国经济、特别是东北经济一定要有预见和远见,东北经济区现在已经成为中国继珠三角、长三角和京津唐之后的又一个经济增长极,外资银行在东北,应该有一定的机会。

而银监会的态度是乐得其成,并希望给中外金融机构的合作“创造一种双赢的局面”。

鲁昕则向外资银行重点推介沈阳和大连两个城商行。她认为,这两家城商行

的财务重组已经结束,正在向优质商业银行靠近,而能够引进最优秀的外资银行股本,显得尤为重要和迫切。

除了向外资银行介绍辽宁城商行的普遍优势外,鲁昕显然更为看重“银监会给予城商行跨区域经营的优惠政策”和“辽宁省政府对城商行机制创新的强力推动”这两点给外资银行带来的动力。

小心求解

尽管辽宁省对城商行取得的进步持非常肯定的态度,但参会的外资银行家普遍对辽宁城商行方面存在的大量不良贷款保持着谨慎。德意志银行北京分行行长李纯纯和加拿大丰业银行北京代表处首席代表吕志超,都对这一问题表示出极大的关注。

6月21日即将在沈阳分设代表处的日本东京三菱银行北京分行信贷经理刘岩楠认为,资本充足率等问题容易解决,但不良贷款问题异常复杂和棘手,大多外资银行之所以保持冷静,也主要因为此。

鲁昕对此做了积极的回应。她表示,辽宁省政府将保证在 2007 年底,使城商行的不良贷款率降到 10%以下。她称,由于政府原因造成的不良贷款,政府将拿

出优良的资产置换;同时政府还将在尊重市场竞争原则的基础上,对城商行的存贷款进行倾斜。她举例说,辽宁政府公务员的工资发放交由城商行负责;另外,辽宁省财政支付资金有 2000 亿元,财政性存款,银行给付的利息不足 1%,“哪个城商行做得好,这笔钱就存在那儿”。

德国北德意志州银行上海分行的副行长董毅明认为,大银行不会考虑与城商行合作,他们只会考虑和国有商业银行合资合作,但对于中小外资银行来说,城商行的投资机会就充满了诱惑。“我们现在虽然没有合资的计划,但我们非常关注。”他说。

大华银行的何仲麟则认为,相对于东南亚的金融机构,日本和韩国的银行与中国东北有更好的合作传统。事实证明何仲麟的观点,在参加此次交流会的 33 位来宾中,有 11 位来自于上述两国;同时,在大连和沈阳两地开设分行的,绝大多数也是来自于日韩两国的外资银行。

外资银行能否最终参股东北地区的城商行,似乎刚刚进展到彼此了解和探底的阶段。“因为只有沟通得很充分,才是开始做事情的基础。”李纯纯称。

行等 6 家一再被银监会点名表扬。“因为他们引进了境外战略投资者所以格外受宠。”一家地处经济发达地区、规模比较大的城商行人士称。

“银监会继续鼓励和支持城市商业银行联合和重组、积极引进境外战略投资者。”银监会主席刘明康在本次会议的讲话稿中透露,目前已有 12 家中资银行有外资参股,不久之后,则会发展到 20 家。还有 5-6 家城商行的相关谈判工作也接近尾声。

本报掌握的信息,接近尾声的城商行包括杭州市商业银行,拟引进澳洲联邦银行作为战略投资者。已经引进了国际金融公司的南京市商业银行行长章宁告诉本报,该行还在考虑引进新的战略投资者,“我们是目前引进战略投资者的银行中惟一一家没有引进国际商业银行的。我们现在正在和一二十家银行接触,包括渣打,花旗等大的商业银行。”

并非所有的城商行能得到外资的青睐。中国人民大学金融学教授赵锡军认为,“要吸引战略投资者,就要给别人一个很好的市场发展规划,才可以吸引他。”

对于境外战略投资者的引入,城商行中存有不同看法。“银监会画了一个饼,主要是给地方政府看,有助提高其知名度;对城商行,这是做大做强;而对银监会,这也是政绩。”有城商行人士称,“这并非灵丹妙药,只适用一些大的银行,对于大多数银行来说是不可能的。外资参股只能是锦上添花,并不能雪中送炭。”

据了解,规模居全国前列的深圳商业银行和广州商业银行一度得到东亚银行的垂青,但在与其进行实质接触后便搁置了。熟悉情况的人士称,“按这两家的发展趋势,并无必要急着引进外资。一来外资很审慎,二来对我们的大股东来说也不是很情愿。”

“在谈的很多,实际谈成的很少。”包头市城商行董事长闫旺林如是说。

银监会深圳定调城商行下一步自找前程

■本报记者 申兴 实习记者 王倩 深圳报道

2005 年 6 月 22 日以后,城市商业银行的命运将各自不同。

这天,全国 113 家城商行的董事长、行长齐聚深圳参加由银监会召集的全国城商行工作会议。会上,中国银监会明确将鼓励经营和资产状况良好的“好孩子”,允许他们做大;而对“坏孩子”将吊销其银行牌照。银监会关于城市商业银行“优胜劣汰”的监管思路已然成型。

10 年前的这一天,国内第一家城市商业银行——深圳市商业银行正式组建创立。

奖励好孩子

根据银监会公布的成绩单,截至 2004 年末,全国共有城市商业银行 113 家,资产总额达 16938 亿元,其中各项贷款 9045 亿元;负债总额达 16361 亿元,其中各项存款 14341 亿元;当年实现利润 82 亿元;所有者权益 577 亿元。

10 年间,城市商业银行的市场份额逐年增加,其市场信誉稳步提高,对地方经济的支持作用也越来越大,因此,银监会副主席唐双宁在会上称它“已经成为银行体系中最具生机和活力的群体之一”。

本次会议透露的信息,城商行中的好孩子将得到银监会的奖励。

唐双宁允诺:“对达到股份制商业银行风险评级中等以上水准并满足监管条件要求的城市商业银行,银监会将扶持其实现跨区域经营,开办新机构和新业务,支持其不断发展创新,拓宽利润空间。”

银监会监管二部副主任刘元进一步阐明立场,“业绩好的银行要扶着走,比如上海银行,即使和股份制商业银行相比,都是中上的。并且在上海那样一个金融竞争极端激烈的情况下,必须要走出去。我们现在对区域的放开不是只对上海银行一家,按照有关评级标准,有这样实力和要求的都可以放出去。”

对此,北京银行行长严晓燕感受深刻。她坦承,北京银行在国有银行、股份



唐双宁

制银行和农村信用社的“包围”中,其份额只占不到 10%,业务上的发展更多需依托跨区域经营。

银川市商业银行尽管在宁夏境内实现了跨区域发展,但该行行长李建华并不满足在本行政区域内,“我们的业务遍布于宁夏,但是没有越过这个区域,名义上是跨区域的,但实际上仍是在特定范围内。”

“到底什么样的银行可以跨区域,什么样的不能,我们现在都还不知道。”对于宁波市商业银行行长俞凤英来说,现在能做的就是等待有关文件下来了以后再确定。

最新数据显示,2004 年底,各级地方政府为处置城商行不良资产和历史亏损,累计投入近 360 亿元,近 30 家高风险状态的城商行初步摆脱了困难局面。

“实施有效的资产置换是解决城市

战略投资者

会上,南京商行、西安商行和北京银

安信信托意外“休克”

■本报记者 程志云 北京报道

拯救安信信托的行动开始了。因为安信信托不仅仅是亏损进入 ST 一族,更重要的是接下来更多的旧债该如何处理,这是一个棘手而且必须直面的问题。如果第三年再继续亏损,则安信信托的命运让人堪忧。

近日,证监会作出了不同意上海中静实业(集团)有限公司(以下简称中静公司)受让鹏华基金管理有限责任公司股权的决定。该决定的直接后果就是造成股权转让方安信信托不得不调减 2004 年度股权转让收益,从而形成连续两年亏损的局面。这意味着,安信信托突然进入了 ST 之列。

受此影响,6 月 23 日该股复牌后,市场以 3.12 元的跌停价位表示了“反抗”。

意外

证监会出具的不同意见,彻底打乱了安信信托原来的计划。

2004 年 11 月 25 日,安信信托和中静公司签约,拟将其所持有的鹏华基金 16.68%(2502 万股)的股权转让给中静公司。按照合同,安信信托以每股 3.6 元的价格向其转让,总计转让款 9000 万元。如果转让成功,安信信托可以从中获得约 6500 万元的净收益。

有意思的是,双方的转让还未完成之际,安信信托就提前将转让鹏华基金股权获得的预期收益反映在了 2004 年年报上。

“实际上,对于此次资产售卖我们

“按照原先的设想,我们有可能在两个月内解决所有旧账问题,然后专注于新业务,但是公司被 ST 后,打乱了这一进程。”安信信托人士透露。

安信信托一位人士告诉记者,“被 ST 之后,带来的最大坏处就是降低了公司信誉。而信誉的降低将直接影响安信信托的主业发展。”

实际上,早在年报发布时就有分析员认为,安信信托 2004 年实现净利润 760 万元,但扣除非经常性损益的净利润为-5724.4 万元。

其中公司的主营信托业务开展得并不顺利,还没有形成规模效应。截至 2004 年末,公司资金信托业务余额只有 10.5 亿元。而 2004 年全年实现的手续费收入也仅有 127 万元,占总营业收入的比例仅有 1.4%。

2005 年第一季报还显示,第一季度公司实现的净利润为 145 万元,同比下降了 48%;公司金融及证券业务的毛利率仅有 7.33%;另外一个主营业务——房地产业务的毛利率更是下降到了-62.04%。

显然,这令安信信托措手不及,安信信托不得不宣布对 2004 年年报再次进行调整。之前,在和中静公司的交易未发生时,安信信托就急切调整财务报表,将可能获得的预期收益约 6500 万元调整到自己的财务报表中,在此基础上,安信信托利润总额为 447.36 万元。

这只是一厢情愿。在被证监会叫停之后,安信信托不得不重新调整财务报表。因此,调整后的结果就是由短暂的“盈利”转为亏损。由于在 2003 年年报中,安信信托已经亏损,根据证监会规定,连续两年亏损,就要进入 ST 一族。

但这并没有让安信信托心灰意冷,新的重组方案随即又出台。记者获悉,安信信托拟将所持的鹏华基金股权重新转让,转让方为北融信托公司,该公司将承接受让鹏华基金股权的权利和义务,转让价款与原协议相同,转让收益将计入 2005 年利润。

残局

据了解,主导安信信托资产转让的是其大股东上海国之杰投资发展有限公司(以下简称上海国之杰),这是其重组拯救安信信托的一个环节。

也许,安信信托这个“烫手”山芋是在上海国之杰并不十分了解的情况下接盘的。

“自 2003 年以来,上海国之杰就一直被鞍山信托各种各样的‘新旧问题’所困扰。”一位知情人士透露。

安信信托的前身是成立于 1987 年的鞍山市信托投资公司,1992 年被批准改组为股份有限公司,两年后其社会公众股上市交易。

2003 年,鞍山信托完成了清理整顿,获得重新登记。同期,民营企业上海国之杰入主鞍山信托,以 20%的股权取代鞍山市财政局成为其第一大股东。

很快,上海国之杰发现,鞍山信托尤其是一些历史遗留问题,包括大量的应收账款,其中不少是指令性借款,有些账款甚至已经接近 10 年仍未核销。

一位知情人士透露,当时的鞍

山信托至少有将近 19 亿的坏账,其中还包括大量的个人债务。

为了彻底解决鞍山信托的旧账,上海国之杰一方面自己埋单鞍山信托的部分坏账,同时,不断与鞍山市政府进行协商。

2004 年 7 月 27 日,上海国之杰和鞍山信托签订了《资产置换协议书》,获得股东大会通过。上海国之杰将所持有的对四川新时代实业有限公司 4000 万元应收债权、上海国之杰置业有限公司 85%的股权、上海假日百货有限公司 95%的股权、上海假日百货 4000 平方米商铺的产权置换鞍山信托共计近 2 亿元的应收债权。

为力挽败局,2004 年 8 月 5 日,鞍山信托高层变动。从事金融工作 16 年,时任国联信托投资有限责任公司常务副总经理的刘敏被聘任为公司总裁,而企业中极为关键的财务总监一职也被更换。

同年 8 月 6 日,“鞍山市信托投资股份有限公司”正式更名为“安信信托投资股份有限公司”,注册地址也正式迁到上海。

2004 年底,安信信托欲卖掉鹏华基金股权以弥补亏损。

2005 年 1 月份,上海国之杰与原大股东鞍山市财政局共同签订了解决公司历史遗留问题框架协议。鞍山财政局承担不超过 6 亿元的债务,先承接个人债务后承接机构债务。除此之外,安信信托代理企业发行债券的余额(不超过 4278.44 万元)也将由鞍山地区金融局兑付。而上海国之杰承担剩余债务,此举缓解了他们沉重的债务。

未卜

“按照原先的设想,我们有可能在两个月内解决所有旧账问题,然后专注于新业务,但是公司被 ST 后,打乱了这一进程。”安信信托人士透露。

安信信托一位人士告诉记者,“被 ST 之后,带来的最大坏处就是降低了公司信誉。而信誉的降低将直接影响安信信托的主业发展。”

实际上,早在年报发布时就有分析员认为,安信信托 2004 年实现净利润 760 万元,但扣除非经常性损益的净利润为-5724.4 万元。

其中公司的主营信托业务开展得并不顺利,还没有形成规模效应。截至 2004 年末,公司资金信托业务余额只有 10.5 亿元。而 2004 年全年实现的手续费收入也仅有 127 万元,占总营业收入的比例仅有 1.4%。

2005 年第一季报还显示,第一季度公司实现的净利润为 145 万元,同比下降了 48%;公司金融及证券业务的毛利率仅有 7.33%;另外一个主营业务——房地产业务的毛利率更是下降到了-62.04%。

可谓祸不单行。几天前,安信信托收到云南省高级人民法院关于“云南保山地区金融资金拆借合同纠纷一案”的《民事判决书》。该判决书要求补偿给原云南省保山市金融市场(现保山地区金融市场清算组)流失款 533 万元人民币。

“这些旧账就像地雷一样,随时都有引爆的可能,而且还不知道会有多少。”一位业内人士分析认为。

现在,多方营救安信信托的行动开始了。

4 月 21 日,安信信托发布董事会决议公告称,董事会同意刘敏辞去总裁职务,并同意免去孙英健副总裁职务。

知情人士透露,刘敏之所以辞职最主要原因就是业务经营不力。由于个人债权一直尚未清偿,上海银监局禁止安信信托开展集合类资金信托计划。而私募业务也开展得并不顺利。

接替刘敏总裁职务的是周小明。周曾任职于中国人民银行金融机构监管司,担任过全国人大常委会《信托法(草案)》起草小组成员,在信托业内也享有很高的知名度。在被正式聘任为总裁之前,周小明曾担任安信信托的独立董事一职。

一位安信信托人士告诉记者,实际上,周小明在安信信托的业务发展规划上已经有了初步考虑,以目前的情况,业务发展初期主要还是会以房地产信托为突破口,借力大股东的实力来拓展项目空间。

2004 年的一次人事变更,并没有扭转安信信托的亏局。现在,新的人事变动能否带来新的转机?这仍然是未知的。

安信信托财务指标一览表

	2005 年	2004 年	2003 年
	3 月 31 日	12 月 31 日	12 月 31 日
主营收入	0	0	14047
主营利润	0	0	-2753
投资收益	0	0	3311
利润总额	170.0427	447.3616	-3102.96
净利润	145.2726	760.4613	-2696
未分配利润	-105717838	-107170565	-8443

瑞银晋身中行外资股东 5 亿投资与 40 亿大单 等价交换”

■本报记者 李利明 北京报道

瑞银集团(UBS)作为中行的战略投资者高调现身。

不过,瑞银集团并不是中行最主要的战略投资者,业内人士认为,瑞银参股中行的主要目的是为了获得中行海外上市的主承销商资格。

尽管尚未正式公布,知情人士透露,苏格兰皇家银行将成为中行最主要的战略投资者。

瑞银主动曝光

6月23日,总部位于苏黎世和巴塞尔的瑞银集团发布了一则简单的消息,称“瑞银集团正与中国银行洽商,计划建立互惠互利的合作伙伴关系,预料此合作关系将包括仍待议定的若干投资银行业务的商业合作。瑞银可能投资约 5 亿美元,成为中国银行的策略性投资者”。该消息还称,双方正继续进行商讨,详情保密。

瑞银集团是欧洲最大的综合性金融机构之一,亦为瑞士两大金融集团之一(另一家是瑞士信贷集团),在财富管理、投资银行、零售及商业银行领域都具有雄厚实力。2004年末,瑞银集团总资产达到17348 亿瑞士法郎(1 瑞士法郎折合0.82021 美元),实现净利润 80.89 亿瑞士法郎。

有趣的是,6月17日建行和美洲银行签约,是双方举行新闻发布会,共同宣布战略合作;而这一次则是 UBS 单方面发布了这一消息,中行并没有在同一时间有任何相关的新闻发布。

记者就此事打电话给中行新闻发言人、行长办公室主任王兆文,得到的答复是:中行对此不发表任何评论。

业内人士认为,在入股协议正式签署之前,中行不会就此表态。

争夺主承销商

瑞银成为中行战略投资者,业内人士分析认为,其更主要的目的是为了获得中行海外上市的主承销商资格。

目前中行海外上市主承销商的竞标工作已经开始。业界预测,中行海外上市将募集 40-50 亿美元的资金,按照 3%的承销费计算,承销商将获得 1.2-1.5 亿美元

元的手续费收入。如此不菲的收入自然是各家国际投行争夺的对象。

2002 年 7 月中银香港上市时,瑞银集团、高盛与中银国际共同担任了主承销商。业内人士猜测,中行海外上市会选择三家主承销商,有渊源关系的中银国际肯定在其中,另外的两个名额,则成为投行必争之地。要想拿到主承销商资格,自然要具备相应的筹码,而 UBS 的筹码就是 5 亿美元入股中行。

在国际金融界,瑞银集团最擅长的是财富管理,通过把华宝并入旗下,过去几年瑞银集团也积极在投行领域同美国的三大投行展开争夺。相比较而言,其零售和商业银行业务主要集中在瑞士。

“美洲银行拿出 30 亿美元参股建行,瑞银只准备拿出 5 亿美元,双方成为战略投资者的目的并不相同,对于瑞银而言,这仅仅是争夺主承销商资格的一个筹码。”一位业内人士说。

主要战略投资者 RBS?

根据一位权威人士的说法,中行和建行将分别选择两到三家境外战略投资者,一家为主,一到两家为辅。美洲银行就是建行的主要战略投资者,而瑞银将是中行为辅的战略投资者。虽然谁是中行为主的战略投资者目前还没有公布,但是分析人士认为,苏格兰皇家银行(RBS)最有可能。

苏格兰皇家银行是世界第五大银行集团,2004 年底总资产达 5835 亿英镑,税前利润达 69 亿英镑。苏格兰皇家银行在零售银行和财富管理方面相当出色。

今年 3 月份,中行和苏格兰皇家银行签署了备忘录,苏格兰皇家银行还做了尽职调查。虽然在中行分支机构的尽职调查情况不尽理想,但是苏格兰皇家银行已经表示要在日益重要的亚太地区扩张业务,因此不太可能放弃中行的战略投资者资格。

由于中行和建行的净资产规模相差不多,参照美洲银行参股建行的价格,考虑到参股中行也是从汇金公司手中购买股份,估计苏格兰皇家银行要想成为中行主要的战略投资者,也需要付出 30 亿美元左右的代价。

瑞银三年中国行动	
2002年4月	国家开发银行和瑞银华宝签订协议,共同管理和处置开发
	行400亿元人民币债转股项目所形成的股权投资,双方主要
	通过包括变卖及股权转让等股权运作方式来对其进行化解
2002年6月	瑞士银行与德意志银行帮助爱依斯中国发电有限公司(AES
	China Generating Company)发行了7年期1.75亿美元高
	收益欧元债券
2002年7月	参与中银香港的海外上市承销
2002年8月	国泰基金管理公司与瑞士银行集团下属的瑞银环球资产管
	理集团签署了合资备忘录
2003年3月	瑞银华宝在中石化斥资6.15亿美元收购英国天然气集团在哈
	萨克页岩北部项目5.33%股权的交易中,出任中石化的独家
	财务顾问
2003年5月	瑞士银行经中国证券监督管理委员会批准成为中国首家合
	格的境外机构投资者
2003年10月	瑞士银行与德意志银行、法国巴黎银行(BNP Paribas SA)
	帮助中国政府成功发行了4亿欧元的五年期债券
2004年8月	瑞士银行(UBS AG)签订了最终协议,从中国华融资产管
	理公司(Huarong Asset Management Corp.)购买价值
	1.85亿美元的不良贷款
2005年3月	瑞士银行北京分行获中国证监会批准,可以开展衍生品交
	易业务。此前花旗、汇丰等外资银行已经获得证监会批准
2005年4月	中国证监会已经批准了中国国家开发投资公司和瑞银集团
	成立合资基金管理公司的资格
2005年5月	瑞士银行(UBSAG)宣布,任命李一出任该行中国区主席
	暨中国总裁
2005年6月	在广州正式设立代表处,并于本月开始对外开展业务联络
2005年6月	瑞士银行正与中国银行就收购后者股权进行洽谈

制表:姜源

城市商业银行第一例 南商行递交上市申请

■本报记者 刘兆琼 申兴 程志云 南京、深圳、北京报道

糟糕的挣扎在生死线上,优质的挣扎在同业竞争中——似乎是城市商业银行难以掩去的怪圈。

南京市商业银行试图挣脱这样一种怪圈。日前,资产质量颇为优良的南京城商行率先将上市申请递交到中国证监会,希望通过上市并借道跨地区经营,进一步在同业竞争中胜出。

6月22日,南京市商业银行行长章宁在接受本报采访时承认“上市材料已经递交给证监会,还没有批复下来”,“现在所有 IPO 都暂停了,我们不知道何时能批下来,估计在年底能够上市。”

渴望上市

“2005 年是本公司争取上市的关键时期。”南京市商业银行刚刚公布的 2004 年报中这样写道。

“行里对上市非常重视,按照目前的扩张规模,如果不能完成上市,到今年底,资本充足率就会接近或低于 8%。”南京市商业银行内部人士透露说。

据称,南京行的上市方案中,将发行不超过 10 亿股,最可能在 7 亿股左右,募集资金主要用于补充资本金。

2004 年末,南京市商业银行存款余额为 283 亿元人民币,比上年增长 24.12%;贷款余额为 155 亿元,增长 24.70%;净利润为 2.15 亿元,增长 26.47%;资本充足率为 9.14%。

2005 年,南商行预计,其存款总额将达到 332 亿元,贷款总额为 182 亿元,不良贷款控制在 6.5 亿元以内,不良率控制在 4%以下。如此,即使 2004 年利润不进行分配,全部转为运营资本,资本充足率只接近 8%;如果分配红利,则无法达到 8%的监管要求。

按华林证券研究所副所长刘勘测算,其 2003 年的资本充足率为 11.68%,2004 年为 10.47%,下降了 1.21%。

而且,其跨地区经营的扩张计划也受到资金的限制。按惯例,开办一家分行约需 1 亿元,这对于资本充足率已经下降的南商行无疑是很大的制约。

上市融资成为一条必由之路。“上市,一是为了增加资本金;二是南商行成为一家公众公司,可以更顺畅的打破经营区域的限制。”24 日,南商行一位中层在接受本报采访时表示。

引进外资

引进外资商业银行成为南京城市商业银行另一个目标。

章宁透露,他们“正在考虑引进国际商业银行,已和近 20 家银行有过接触,包括渣打、花旗等。”

目前,世界银行旗下的国际金融公司(IFC)

持有该行 15%的股份。IFC 进入南京商业银行后,对其提供了多方援助,包括委派外籍董事、优化公司治理结构、出具管理建议书、技术援助和培训。但 IFC 只是扶持性投资者,并没有与南商行进行业务上的合作,因此,引进战略投资者势在必行。

按照银监会两家外资股东持股不超过 25%的规定,南商行再引进外资,其比例将不超过 10%。由于目前南商行已将上市方案上报证监会,因此,外资进入不可能是增资扩股的方式,其持股比例只能是现有股份的 10%。

此前,汇丰作为交行的战略投资者,澳联邦银行作为杭州商业银行的战略投资者基本上都是以监管的上限来参股,所以,“由于新进入的战略投资者无法高比例的参股南京商业银行,其他方面的要求,南商行又无法让步。”有业内人士认为,这是南京商业银行引资迟迟未能成功的主要原因。

“非常”扩张

上市还是引资,最终都为了更好的实现扩张和同业竞争。由于受制于地域和资本,南京商业银行重点在债券业务方面进行着扩张。

2004 年,南商行债券交易量达 3790 亿元,票据贴现(直贴)127 亿元,转贴现 119 亿元,业务量分别是上年度的 3.6 倍和 1.6 倍,债券业务在银行总利润中贡献率很高。2004 年,债券总收入为 4.08 亿;贷款业务收入为 9.07 亿。

从 2003 年开始,南商行在江苏省内联合了 11 家中小银行和省外 6 家城市商业银行成立了两只准货币市场基金性质的银行间债券市场资金联合投资项目,投资范围为银行间债券市场和货币市场,合计管理的资金总额为 11.8 亿元。最近,作为这一项目的延续,又联合了江苏和省外共 14 家银行,进行债券业务的联合投资。南京商业银行为代理行,无锡商业银行为结算行,“这些银行将资金交给我们做债券方面的代理投资,投资收益按比例进行分成,”南商行的内部人士透露。

由于南京商业银行债券业务的交易数量巨大,信息沟通充分,在银行间市场,除了用自有资金进行投资外,也扮演了“经纪人”的角色,代理其他商业银行债券投资的买卖交易。“这些代理业务基本不会出现风险,一般都会在有下家接盘的情况下,通过低买高卖来赚取差价。”上述人士称。

另外,南商行与深圳、杭州、无锡、苏州等城市商业银行以及兴业银行南京分行办理了信贷资产转让业务,累计交易信贷资产 10.2 亿元。

“我们希望通过上市来把业务做大,更好的和其他银行公平的竞争。”南京商业银行宣传部经理胡斌这样表示。

电脑带来更强竞争优势 助你业务快速增长



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,令沟通更快、更有效。你可以通过电子邮件、互联网,和客户保持更紧密的联系,及时获得至关重要的市场资讯,从而更积极有效地为客户服务,领先一步了解他们的需求,在竞争中保持更强的优势!

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

intel®

请认准采用含超线程(HT)技术的英特尔®奔腾®4处理器标识的系统。该标识证明系统厂商已采用了超线程(HT)技术。实际性能会因您使用的具体硬件和软件的不同而有所差异。如欲了解更多信息,请访问: <http://www.intel.com/cn/gb/homepage/land/hyperthreading.htm>
© 2005 英特尔公司。英特尔、Intel 标识、Intel Inside 和奔腾、Pentium 是英特尔公司及其在美国和其它国家(地区)的子公司之商标或注册商标。所有权利受到保护。

“海外投资”神秘搁置 保监会力挺 A 股复兴

■本报记者 袁满 北京报道

6月22日，保监会网站挂出的一条消息被各大网站纷纷转载：保监会副主席李克穆敦促保险资金“适时稳步建仓”。

而在5天前，6月17日，“允许保险外汇资金投资境外股票”，这条保险界利好的消息仅仅在保监会的网站上停留了几个小时，便被撤了下来。

对境外股市投资的刻意低调与国内 A 股市场的力捧，截然不同的态度显示出保监会心理天平的明确倾向——支持国内 A 股的复苏。某资产管理公司人士的评论为保监会的举动提供了注解，“国内股市已经成了敏感问题，所有可能引发股市利空的消息都在尽可能封锁。”

境外股市投资低调开闸

6月17日上午，中国保监会在其网站发布《关于保险外汇资金投资境外股票有关问题的通知》(下称《通知》)称，“经国务院批准，允许保险外汇资金投资境外股票。”

去年8月，保监会曾和中国人民银行联合发布《保险外汇资金境外运用管理暂行办法》，允许保险公司外汇资金进行境外投资，但投资品种仅限于为银行存款、高信用等级债券、银行票据等固定收益类产品。

“《通知》的出台早在业界预期之中，”北京某保险资产管理公司人士称，“多了一条新的投资路径，将更有利于保险资产的保值、增值。”

出乎业界意料的是，这条利好的消息在当天下班前又被保监会从其网站上撤了下去。保监会新闻处负责人称，“需要等到相关配套《细则》出台后，一同发布。”

而几家保险资产管理公司人士却更愿意认同另一种解释。“按照以往的情况，先发相关政策的《通知》，一段时间后再发《细则》，都是很正常的事。”某保险资产管理公司人士称，“关键的问题是现在这个政策出台的时机似乎不是很好。”

早在《通知》出台前，市场一直认为保险外汇资金投资境外股市是 QDII 的先兆。如今，《通知》出台，似乎留给市场一个预期——其他机构投资者，可能紧随其后获准进行此类交易。对市场资金



保监会副主席李克穆

外流的担忧将进一步削弱中国股市的人气，打压股票指数。

事实上，保险外汇资金投资境外股票的规模将十分有限。根据《通知》，保险外汇资金投资境外股票总额，按成本计算不超过国家外汇局核准投资付汇额度的 10%；投资一家机构发行的股票不超过该机构发行股票总额的 5%。

海外上市的三大保险公司是外汇资金海外投资的主体。一家证券机构在其分析报告中估算：目前，仅有中国平安(2318-HK)获得 17.5 亿美元的外汇投资额度，假如中国人寿(2628-HK)和中国财险(2328-HK)再各自最高获得 24.2 亿美元和 5.8 亿美元的外汇投资额度，按照 10% 计算，三大公司投资境外股市的外汇资金最多 4.75 亿美元(约 40 亿人民币)。

尽管规模不大，但中国股市当前极为脆弱，任何细微的利空迹象，都有可能被无限放大，而造成市场波动。某资产管理公司人士一言概之，“股市已经上升为敏感问题，任何可能引发利空的信息都要被封锁。”

国内 A 股仍被看好

人们的视野很快被保监会另一则消息吸引。6月22日，保监会网站发文，称副主席李克穆敦促保险公司积极支持股权分置改革，适时稳步建仓。

据称，李克穆是在近日召开的“保险资金运用形势分析会”上作出这一表

述的。他号召各保险公司、资产管理公司，“作为资本市场的重要机构投资者，积极参与资本市场改革，切实加强与其他金融机构的合作，支持股权分置试点，维护市场发展环境，共同促进资本市场的健康稳定发展。”

显然，相对于拓宽保险资金运作渠道，重振中国股市被金融界认定为关乎全局的头等大事。而这需要各方协同努力，保监会姿态明确。

曾经被认为股市及时雨的保险资金让市场感到失望。自今年 2 月政策层面放行保险资金直接进入以来，各保险机构纷纷宣称已积极投入股市。但据内行人透露，除了几单一级市场申购，保险公司对二级市场几乎蜻蜓点水，实际入市资金微乎其微。

现今，保监会的利好消息似乎已不能激起市场新的热情。尽管 6 月 23 日各大媒体、网站在显要位置转载了李克穆的言论，但上证指数依然用微跌 0.76% 做以回应。

“真正决定保险机构投资行为的是市场内部的发展趋势，外力不会产生影响，即便有也只能是短暂的。”某保险资产管理公司投资分析师说。他表示，单靠外力推动，保险资金依旧只能是象征性的进入，不排除“表演秀”的再度上演。

事实上，在日益宽泛的投资渠道中，保险公司对于直接投资国内 A 股十分看好。

虽然 17 日的《通知》被以最快的速度撤了下来，但实际上已经生效。某资产管理公司人士说，“由于缺乏对境外市场的了解，比起国内投资，保险公司对境外投资风险控制会更加谨慎。”

而上证指数自 6 月 6 日跌破 1000 点以来，至今一直在 1100 点以下摇摆。加上两批股权分置改革试点的启动，处于积极调整中的 A 股市场开始让保险公司看到了“钱景”。

“现在股市已处于低价位，长远来看，即便不能说是可以提供绝对回报，相对回报也会是不错的。”上述投资分析师说。

显然，相对于 40 亿规模的境外股市投资，保险资金 600 亿 A 股投资额度依然是大头。

合资寿险开演 围城”大戏

■本报记者 袁满 唐君燕 北京、上海报道

曾有专家预言：中方股东注定将在外资保险的中国攻略中扮演获取短期收益的过渡性角色。

如今，在中国加入 WTO 的第四个年头，“过渡”的一幕已然开演。

中国人寿宣布转让子公司中保康联 51% 的股权；大众财险决心退出与安联的合资；加拿大宏利则计划将恒康天安甩给天安财险……合资寿险公司股东的新旧交替首次如此集中地出现，制度缺陷所引发的劫数似乎刚刚开始。

出城者的心态

合资寿险中方股东退出的第一个案例即将在中保康联和安联大众中产生。

尽管股权转让的伏笔早在两年前就已埋下，但对于中国人寿出让中保康联股权的消息，依然引起了市场的强烈关注。

2003 年 12 月，中国人寿股份公司在香港上市，其《招股说明书》中披露，母公司中国人寿集团已同意在其上市后 3 年内向第三方出售合资公司权益，或采取任何其它方式消除中保康联与其之间的任何竞争。

“一开始的打算是不卖出股权，而是通过其他方式，例如把中保康联转型成专业的年金公司等方式来保住现有的模式，”中保康联人士说，“但由于专业公司的路径和中保康联现有业务模式的不匹配，因此集团最终决定采用出售股份的方式退出中保康联。”

保监会公开数据显 示，今年 1 到 4 月，中保康联累计保费 1504 万元，在所有合资寿险公司中位列倒数第四位。业内人士据此提出了另一个说法：“业绩令人失望，这或许是中国人寿集团决心退出的真正原因。”

6 月 15 日，时值中保康联 5 周年 庆，董事长何静芝却爆出中国人寿集团拟年内完成出售中保康联 51% 股权的计划消息，且受让方已基本锁定。

安联大众的股权变动因素更为直接——亏损。1998 年 10 月，安联大众由德国安联保险集团和中国大众保险股份有限公司分别出资 51% 和 49% 联合成立。

7 年来，安联大众一直未能赢利。截至 2004 年，大众保险因安联大众落下的亏空高达 1800 万，占公司总亏损额的 1/3 以上。

与实力雄厚的安联集团相比，注册资本金仅 4.2 亿元的大众财险显然无力承担如此巨大的亏空。在自身财险主业经营亏损的情况下，大众决心收缩战线，尽快将安联大众的股份出手，期限同样锁定在年内。

与前两家中方股东的退出不同，恒康天安的股权变动完全因外方股东的主动弃牌而起。

加入 WTO 后，国内合资寿险遍地开花。而这些外资保险公司几乎无一例外地将“绣球”抛给了在国内具有行业主导地位的非保险大企业。在目前的 20 家合资寿险中，只有中保康联和太平洋安泰、恒康天安和安联大众的中方股东是保险企业，比例不过 20%。

舍弃其恒康天安中 50% 的股权。

而如果对照中宏保险和恒康天安两 家公司的业绩就会发现，恒康天安不过是恒安集团舍弃的一颗中国棋子。保监会数据显示，今年 1 到 5 月，恒康天安的保费收入仅 3878.48 万元，相对于中宏人寿 25173.56 亿元的收入，不到其 1/6.5 月单月保费收入排名合资寿险倒数第六。

业界盛传天安将全盘收购，恒康天安拟更名为“天安人寿保险股份有限公司”。消息人士透露，相关手续已经上报保监会。一旦交易完成，恒康天安也将成为首例因外方股东撤出而变境内地公司的保险公司。

合资困境

无论接盘者是谁，中保康联和安联大众都将延续中外合资的模式，只是将中外持股比例更加平均地分摊为 50% 对 50%。中保康联人士透露，除了将 1% 的股份转让给外方股东澳大利亚联邦银行，另 50% 的股份受让者已锁定与国寿实力匹配的“中国金融企业”。

“合作解体是表象的征兆，真正原因是内耗。”在中央财经大学教授郝滨苏看

但对于双方股东来说，短期合作的利益是显而易见的。中远集团投资平安保险，6 年间年年分红，投资回报率超过 400%；最初参与发起平安保险的招商局，也在 2002 年退出时获得了 10 倍的收益；首钢股份投资生命人寿，两年后可分享的所有者权益达到 2.75 亿元，是当年投资额的 152.8%。

外方股东则可直接从中方股东的渠道资源上获益。中意人寿一举拿下股 中方股东中海油 200 亿团险大单，一跃成为国内资产最大的合资寿险公司；中美大都会人寿，意欲通过股东首都机场公司的实力来垄断航意险。这些经典的案例已经提供了有力的注解。

但这并不能掩盖更大的隐患。在这些合资寿险公司内部通行的中外股 方职位配比为，董事长为中方，总经理为外方；营销、业务、培训等关乎保险业务 的要害部门总经理为外方，副总经理为中方。由于中方股东没有寿险经验，公司的实际掌 控权在外方手中。但占据 50% 股份的中方股东不可避免地要求对公司经营行使 权利，因此双方的矛盾十分激烈。

部分合资寿险公司股东情况

合资寿险公司名称	外方股东	中方股东
中意人寿	意大利志利保险	中石油
信诚人寿	英国保诚集团	中信集团
海康人寿	荷兰 AEGON 保险	中海油
中英人寿	英国英杰华保险	中粮集团
海尔纽约人寿	纽约人寿	海尔集团
中美大都会人寿	美国大都会人寿	首都机场
中航三星	韩国三星生命保险株式会社	中国航空集团
招商信诺	美国信诺保险集团	招商局集团
国泰	台湾国泰人寿	东方航空集团
光大永明	加拿大永明金融集团	中国光大集团

来，合资寿险公司的制度缺陷是导致公司发展不力、股权变更的根本原因。

根据 WTO 有关协议，外国寿险公司只有在华设立合资公司才可进入国内展业，且股本比例不超过 50%，可以自由选择合作伙伴。

“股本相当，且只有两个股东，公司经营中遇到分歧将很难协调，”郝滨苏说，“结果是中外方股东的优势都将难发挥出来。”据了解，中保康联就曾在 5 年间换了 4 个总经理。

即将产生股权变动的 3 家合资寿险公司都是在中国加入 WTO 之前成立的，历史都在 4 年以上，对于新的合资寿险公司的先兆意义显而易见。

加入 WTO 后，国内合资寿险遍地开花。而这些外资保险公司几乎无一例外地将“绣球”抛给了在国内具有行业主导地位的非保险大企业。在目前的 20 家合资寿险中，只有中保康联和太平洋安泰、恒康天安和安联大众的中方股东是保险企业，比例不过 20%。

此外，一些外资保险集团在与中方股东设立合资寿险公司时，往往附带条件，要求中方股东在政策许可时，优先向其出让控股股权。合资公司被外资保险公司定义为迅速成长的临时平台，中方股东所扮演的则是一个过渡角色。

另一方面，资本短期逐利的性质，似乎很难让中方股东对寿险业 6 到 8 年的常规亏损期有耐心。一旦超过其心理或财务承受能力，转让股权就是一种明智的选择。在这一点上，安联大众已经走出了第一步。

只是让人必须多想的是，按照现行规定，合资寿险公司的中方股东股权的受让 人也必须是中资企业。但随着市场进一步 开放，上述规定放开，不排除大量合资寿险公司变险外商独资企业的局面出现。而在这一过程中，借助中方股东资源壮大的 外资保险，侵蚀的将是民族保险的利益。

“结束合资寿险尴尬局面的办法是政府下决心，让企业自由选择，允许外商独资寿险企业的存在。”郝滨苏将希望寄托在 人世五周年之际。

股权拍卖急停 东方人寿再陷迷途

■本报记者 唐君燕 上海报道

刚刚过去的两个星期，对东方人寿保险股份有限公司(以下简称“东方人 寿”)，这家公司因为德隆事件而深陷其资金黑洞的寿险公司来说，太不寻常。

原定于 6 月 24 日公开拍卖 ST 重 实(000736)持有的东方人寿 5% 股权已经暂停，这使得东方人寿计划在 3 个月内复业更加充满了不确定性。

拍卖突然暂停

22 日上午，本报记者接到上海东方国际商品拍卖有限公司打来的电话，通知记者原本 24 日下午 2 点举行的东方人 寿 5% 股权拍卖会收到重庆高院通知“暂停”。

变化如此突然。东方拍卖公司相关人士告诉记者，具体原因并不清楚，突变中，他们还要立即通知准备参加竞标的几家客户。“有的客户都已经在汇款了。”

记者随即致电重庆高院负责该委托 拍卖的刘法官，刘告诉记者，自己仅是处理该委托业务，至于为何暂停的原因他并不知道。“这个案子现在停止了。”

看来，此前似乎已经看到光明的东方人寿重组，又有陷入迷茫的可能。

作为中国加入 WTO 后，保监会第一批批准成立的全国性寿险保险公司，东方人寿于 2001 年 12 月 28 日正式成立。虽然当年底就成立，但根据东方人寿相关人士之前对本记者的表述，由于一直在寻找合资对象，所以在保监会批准成立后公司的常规业务并没有正式开展。

据当时一些知情人士透露，东方人 寿在团险和个险上都已有少量的保单卖出。据悉，东方人寿虽然有少量单子，但公司并没有做很大业务量的原因是公司找外 资伙伴一直拖滞。

当时，德隆对东方人寿的控股通过其 旗下的湘火炬、天山股份和重庆实业共 计持有 18.75% 股份而得以实现，并以委 托理财的方式实际挪用和侵占了东方人 寿 8 亿资本金中近 7 亿元。

2004 年 4 月，德隆系开始崩溃。2004 年 6 月 9 日，民生银行重庆分行起诉重 庆实业，起因是重庆实业在民生银行有

9000 万元贷款。重庆市高裁定冻结重 庆实业公司持有的南方水务和东方人 寿全部股份。

历经一年之后，重庆高院委托上海 东方拍卖公司对重庆实业已经冻结的 4000 万股东方人寿股份进行公开拍卖。

“公告刊出后，咨询的客户不少。” 首次承接保险公司股权拍卖的东方拍 卖公司业务部具体负责该项目的方先生 告诉记者。尽管有兴趣的人挺多，但实际 表示会参与原定拍卖会的却并不多，只 有三四家。而且，有意向的买家都为业 外人士。

有兴趣的买家中不乏外资。方先生 告诉记者，由于受到重庆方面对拍卖款 项的时间限制，即要求拍卖后的资金尽 快到位，因此外资受资金运作时间限制， 只能放弃。

“这是一个比较有价值的标的，”方 先生表达了个人看法，目前东方人寿是个 相当完整齐备的保险公司，且东方人 寿管理团队领军者田地是原平安寿险业 务创始人之一。

早就想参股东方人寿的台湾人寿董 事长朱炳显就非常看好以田地为首的这 个团队，其公开表示，“很喜欢东方人 寿现在的经营团队，董事长田地担任过 平安保险总经理，那个团队相当强，如 果可以入股东方人寿，是最理想的状态。”

复业在望？

6 月 21 日下午，记者再次来到东 方人寿公司，除了人气不足而令整个办 公楼显得比较冷清外，从外表看，并没 有特别异样。偶尔进出的一些工作人 员，也还让人感到这里正是上班时间。

“内部规定，暂时不接受媒体采访。” 虽然公司办公室相关人士拒绝了记者 的采访要求。但据一些消息人士透露， 东方人寿“快要复业了”。并且，公司 内部管理层已经对全体员工表示，准 备 9 月营业。如果到时还无法正常运行，那就 只能随大家“各奔东西”，公司也不再 强留。

且无论 9 月能否走出德隆阴影。但 从最近一段时间的各种迹象中，似乎能 隐约看到东方人寿柳暗花明的可能。

经济观察报系列丛书

经济观察报

The Economic Observer

全国各大书店、网上书店有售
团购和直销热线：010-82564370 陈小姐

042005

正在消失的历史

正在消失的历史

正在消失的历史

ing ...

《正在消失的历史》

今天的世界是昨天历史的积淀。《正在消失的历史》和读者一起回顾我们云贵的珍贵的人和事。这种盘点，对我们的心灵而言是一种必须。《经济观察报》以“今日中国最有特色的声音”（美国《三报》）伴读者重新回顾这段历史，从中找寻珍贵的、有价值的东西。

《经济观察报》著 ● 定价：36.00元

思想的历险

思想的历险

思想的历险

思想的历险

《思想的历险》

本书是一部针对企业家领袖所进行的访谈录。书中汇集了《经济观察报》的一位知名记者在2002年至2004年间对一些传媒大亨、政界要人、学界泰斗、商界精英等人物的采访纪实，展现了这些一流头脑们在变化世界中的思想变迁。

《经济观察报》 许知远、董里雯、黄继新 著 ● 定价：35.00元



目前推出的解决股权分置试点方案的要点是:统一要求非流通股向流通股支付对价以取得流通权,但支付多少,如何支付,由非流通股与流通股去博弈

宝钢谈判全记录 央企股改底牌渐明

■本报记者 郭宏超 孙健芳 张勇 北京、上海报道

沟通可能是保证宝钢股份股权分置改革成功的最好手段。

“我们公司从几位老总到下面的工作人员,这几天都处于满负荷的工作状态,真可谓是不停蹄。”公司财务总监、董事会秘书陈轶笑言,“我们也想尽快出来方案,然后召开董事会,因为这些天股票一直都停牌,我们也想尽快恢复交易。”

作为大型央企中的第一家股权分置改革试点企业,宝钢担负的意义非常重大。第二批试点将成为股权分置改革的分水岭,宝钢则必将成为大型央企股改的标杆。

连轴造访

6月21日,星期二一大早,宝钢股份总经理徐乐江、董事艾宝俊、副总经理马国强亲自挂帅,带领说团兵发三路,由国泰君安投行部人员陪同,每队六七人,开始分头拜会上海、北京、深圳的众多机构投资者。

据称,6月20日,各主要机构投资者的手中已经拿到了宝钢传真的一份股权分置改革初步意向书。“所以他们有充分的时间准备,进行沟通。”

6月21日,宝钢集团公司总经理徐乐江一行7人先后拜访了申万巴黎和华宝兴业等基金公司。当日下午,宝钢到北京嘉实基金,全部过程总共两个小时左右,“时间是差不多了”。

次日下午,宝钢在海富通基金与其基金经理进行交流。6月23日,艾宝俊带队的另外一行人来到湘财荷银基金公司,与基金经理座谈两三个小时。而马国强挂帅的说团南国一路6月24日开始转战广州拜访易方达等机构。

“预计本周我们基本上能把机构投资者拜访完毕,但具体拜访了多少家现在还没有统计。”陈轶告诉记者,在此之前,宝钢已经大致拟定了一个机构投资者名单,“前不久增发时,我们在这方面的安排就做得不错,这一次更有经验。”

他还告诉记者,6月17日那天,他和

第二批试点将成为股权分置改革的分水岭,宝钢则必将成为大型央企股改的标杆

们同样是临时接到的通知。于是开始准备材料,上报方案。“的确和所有的上市公司一样,那两天挺紧张的。”她直言,之前公司只是研究了此事,并没有作出什么方案,不过公司还是迅速组织人员,及时进行沟通。

方案通过仅仅两天后,在首届中国投资者关系年会上获得2004年度A

股公司投资者关系最佳大型公司奖的宝钢股份就开始了与投资者的沟通之旅。

“对于散户投资者,我们也给予了高度的重视,准备了电子邮箱、网上互动平台、传真、热线电话等设备,每天都有三个工作人员专门负责处理此事。”陈轶介绍。

董事会秘书室的一位人士称,他们每天都会把散户投资者的电话录音、传真、邮件和网上的建议汇总给领导,并且每天做汇总简报。“我们尊重每个投资者的意见,这几天电话就没停过。”她同时表示,由于公司没有形成方案,很多投资者提出各种意见,也有提出10送10甚至20的建议。

据悉,宝钢股份可能本周召开董事会。

砒码掌控

从接到《宝钢股份股权分置改革意向性方案》传真之后,北京一家基金公司就开始组织人员日夜加班研究方案

和对策。“一下子出来42家,我们在近20家公司里都有投资,所以工作量还是蛮大的。”该公司的投资总监很是疲惫,“不过宝钢肯定是我们的重点,它的意义更重大,而且意向方案也更复杂。我们必须做好充分的准备工作。”

据说基金公司最先得到的方案是每10股送1股、2个认股权证,2个认沽权证,但机构的第一反应普遍不满意,认为对价给的太少。据一位基金公司的人士透露,最后宝钢面对沟通的基准方案是每10股送1股,2个认股权证,5个认沽权证,股价低于4.18元时流通股股东可以行使认股权证,高于5.12元时行使认沽权证。

有基金公司经过复杂的计算后,指出宝钢的这个预案大致相当于10股送2股。基金经理们普遍表示还将会与宝钢大股东进行充分沟通,督促方案修改。一些基金公司甚至连夜商量对策。

“商场如战场,准备工作异常关键。”一位基金经理形象地说。而与艾宝俊面对面谈过的一位基金经理坦言,“这就如一个菜市场,你提出10送1,我提出10送5,结果可能会达到10送3或者10送2.5才合适。”

北京的一家基金公司投资总监也认为,10送3是比较合理的对价。

深圳一家基金公司也有同样的算盘,“我们还是倾向于送股,提出来的方案是10送3,宝钢可能会在2.5-3之间送。现在看来有商量余地,不过我们并不这么乐观。”

“宝钢发行价格为2元,所以至少10送3才行。”一位小投资者表示。

由于基金公司事前均对宝钢的预案进行了积极研究,交流似乎真正体现出了谈判的味道,当然这只是第一轮。上海一家基金公司的人士称,“交流应该说还算充分,大家讨论得很理性,并没有外界所说的激烈争吵,这本来就是一个商业利益上的谈判嘛。”但他也表示,不到最后一刻,双方都不会亮出底牌。

“我们把自己设想的方案先透露出来,双方都会很难堪。这里面不光是商业利益的问题,我们也还害怕,别人会拿着说事,认为我们是在逼大股东。”他坦言,“对价”一词很好,本身就体现了相互讨价还价的过程。

“其实宝钢的权证方案没多大意义,本来这就是一个简单的补偿问题。而且权证的不确定因素太多。”南方一家基金公司的基金经理指出。他认为,股权分置问题就是一个对价解决,这项改革只是非流通股股东流通权限的转变,不会使公司变更好也不会使公司变坏。

基金公司普遍认为,权证的目的只是为了降低股价的波动幅度。

“某种意义上来说权证一文不值,因为宝钢股价波动幅度不是很大,行使机会不是十分大,而且10送1,大股东付出成本太少。”另一家基金公司也持有相同的态度。

相同的态度,相同的价值认同,市场开始有理由去寻找云集在宝钢里的众多机构投资者的“共谋”痕迹。

“当然,基金公司之间会有交流。”上海一家基金公司经理并不讳言,“但都非常谨慎,决不会合谋。其实大家也不想让外界认为基金公司在联手对抗大股东。”

但仍有消息透露,近期将会有一些基金公司的投资总监在北京聚会讨论对策。

市场标杆

目前,国资委、证监会共同建立了股权分置小组,联合办公。大型中央企业将成为今后股权分置改革的重点。

其实基金公司早已明白如果宝钢的方案不能很好的解决,将会加大市场的波动。“这次证监会既然让宝钢试点,就有很大的成功机会,所以双方还是有很大商量空间的。”一家基金公司人士直言。

国联安基金一位人士则判断,宝钢最后的方案可能会好于长江电力,

如果宝钢方案获得通过,很可能成为蓝筹股公司方案的底线。

“宝钢可以说是证监会、国资委此次祭出的‘屠龙刀’,很有可能会为整个股权分置改革确立参考标准,大规模推出将会成为现实,当然也可能把市场再次送入低潮。”北京一位保荐人非常生动地道出了此次宝钢股改的重大意义。

“所以,监管层如果预期市场不会太好,宝钢还是会作出一定让步的。”深圳一家基金公司总经理快人快语。

有消息称,证监会对市场的回升也有着非常迫切的期待:一定要让股市直接回升,给老百姓信心,这样大家才能支持改革。这是在6月4日证监会一个会议上传出的信号,据说,证监会内部关于股权分置改革的方向已经高度统一,那就是必须救市,救市就是救市。

对大型国企来说,宝钢就是市场标杆,“如果宝钢的标准确定了,通过了,别的大型国企好意思送少吗,也不需要太多的讨价还价了。”北京一家基金公司的投资总监直言。

他认为,证监会的决心给了市场很大的信心,“我想证监会和国资委既然敢推出宝钢,那么就传递给市场一个信心,成功的可能性极大。”

小知识

权证实质反映的是发行人与持有人之间的一种契约关系,持有人向权证发行人支付一定数量的价款之后,就从发行人那里获取了一个权利,这种权利使得持有人可以在未来某一特定日期或特定期间内,以约定的价格向权证发行人购买/出售一定数量的资产。根据权利的行使方向,权证可以分为认股权证和认沽权证,认股权证属于期权当中的看涨期权,认沽权证属于看跌期权。

评论

市场将为试点支付昂贵的交易成本？

■吴学军/文

如果通过市场化减持,解决股权分置本身有非常简单的方案。但这,似乎一直成为被市场和利益团体强烈误导的游戏。解决方案曾经长期陷入停滞,而重新开启以后,目前推出的解决股权分置试点方案的要点是:统一要求非流通股向流通股支付对价以取得流通权,但支付多少,如何支付,由非流通股与流通股去博弈,这一方案仍会留下很多弊病。

解决股权分置是否一定要非流通股向流通股进行历史补偿,这一逻辑本身其实也值得探讨,而更复杂的问题是,已经推出的试点方案也易引发很多问题。

事实上,目前解决股权分置的试点方案缺乏良好的市场操作性,交易成本昂贵。

非流通股向流通股支付对价的操作难题首先是:支付给谁合理?由于二级市场投资者经常变动,现在持有流通股的人早已不是最初高价购买流通股的人,补给现在的投资者似乎不妥;补给原始流通股东呢?显然更不妥。除了2001年前后市场化发行的一段短时期以外,都是按监管部门指定的统一计划价格上市,在大多数情况下,发行价格大大低于当时的二级市场价格,这其中的暴利,都被认购者席卷了。有人说,股票有承续性,因此补给目前的持股者也不算错,这个意见也值得商榷。如果说原始流通股东在转让股权时将其历史补偿权一并进行了转让,那么现在的流通股东也早已不是2001年国有股减持与流通时的流通股东了,鉴于在2001年市场预期国有股将大量减持,其历史补偿的价值也已经大打折扣。我们是否据此可以推论为更该补偿的对象是2001年的二级市场持有者呢?如果具体到每只股票情况就更复杂了。

此外,这一解决方案的交易成本非常高。目前,市场上有近1400家上市公司,不仅有800多家国有和国有控股的上市公司,约500家民营公司和外资控股公司,还有三种性质的股东共融于一个上市公司的情况。在“分散决策”的基本原则下,由上市公司根据自身经济性质、规模、行业和效益的特点,由股东博弈,自主决定解决股权分置的对价模式是很难操作的。

可能产生的多种不确定情况是这样的:

《关于上市公司股权分置改革试点有关问题的通知》(下称《通知》)人为地把非流通股股东和流通股股东推向对立,鼓励双方在存量上进行你得失的分割,这种解决利益冲突的方式,从一开始就注定了将是一场高难度的较量。

从我国目前近1400家上市公司的股权结构的状况分析,能够取得公司控股股东地位的绝大多数为非流通股股东。由于试点公司董事会的决议一般体现了公司控股股东的意志,因而从试点程序的一开始就对流通股东不利。因而在非流通股东和流通股股东的利益博弈过程中,利益驱动的主动权一开始就掌握在非流通股控股股东手中。非流通股控股股东可以参加,也可以不参加;可早参加,也可晚参加。分类表决的核心是让流通股东能表达自己的意愿。但在上市公司中,由于股东众多,小股东普遍存在搭便车思想,一般不参加。非流通股大股东很容易就可以搞一些小动作,如指使他人购买流通股,或购买某些出席会议的流通股股东,操纵投票结果。

《通知》要求试点上市公司的非流通股股东,至少在12个月内不得上市交易或者转让。这势必加剧庄家炒作。目前炒自己股票的公司也不少,庄家可以借机洗劫股民。

整体谈判成本过高。股权分置补偿方案更多的表现是非流通股东出价,流通股东表示接受或拒绝,流通股东的每次“还价”,都至少需要提前一个月公告,召集分类表决的流通股东大会来表决。流通股东的分类表决大会可能不是开一次就可以了事,而是要多次召集,成本很高。而长时间通不过怎么办?公司永远停牌吗?《通知》还规定了非流通股的流通一年禁售和两年限售的条款,但是三年之后如何,不得而知;众多法人持股比例不高的企业还可能根本拿不出多少股来配售补偿,很多企业又因大股东股权质押而无法配售转让;现在近1400家上市公司,符合试点条件的只有几百家左右,其余的多数怎么办呢?此外,有外资股的,有B股H股的怎么办?符合条件但不参与的又该怎么办?很多问题都还无法预知结果。

而解决股权分置的试点方案甚至还会有很多不良后果,例如由于炒作上市公司支付对价的多少与时间的不确定性而导致的投机活动会大量层出不穷的出现,增加了市场投机者混水摸鱼的机会,也就必然增加整个证券市场的剧烈波动;非流通股要取得流通权一定要向流通股支付对价的逻辑必然演绎小盘股比大盘股价高,市场流通股增加股价就会下跌的结论。由于市场预期的存在,这样个股炒作的股票上涨很难赶上股市的深度走低。这对市场是极其危险的。证监会在推行方案的同时无意中助长了市场扭曲的投资理念。

(本文观点不代表本报立场)

“送股多少并不代表股票价值”——

“第一高价股”苏宁电器拒绝 心太软”

■本报记者 刘兆琼 孙健芳 南京、北京报道

张近东,这位中国第一高价股苏宁电器的第一位股东极其看好公司的前景。

“对于苏宁的感情决不是钱能够表达的,我不会套现;对于解决苏宁的股权分置,送股多,并不表示公司股票有价值。”6月22日,他在接受记者的专访时表示。

据悉,苏宁电器的股权分置解决方案初步定为10股送2股,目前公司正着手展开与机构和中小投资者的沟通。

但对于这一方案,流通股东显然很不领情。有投资者认为,“苏宁电器支付对价至少要10送10才合理。”

最简单的方式

“由于苏宁电器上市时间短,基本没有历史负担,所以我们希望采取相对简单的方式来完成股权分置改革。现在的股价基本反映了公司的价值,我们希望投资者更在意的是公司发展的长远

价值,而不仅仅是这次改革所支付的对价。”董事长张近东表示。公司董事会秘书任峻也表示,“我们打算以最简单的送股的方式解决股权分置。”

苏宁电器流通股共5000万股,每股净资产为4.49元,每股收益为0.08元,截至6月17日收盘,报收于32.24元,市盈率为400倍,市净率为8倍。

“10送2的方案肯定会引起公愤,苏宁的净资产都是流通股东贡献的,理应支付更多的对价。”光大证券分析师认为。

对此,苏宁方面表示,“解决了股权分置问题,是实现再融资的必要通道,但我们更加看重公司的长远发展,包括在资本市场上的融资。”

目前,苏宁电器正在着手拜访机构投资者,并联系个人投资者。“我们希望公司的方案是在流通股东和非流通股东充分交流的基础上产生,

我们会尊重流通股东的建议。”

而合计持有苏宁电器2.16%的易方达基金不愿就苏宁电器的股权分置改革方案发表意见。

此外,苏宁计划在股权分置问题解决之后实施管理层股权激励机制。“我们将给予管理层一定的期权,这是和国际接轨的通行做法,这样也能够使管理层和公司的投资者利益更好的结合在一起。”张近东称。

对于苏宁电器这样的连锁零售企业来说,跑马圈地,不断开设连锁店,是最优质的业态模式。2004年公司开设门店84家,今年上半年继续开设56家。“我们的门店基本上在6-12个月实现赢利。”任峻称。

但是业内人士却对苏宁的扩张模式进行了质疑,“苏宁扩张太快,而且每一家门店基本上没有多少利润,只是为了维持其现金的流转。”因此,上

述光大证券分析师认为,“他们搞股权分置就是为了再融资。”

张近东却认为,“我们开设连锁店的确速度非常快,成本的综合压力也很大,包括后台技术、人员培训等,但是整个零售行业都在扩张;而且如果再晚扩张的话,成本会更高。”

中小板全流通契机

除了苏宁电器之外,中小企业板的另外9只个股也成为第二批股权分置改革试点,这意味着已有20%的个股参与到股改试点中,而这或许将成为中小企业板实现全流通的契机。

一家同时持有七匹狼、苏泊尔等中小板企业股票的基金经理表示,“在对中小板企业进行调研的过程中,我们与包括中小板企业大股东在内的决策层有过充分沟通。目前,大多数中小板企业都具有民营企业、家族企业的

汇金、信达注资 60 亿 华夏证券获救新版本

■本报记者 邹光祥 北京报道

一直以来，市场流传着华夏证券重组的多个版本。本报获悉，华夏证券重组可能遴选的最优方案是：由汇金公司携手信达资产管理公司，注资 60 亿元，华夏证券原有老股东的股权降至一成。

最优方案

在反复的比较和博弈之后，对由谁重组华夏证券，有关方面还是选择了汇金和信达，据了解，汇金公司出资 40 亿元，信达出资 20 亿元。

“华夏证券的重组方案即将对外宣布，在多套方案中，汇金联合信达注资 60 亿元最为各方所接受，其胜出的可能性极大。”6 月 23 日，北京市政府一位官员表示。

“华夏证券的情况特殊，在 1999 年北京接管华夏证券之前产生了大量坏账，北京市只负责 1999 年之后产生的坏账。各方经过慎重权衡，最终选择了由汇金和信达联合注资的形式。”消息人士解释说。最初，北京方面对拯救华夏确定了两大原则：首先是北京市国资公司注资；其次由北京市委、市政府出面向央行、证监会等部门争取政策。

截止目前，华夏证券的亏空应该在 60

亿元左右。据华夏一位高层介绍，去年华夏证券投资业务进账 1 亿元，经纪业务持平，下半年自营和委托理财亏损不到 10 亿元。而 2004 年 6 月，北京市政府宣布调整华夏领导班子，并对其进行了专项审计，初步审计结果显示，华夏证券窟窿估计在 50 亿元左右。

在银河证券获得汇金公司注资之后，如何重组华夏最为业界期待。早在 4 月初，有市场传言，央行将通过汇金公司以债权投资的方式注资华夏，汇金公司将与中信集团一道共同为其注资。更早之前，有消息人士透露，重组华夏证券最重要的角色既不是信达，也非中信，而是汇金公司。

该消息人士进一步表示，在只有四五个人参与的华夏重组谈判上，央行方面同意由汇金出面参与重组，并确定汇金的出资将来应由参与重组的另一方买回去。而当时初步估算，汇金至少需要出资 30 亿元。“此前，汇金给券商注资还没有先例，尤其是为一家地方券商提供注资。但因华夏证券身份特殊，且历史原因复杂，其重组得到了北京市政府和证监会的力挺。汇金方面因而异常谨慎，以何种形式出现颇费思量，最终达成初步协议，汇金公司将与另一

家机构一道注资。”

重组最为艰难的是华夏证券老股东所持股权的缩减。华夏证券内部人士表示，“老股东权益减值的比例是一个博弈的结果，曾经谈及的减值比例，占据主流的有 50% 和 30%。但最终老股东们从大局出发，将所持股权降至一成。毕竟华夏证券曾经一度给股东们创造比较好的投资回报，缩减股权也是另外一种形式的增资。”

对信达参与注资，一个合理的解释是，建行可能是华夏的大债权人，尝试以债转股的形式，将债务剥离给信达。另据了解，自 1999 年华夏原总裁赵大建等四人工作小组进入华夏以后，华夏的资本金账户就向建行系统转移。赵大建出自建行。

一波三折的重组

华夏证券重组从 2004 年 6 月开始启

华夏证券重组可能遴选的最优方案是：由汇金公司携手信达资产管理公司，注资 60 亿元，华夏证券原有老股东的股权降至一成

动，当年 9 月底传出与信达谈判的消息。据称，华夏证券内部曾秘密制订出多套重组方案。

在积极寻求实力强大的重组方时，北京市政府也在积极说服市属企业向华夏注资。最开始的重组方案是，信达的出资额为

20 亿元，北京市政府还将通过北京市属企业注资 20 亿元。

在汇金公司没有参与之前，信达作为最早的重组方，一直被华夏内部员工所看重。尽管此前信达介入了汉唐证券和辽宁证券处置，但都是在中国证监会的委托下进行托管，并非兼并收购。市场担心，信达单独注资，本来就困难重重，尽管它有意介入券商，或者是将资产盘活以后出售获利，但这一直未得到政策的许可，尚无先例。如今有了汇金鼎力相助，情况则大有不同。

在信达与华夏方面秘密谈判两个月后，2004 年 11 月，收购广发证券失败的中信证券突然进入，信达成为华夏选择的第二个目标。

今年 1 月 7 日北京市政府就华夏证券股权转让召开会议，中信证券参会。会后，中信方面给出的重组方案是：由中信集团

和北京市有关方面共同出资 60 亿元。但仅过了一个月，中信调整了方案，承诺以现金 20 亿元注资华夏证券，但前提是北京市有关方面能够与中信集团合力争取到央行 40 亿元至 60 亿元的再贷款。

中信集团谋求以承担较低的风险和成本来获取华夏证券的股权令事情再度发生变化，信达又重返谈判桌前，重组的天平开始向信达倾斜。“公司员工大部分希望信达主导重组。”华夏内部人士指出，由于信达不包含券商业务，这样对华夏证券的现有班子不会造成大范围的冲击，重组后省去了券商业务的大规模整合，中高层的调整较少，也能保持经营的持续性。

而这个时候，央行与证监会也改变了原来对券商的重组思路，让汇金公司出面参与券商重组逐渐形成共识。汇金注资银河证券，也正是这一思路的操作结果。

“染指”产业基金 中信重新定义券商

■本报记者 张勇 范卫强 上海、深圳报道

中信证券又一次站在聚光灯下。

不仅是跻身于第二批股权分置改革试点企业之中，也不仅是由于其本身是五家公司的保荐机构，更重要的是，在券商为生存不停奔波的时候，中信证券正在考虑长远的未来。

对于成立刚刚十年的中信证券来说，2003 年初的上市是其难以磨灭的一次记忆，此后成功并购万通证券、承销长江电力、失手广发证券都成为中信的“财富”。现在，作为金融类上市公司中惟一的一家股权分置试点，虽然也在遭遇质疑，但中信证券试图走得更稳。

“在绝大多数券商为生存而苦苦挣扎的今天，中信证券考虑的是如何生存得更好。”6 月 23 日，中信证券董事长王东明在深圳说。

股权分置方案

全流通可以让中信生存得更好？

6 月 23 日下午同一时间，在上海和深圳，中信证券高层分别与投资者进行了面对面的交流，并宣布了其股权分置改革的初步方案为每 10 股送 2.5 股，与此前透露的每 10 股送 3 股略有差距。

对此，两地投资者都表示了不满。不少投资者质疑中信证券的送股方案所根据的净值比率不合理。上海股民马天佐则认为中信证券用 1 亿股的代价换取近 20 亿非流通股股份的流通权严重侵犯了流通股股东的权益。

中信证券常务董事总经理张佑君表示，“我们跟北京和上海的很多机构都进行了接触。机构投资者方案归纳起来有很多种，直接送股、送股+权证等等。”同时，“我们开这种会的目的主要是征求意见，方案可能会根据投资者的意见来进行调整。”

初步方案甚至没有达到多数流通股股东的心理底线，因此方案的调整需要大股东和流通股股东之间进一步的沟通和妥协。

王东明认为：“中信证券的发展，很大程度是依靠中信集团的支持。如果这次股改通不过，对中信证券、对流通股股东都是巨大的损失。”公开资料显示，中信证券注册资本 24.815 亿元，非流通股股东 48 位，中信集团持有 32.35% 的股份。

在上海和深圳之后，中信管理层还将分别前往成都和武汉，然后返回北京，与投资者沟通。

“现在我们很多的业务都停下来了，就是因为股权分置的原因。比如很多五一前应该完成的业务，现在停止了就都没有完成，所以我们也希望双方能够达成一致的意见，我们也好尽快地恢复经营。”张佑君说。

扩张

对于中信，解决股权分置并不是他们现在关心的惟一问题。

上周，浙江省内一家证券公司副总裁透露，6 月 17 日中信证券与金通证券大股东浙江能源集团签定了初步收购协议。对此，6 月 23 日，王东明表示：“现在绝对还没有收购金通，要不我怎么不知道呢？”

但中信证券的确在快速地兼并扩张。

收购万通、重组华夏、入主金通、收购广发，这其中，或者已经完成，或者尚在进

行，或者没有结果，但无一不是证券行业内的大手笔，其目的不外乎是增强自身实力，为做大做强奠定基础。

中国证券业协会统计的结果显示，2004 年中信证券的交易总额在同行业中排名第十、主承销金额第二、总资产第四，净资产和净资本则为第一，扣减资产减值损失后的利润总额也是第一。

北京师范大学副教授胡海峰分析认为，在目前的行业背景下，无论是收购万通、广发，还是华夏、金通，无疑都可以使中信走一条低成本扩张之路。

中信另一方面的扩张体现在投行业务上。自从 2003 年中信证券成功地承销长江电力这个“巨无霸”项目以来，中信的投行业务开始有了更多的自信。

“其实在 2003 年的工作会议上我们就提出了公司的奋斗目标，就是做成在亚洲有影响的投资银行。”中信证券的一位人士表示，“我们公司目前的规模和经营管理水平还要通过外延扩张和内部发展两种渠道进一步提高。”

这位人士也承认：“中信一直就有做大的愿望，但从资本实力、业务规模和业务范围以及经营网络上看，中信证券与国际知名的投资银行相距甚远，就算在国内也略显稚嫩。因此，中信证券‘做大’，必然选择规模扩张。”

更多创新

当然，中信证券也曾经历低谷。

2002 年中信业绩出现了大幅下滑。当年年报显示，经纪业务、自营和资产管理、投行三大业务同比分别减少 46%、93% 和 90%。

幸运的是，通过上市，中信控制了下滑的趋势。此后，“中信证券自营和资产管理业务的风险控制比较好，业务稳定发展。”张佑君说。

中信选择的方式是控制自营，同时在业务上寻找更多的创新。

作为 2004 年获得创新资格的第一批券商之一，张佑君介绍说，2004 年中信证券发行了 4.5 亿元私募的证券公司债券，近期发行了 11 亿元“中信避险共赢集合理财计划”产品。而与此同时，向人民银行申请发行的短期融资券业务也将在近期获得批准，这些都是成为创新试点所带来的好处。

同样地，对于投行业务，中信证券首先想到的也是控制风险。张佑君表示，2005 年 3 月 31 日公司成立了资本承诺委员会，为的是控制在投资银行业务上的一些风险。

王东明告诉本报：“现在中信证券在与证监会沟通，申请能够做国内公司赴海外上市承销的资格，事实上这几年中信证券积累了一些国内非常优秀的企业客户资源。”他还表示，“现在市场这么低迷，自营和资产管理业务都不太好做了，而股票承销业务又因为股权分置改革暂停，几个金融牌照在这个市场环境都不赚钱。因此我们在开发新的盈利领域。”

王东明称，目前中信证券的一笔短期融资券即将获批，同时也在向发改委申请成立产业基金。“中信证券未来希望做大中间业务，为客户提供综合金融服务的大平台。我们不想把自营当作利润的主要依靠，但是在未来，如果市场跌到很低的地步，我们也会考虑介入。”

中信证券主要利润指标	(单位:万元)			
	2004 年	2003 年	2002 年	2001 年
自营证券差价收入	783.67	12067.51	3240.71	48706.35
自营证券跌价损失	15098.18	-1037.00	1230.48	11669.50
委托投资管理收益	701.64	838.53	2769.42	28738.34
投资收益	29381.87	12804.60	3485.68	13410.28
净利润	16568.53	36548.93	11007.58	63126.96

注：2004 年采用母公司数据



全心聆听，用心沟通，瑞银与您共创长久财富。

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

www.ubs.com

欲查询有关瑞银集团的情况，
请联络郑大纲(Andrew Cheng)
+8610 6505 0088。

财富管理 | 环球资产管理 | 投资银行

You & Us



UBS

瑞银集团

六部委筹谋“红筹”新路径 创投“超额利润”光景不再

■本报记者 尹先凯 北京报道

从围堵到疏浚,国家外汇管理局正在为风险投资者们最热衷的“红筹”上市路径订立新规。

“央行、商务部与国家税务总局等相关部门起草的《有关企业跨境换股规定》最后文本已经到到最后程序中,需要一个月的时间才会正式出来。”6月23日下午,在外管局召开的一个内部的交流会上,有参会人员向本报记者透露会议内容时称。

之前的5月底,商务部与包括央行、税务总局等在内的6个部委在广东惠州召开一个关于风险投资红筹上市跨境换股的重要工作会议,并向业界征求了《有关企业跨境换股规定》的意见,其中还包括了对民企红筹上市如何进行征税的问题。

误伤风险投资

资本外逃和洗钱一直是外管局的心头之痒。今年1月24日与4月21日,外管局颁布了令风投界震撼的“11号文件”与“29号文件”在公开的露面与媒体上,都有着风投们关于这两个文件的抱怨与无奈,因为文件实际上封堵了风投们海外红筹上市的路径。

“11号文件”的规定,境内居民境外投资直接或间接设立、控制境外企业,应参照《境外投资外汇管理办法》的规定办理审批、登记手续;境内居民为换取境外公司股权凭证及其他财产权利而出让境内资产和股权的,也应取得外汇管理部门的核准。

“29号文件”凡将所有涉及出境的资本运作均在监控之列。其针对外资并购设立的外商投资企业、外资并购的外汇登记做出相应外汇登记规定范围;包括外国投资者协议购买境内中资企业中方股权,将内资企业变更为外商投资企业;外国投资者协议购买境内外商投资企业中方股权等多种情形。

据业内人士介绍,虽然文件理论上没有将红筹方式完全堵死,但是,事实上,报给外管局的项目,虽然此前有消息传来有一家通过,但对于大多数的拟“红筹”上市的公司来说,“现在仍没有一家被批准,工

作受到很大影响”。

根据嘉富诚资本研究有限公司的分析报告,2004年中国海外IPO的82家企业当中,64家是使用红筹方式,其中包括中国电力与中国网通。红筹成了海外IPO的主要方式。

此前,IDG的一位合伙人向记者表示,在局势没有明朗前,IDG会放缓对中国的投资,同时,嘉富诚资本研究有限公司CEO郑锦桥表示他了解到一些外资风投将已经投资的企业转卖掉了。而与此相对应的是,风投们开始用脚投票。

据清科创业投资研究中心的调研统计数据,今年一季度,中外创投机构的投资额合计1.65亿美元,比2004年第4季度大幅下降43%,和去年同期相比也下降了24%。

重开路径

现在,相关部门终于用实际行动进行了回应。

据一位知情人士透露,此次草拟的《有关企业跨境换股规定》主要提出让符合条件并通过审批的公司按境外股权交换境内股权的办法实现境外上市。

据该参会人员透露,会上外管局解释了最开始出台“11号文”和“29号文”并不是针对风投,而是因为最近几年通过BVI方式注册境外公司,从内资摇身一变成外资企业来避税,税务总局与外管局把有关案子反映到国务院领导后,最高层责成外管局出台文件把这些现象扼制住。制定政策时没想到会打击创业业,现在从效果来看,打击资本外逃与避税产生了效果,但是对于整个外来投资也产生了意外影响。

草稿中谈到跨境换股的问题是为购买壳设立境外公司的特殊考虑,许多外资创投的主体设在离岸金融中心,要求被投资公司在境外设一个壳公司,然后注资壳公司,再来收购境内公司。为其设立一年的期限,一年之后还没上市成功,会取消境外公司收购国内公司的资格,其目的必须是真正用于境外上市。

原来一些民营企业都在开曼群岛注



■本报记者 董鑫/摄

册,外管局不好监控,现在新一轮注册地可能是在香港和澳门,澳门基本上是免税的,香港则征收5-16%的税收。

此外,对风险投资商要进行资格审查,包括实力、有无违规记录等,类似于审查QFII一样,只有审查过关以后,方能在中国从事风险投资业务,享受“三减一免”政策。

然而,正式文出来前仍是扑朔迷离。永威投资的谢忠高表示,目前提出的跨境换股外资风投是他们没有办法享受到的,虽然律师提出一些解决方法,但是可能在今后会有各种各样的问题,所以,在进行投资时仍需要非常谨慎,希望政府能尽快出台相关政策。

广东风险投资公司的彭星国表示,目前主要看公开出来后换股的条件,非常欢迎政府的相关政策,现在本土风投做得很累,去年二月份后出台的国有股份交易的规定对于相关交易约束太大,我们是做相对小额的投资,股权转让很频繁,现在都要经过国资委批,程序很多,管理费增加而效率降低。

美联投资的郑国器表示,现在都只是在说草案,也只有等到正式的文件下来了

以后才能真正说些什么。

郑锦桥认为,从根本上讲,对国内企业海外上市,只能看到一线希望,要想彻底解决,还需要几个月的时间。

当然,也有对中国风险投资市场坚定的看好者,软银亚洲就是一个。之前,软银亚洲中国区总经理黄晶生在一个公开场合表示,其将筹集并运作第二期规模为6亿美元基金。

对于业内普遍的观望与投资放缓,黄晶生表示,“任何新政策的出台,都有它希望产生的效果,我们知道两个文件是为了打击洗钱,而不是为了阻碍海外上市融资回来建设。我觉得应该持乐观态度,积极去等待,不应因此而不去进行重组前的工作,要相信相关政策是会尽快出来的。”

清科公司CEO倪正东称风投们现在分了三类,一类仍在投项目,一类只投已经手续办好的二期,最后一类是边看项目边休假。

尽管这些消息也许让风投们看到了一线希望,但形势未真正明朗前,一切仍是不平静的,而如何更好地平衡与处理诸多关系与矛盾,无疑也考验着监管者的智慧。

中集风波后遗症 基金预期更紊乱

■本报记者 孙健芳 北京报道

在市场推出股权分置试点之前,中集集团在基金眼中只能用“卓越性”三字形容,它因为连续15年优秀业绩而被多家基金持有。

但从四月底,这样卓越的公司竟然遭遇基金大规模的抛售。“宏观经济和对外贸易因素固然会影响到公司未来发展,但总体上中集集团基本面没有发什么变化”。一位财务公司人士分析认为,导致基金大幅抛售原因是市场传出“中集集团的大股东绝对对流通股股东做出任何补偿承诺”消息。

车轮战役

股权分置成为包括基金在内的机构评价上市公司的新标准,于是,游说基金、推出最新股权分置方案成为上市公司迎合基金投资的新方式。

在保荐机构带领下,各家上市公司对基金展开了车轮战术,“早上我们刚刚接待完长江电力的路演,下午上港集箱就过来了。”北京一家基金公司投资总监刚刚放下电话。

“我们在赶会”,这些基金经理们声音里带着几分自豪,同时带着几分疲惫,“每天公司大约有5-6家上市公司来路演。”

作为目前市场上最为优秀的金融理财专家,基金经理们仍旧被上市公司和保荐机构推出的各式各样的股权分置改革方案弄得头晕脑胀。在方案设计中,各家上市公司和保荐人穷尽了管理层给予各种手段。

这些手段有:派现,缩股,送股,回购,高管期权,流通权证的等6-7种,而且,每个手

段下面又有不少手段,例如流通股证下面就有认购权证、认沽权证、蝶式权证、送配权证等多种手段,从理论上,每家上市公司就可以推出无穷多种的组合方案。

“就是一个专业的金融人士,也要对每个方案考虑半天才能明白过来,何况是一个一般股民呢。”一些机构投资者抱怨,“而一般投资者理解都还来不及,那还有时间发表看法?”

谁有决定权?

“如果是一些民营企业,我们当时就可以拿出计算器给他们计算出送股价格,但是对长电这么大的公司,流通股股东和非流通股谈判显然不是一下子就谈妥的。”某基金经理表示。

而中集管理层的妥协 and 随后发出澄清公告也增强了基金经理们谈判的信心,6月23日,中集公司表示“公司正在学习有关政策规定,将按有关部门的统一部署进行。”

在基金经理的看法里面,两种表方式——用手投票和用脚投票可以左右一个上市公司走势。事实上,市场迅速对中集这种表态做出积极反应,当天中集集团涨幅达到5.3%,位居两市涨幅前列。

“基金之间肯定有所沟通,为了求得一个相对较好的结果,基金之间互相交流属于正常的。”一家基金公司人士表示。

“但即使如此,整个谈判体系设计给予基金经理人权利不是十分大。”另外一些基金经理表示。

第二种人土认为,管理层统一口径,用“支付对价”来代替补偿显然掩盖了一些股票历史成本,这种表达方式已经削弱了流通股要价的基础。

“还有,方案由谁设计?”上述人士认为,由于方案都是非流通股东设计,所以其支付对价没有标准,有改革意向的上市公司,考虑“试点”改革会迎来低成本套现的机会和优先再融资的诱惑,其的对价方案便“慷慨”一些,而无改革动机的上市公司,甚至有“一毛不拔”的打算。

另外,保荐机构也不会站在流通股的立场上,市场人士分析,有数据显示,试点给参与其中的中介机构带来了大约163亿的财富,这个财富虽由上市公司股东共同支付,但由非流通股股东决定,屁股决定脑袋,保荐机构不可能公平对待流通股东利益,只可能尽量满足非流通股东对方案的需求。

所以,在股权分置四个博弈群体中,国家、上市公司非流通股东、保荐机构都站在一起,“在这种情况下,没有双赢,最多是单赢或者双输,如果方案被通过,则非流通股东权利最大,如果没有被通过市场下跌,这将是一个双输得结果,流通股

利益损失最大。”北京一家基金公司基金经理表示。

即使方案被通过,流通股也未必会受益,“因为股价就涨、跌和平三种表现方式,不管是10送3对价方案,还是10送3.5的对价方案,如果在宣布试点后,股价不能形成上涨和填权效应,所谓的对价对流通股东可能将并无太多实质意义。”

基金投资短期化?

“我们认为在未来3个月内,市场仍然会把注意力集中在股权分置的试点方案上,缺乏股权分置意向的上市公司可能会受到市场冷落。”国联安在分析报告中指出。

但是,由于政府行为不确定性和讨价还价不稳定的预期,多数机构对后市仍旧忧心忡忡。

首先,市场估值体系仍不明朗,“随着第二批试点名单的公布,市场会形成一种对未来方案对价支付幅度的预期,但是,由于不同上市公司推出不同类型方案,相关对价和补偿方案会有所区别,”友邦华泰基金管理有限公司基金经理李文杰所表示,“这些都会对市场估值体系造成一定的影响”。

其次,与上市公司博弈中不确定性也让基金无法对上市公司做出更加详细判断。“通过不通过已经不能成为衡量上市公司股价涨跌的一个指标,对于一些上市公司来说,股权分置改革方案没有通过反而是好事情,因为大家预期他可能拿出更好的方案,但是也部分基金经理会判断他们不会做了”。

再者,由于宏观经济因素,市场对部分基金重仓股看法出现分歧,一些二线蓝筹品种将会被市场再次评估,一些股票前后不一致已经表明了目前场内主流机构的矛盾心理和进退两难处境。

最后,资金方面仍然存在担心,由于股权分置与再融资直接挂钩,股权分置改革中和改革之后市场都会面临扩容,这需要足够的资金支撑。

上述种种因素导致机构对大盘是否真正见底还有疑虑,在此情况下,基金预期更加混乱。

就此,国联安基金公司表示:虽然试点并不影响我们对一些上市公司投资价值的长期判断。但由于近期市场完全为试点方案所左右,因此我们需要对方案的短期效应做分析,公司将根据最终公布方案和 市场情况,以基金持有人利益为主要考虑因素,及时调整投资行为。

“由于基金坚定持股的信心不足,保持短期观望甚至抛售部分股票也是正常的。”一位基金公司投资总监总结。

意外分享“股改”成果 QFII“底部偷袭”的内在逻辑

■本报记者 欧阳晓红 北京报道

在其他机构投资者纷纷出逃中国股市之际,QFII却频频增持。

“没错,基金在抛股票,我们却在一路增持,但并不意味着我们就看好市场,更不说明股市已见底部。”6月22日,一位QFII机构权威人士(简称Z先生)这样告诉记者。

说这话的时候,Z先生还陶醉在第二批42家股权分置试点持股受益喜悦之中。在他看来,在试点公司上的建仓纯属意外收获——当初选股之际并未考虑任何利好因素。

坐享“股改”?

“我们每天都会接到上市公司要求参与试点投票的电话。”Z先生说,“为避嫌我们肯定不会对任何投票表态;有好处则照单全收。”

面对股权分置改革试点,处事精明的QFII干脆事不关己,高高挂起,而坐享“股改”之成。

在Z先生看来,投与不投结果都一样,投了以后可能还涉及法律后果,“意味着永远支持管理层吗?那么,中国少数股东会怎样看我们,这不是随意玩玩而已,信誉太重要了,我们玩不起。”他说。

他不明白,莫非所有的上市公司都去送股了就是到底了?但凡长江电力的投资者就从来没有亏过,其母公司也不需要资金,却受命要去送股。但送给谁呢?“持股者是动态的,补偿也可以理解,但应视情况而定,而不能被‘牵着鼻子’走。愿不愿股改应由上市公司自己来决定。”一位长江电力的人士曾向他抱怨。

他说他有理由相信股权分置改的方向与初衷都是好的,但惟恐被矫枉过正,应让市场去发挥自我调节功能。

Z先生同时表示,其买入的股票很多,但数量不会太大,“就像当我们帮客户买入一支试点位,并额外得到送股时,他们不会要求太多,更不会介入投票——那就是一场‘投资剧’,旁观者清。”

于是,有意思的是,一边等着外管局新增额度的下发,一边发股改“意外之财”的QFII静享“渔翁之利”。

资料显示,在42家第二批股改试点名单中,QFII持有5家股票,如上港集箱、宝钢股份、中化国际、长江电力、海特高新等。

投资嗜好

相对于中国上万亿元的流通市值和3000多亿的基金而言,QFII目前所占的份额尚小,QFII能“兴多大风作多大浪”?

“很多时候,市场都还没有读懂,QFII就进来了。从去年至今,瑞士银行在燕京的持仓,德意志在中兴的持仓等一直稳定上升,包括今年一季度瑞银对长江电力的建仓等,均体现出共同的特点,就是QFII长线眼光的风格。”美联融通投资顾问公司副总经理顾灿奇说。

而记者据了解,A股市场极为活跃的瑞士银行早在去年底,其8亿美元的QFII投资额度就已经用完,新批的4亿美元额度亦即将告罄,并正在筹划申请3-5亿美元新增额度。

用瑞士银行证券亚洲有限公司董事总经理袁淑琴的话说,瑞银最高交易量可达上证所总成交量的3%-4%,而一般情况下保持在0.5%左右。

“德意志银行3亿美元的投资额度已经用完,希望能够申请到更多的额度以满足国际投资者对中国A股股票的需求。”德意志银行大中华区董事总经理李晶曾公开向媒体表示。

此外,QFII活跃程度差别很大;虽说目前共27家QFII获得了投资额度,但持仓名单见诸报端的仅瑞银、摩根士丹利、德意志银行、德意志银行、汇丰银行、恒生银行、花旗等数家;其操作风格主要也可分成两种,一种是瑞银代表的以重仓持股为主的激进派别,一种是花旗代表的是以持有可转债为主的保守派别。

“QFII买股票的过程其实是一个寻找优质企业的过程,意味着买公司、买企业,分享企业的成长效益,其价值理念对国内资本市场的有一定借鉴意义。”顾评价;但也有分析人士认为,QFII不过是扮演一家经纪类券商的角色,接受客户的指令负责下单而已,手段不见得有多高明。

QFII 投资 A 股一览表				
公司名称	投资 A 股 家数	投资 A 股 市值(万元)	申请额度 (亿美元)	投资金额 占额度比
比尔及梅林达·盖茨基金会	6	4174.42	1	5.05%
大和证券 SMBC 株式会社	6	2267.31	0.5	5.48%
德意志银行	12	71982.85	4	21.76%
法国巴黎银行	1	3354.08	0.5	8.11%
富通银行	4	7024.34	1	8.49%
荷兰商业银行	8	4535.39	1	5.48%
恒生银行有限公司	1	852.72	0.5	2.06%
花旗环球金融有限公司	7	20137.81	4	6.09%
美林国际	14	15528.53	0.75	25.04%
摩根士丹利国际有限公司	5	40433.46	4	12.22%
日兴资产管理有限公	4	2146.28	2.5	1.04%
瑞士信贷第一波士顿(香港)有限公司	2	6051.76	1.5	4.88%
瑞士银行有限公司	26	102886.4	8	15.55%

长江电力试点胶着

(上接 09 版)

“就如第五条认股权证,看起来对流通股有利,但实际上是整个市场扩容,”银河证券研究部副总经理丁圣元分析,“对长江电力这样的大股东来说,

对于第四条“三峡总公司准备出资40亿元,以维持股价稳定,为本次股改计划护航”,基金经理也有疑问,“如果说三峡总公司出资40亿元维持股价稳定,为什么不说出具体方案呢?公司到底是回购股票还是给股东认股权证?”

“而且,如果股价下跌,40亿元根本维持不了股价稳定。”基金经理担心,“至于第六条,则属于上市公司分内之事,与现在股权分置改革没有什么关系,而且分红也意味着除权。”

根据基金经理们的计算,即使加上权证计划,长电折合成送股是每10股流通股可获1.5-1.8股左右。

“上市公司对当期利益补偿太少!”基金公司人士普遍说,“我们不能注重短期利益。一方面因为上市公司发言权过于强势,不管怎么说基金公司在谈判中都处于弱势;另一方面,如果同类公司推出比较优秀的方案的话,长电股价就会下跌,基金公司当期利益就会损失。”

“这就如菜市场一样,我们在与上市公司讨价还价,如果上市公司要10送1,我们就要求10送5,最终结果可能是10送3。”基金戏谑。

不确定预期

“如果长电最终出来的方案仍旧不能满足预期,那么基金就投反对票。”多数被采访的基金经理表达他们预期,“再不行,我们就用脚投票,先走呗!”

但是长电股权分置改革真的会由



中國人民大學商學院

工商管理碩士 (MBA) 项目招生

悠久的办学历史——1990年国内首批开办MBA项目

丰富的教学经验——10余年教学案例、方法积累

2005在职MBA招生——2005年7月7日至25日网上报名,10月下旬考试,计划招生100人。

报名网址: pgs.ruc.edu.cn. 按照中国人民大学学位授予的相关规定,符合学位授予条件的,授予工商管理硕士学位。学制两年,非全日制学习。

2006MBA招生——2005年9月开始报名,2006年1月考试,9月入学。

对学习期满,学完规定的全部课程且考试合格,并通过硕士学位论文答辩者,学校将颁发教育主管部门认定的工商管理硕士研究生毕业证书与学位证书。学习方式分全日制学习和非全日制学习两种。

经我校录取并选择“自筹经费全日制”学习方式的学生可以将户口迁入中国人民大学,并由学校安排住宿。

咨询电话: 010-62511373, 62511342 **咨询网址:** http://www.rbs.org.cn

评委点评



白长虹
南开大学国际商学院教授

专访神是“中国最受尊敬企业”本身获得尊敬与影响力为关键。



刘洲伟
《21世纪经济报道》主编

中国传媒有必要推动商业伦理的建构，特别在这个历史上从来没有过资本主义的商业伦理的国家，企业可以是非与别的对象，也同样可以被入尊敬——商人这个行业与教师、医生等高尚职业相比，我认为并没有道德上的差异。



王方华
上海交通大学安泰管理学院院长

专家评选过程类似于法官断案，主要依赖于各方提供的证据。不少很优秀的企业由于没能提供充分的证据，而最终无法入选，这令人非常遗憾。



包月阳
《中国经济时报》总编辑

受人尊敬意味着企业拥有雄厚的整体实力，意味着企业具有强烈的责任感。



陆正飞
北京大学光华管理学院教授

企业之所以受人尊敬，就是它在为投资人赚取利润的同时，也为其他利益相关者（包括消费者、政府、乃至社会公众等）带来了福利。



王建国
北京大学光华管理学院教授

评选是现代管理的一种境界，设立标准，排列名次，通过竞争而提高企业的管理水平。所以评选是办了一所管理大学。



于鸿君
北京大学光华管理学院教授

经营企业就像经营人生。人生应该追求事业上的辉煌，同时刻有浓厚的品行，才能赢得社会的尊重。企业应该追求经济效益，同时具备强烈的社会责任感，才能赢得社会的尊重。



何志毅
北京大学管理案例研究中心主任

目前评选体系中9个因素权重都是一样的，我们希望通过进一步的大样本数据分析，判断哪些因素与受尊敬程度之间的相关性最高，适当调整这些因素权重，相应降低不那么相关的因素的权重，使评选结果更为科学。



牛文文
《中国企业家》杂志总编辑

“最受尊敬”是一家企业所能得到的评价中，最具荣誉感的，也是最有综合价值的一项。希望这一评价能推动中国企业形成更为健全的商业价值观，形成与全球商业伦理接轨的“中国商业伦理”。



谢贵枝
香港大学商学院教授

对于中国企业，从道德或伦理角度是否受尊敬是一种进步。



张军
零点研究咨询集团业务总裁

企业的长久发展回报与市场和社会，多一份投入，多一份收获。



何力
《经济观察报》总编辑

企业的声誉和受尊敬的程度是一项极难量化的资产，但是对企业的长期价值可能影响最大。



清议
《经济观察报》研究院院长

最受尊敬的企业源自一支优秀的高管团队。他们不仅是股东权益的受托人，也是社会利益的受托人。他们应具备值得信赖的公众人物，是促进财富增长的发动机，是利益在社会利益田野上的孺子牛。



杨斌
《新京报》总编辑

我有两个侧重点：一是倾向于本土化。我觉得在传统的体制下，本土企业有着更多的智慧和压力，二是平民化的视角，“尊敬”更多的是一种精神上的鼓励和示范价值，我更愿意从日常生活中的现象而不是专业化的分析来得出结论。



张玉杰
清华大学经管学院教授

公众评议，专家评议，市场认定。



黄文夫
《中华工商时报》总编辑

企业不仅是一个经济组织，而且是一个社会组织。用一个综合指标体系来考核一个企业对社会的贡献，无疑是一件非常有意义的事情。



苏东水
复旦大学首席教授

这是一项十分有意义的活动，坚持下去，对中国企业的发展建设一定很有意义。



杨大明
《财经》杂志联合主编

作为新闻媒体观察企业的成长，自有媒体的视角和价值判断，尤其是在当今中国面临的市场环境和体制变迁的时代，他们的意见和观点，应当成为若干年后中国和世界回顾、反思这个年代的重要佐证。



赵民
北京新华信管理顾问有限公司董事长

受尊敬是一个综合性的社会评价，它和产权制度有关，但更和企业的“社会年龄”有关，所以，作为一个创新和创业机构，要让人尊敬，其社会价值，远比“让XXXX”要值得珍惜，为人传诵。



廖泉文
厦门大学人力资源研究所所长

2004年，在中国国际企业都以“500强”、“100大”作为奋斗目标的时候，这个评选倡导“质”和“人”之外的另一种标准。2005年，当中国社会都开始重视和谐发展的时候，这个评选已经成为评价企业的最重要标准。



王斌
中信出版社社长

评审材料虽与不够完整，历史数据或时间有限考虑周全，社会责任感，创新的评价体系能否更细致，评选结果的宣传和研讨应加强，总之，组织的非常好，有价值，有意义。



叶康涛
《北大商业评论》编辑部主任

由于评选维度的多元化，入选企业并不必然在所有方面都同类优秀，只要其在某一方面有突出表现，都有可能当选年度最受尊敬企业。



郑海航
首都经贸大学副校长

开展这样一个“中国最受尊敬企业”的评选活动意义很大，尤其是中国加入WTO后，企业要走向世界，参与国际竞争，就必须培养一批感人文思、深受广大用户衷心爱戴的企业。

中国最受尊敬企业评选

2004年度 中国最受尊敬企业评选揭晓 “光荣的荆棘路”

按字母拼音排序

- （按拼音倒序排列）
- 中国平安保险（集团）股份有限公司
- 中国惠普有限公司
- 中兴通讯股份有限公司
- 招商银行
- 远大空调有限公司
- 新浪公司
- 万科企业股份有限公司
- IC集团股份有限公司
- 上海通用汽车有限公司
- 三星（中国）投资有限公司
- 青岛啤酒股份有限公司
- 诺基亚（中国）投资有限公司
- 联想集团有限公司
- 西门子（中国）有限公司
- 华为技术有限公司
- 杭州娃哈哈集团有限公司
- 海尔集团
- 广州本田汽车有限公司
- 凤凰卫视控股有限公司
- 春兰（集团）公司



独家网络支持：新浪网 特别支持单位：神州电视有限公司 支持媒体：《世界经理人》《中国企业家》《环球企业家》《东方企业家》《北大商业评论》《企业家信息》
组委会联络方式 >>> 项目负责：张瑾/郭新/姜楠 联系电话：010-64209022转147/150/182 E-mail: zhangjin@eeo.com.cn guoxin@eeo.com.cn
媒体报名电话：010-64209950 联系人：洪都 参会报名电话：010-64209022-146 联系人：汪晓平

主办单位：北京大学管理案例研究中心
经济观察报社



责编 史彦 E-mail:syrud@vip.sina.com 美编 肖利亚

Company

经济观察报
The Economic Observer
17
公司

2005年6月27日

鞍钢本钢合并 七月挂牌

■本报记者 勾新雨 刘长杰 鞍山、本溪、沈阳报道

如果不出什么意外,诞生于1905年的本溪钢铁集团将在它成立整整一百周年的时候换上一块崭新的牌子——鞍山钢铁集团。

“鞍钢和本钢的重组将在今年7月份正式挂牌。”6月22日,在本钢集团陈旧而宽阔的办公室里,本钢集团新闻办主任刘大宏向记者证实了这个消息,“6月10日,我们从辽宁省国资委获得了鞍本合并的相关通知。”与此同时,记者亦从鞍钢获得了相同的信息。

钢铁业元老级人物原中国钢协会长吴溪淳、原鞍钢总工程师龙春满对重组前景表示乐观,“鞍本合并后,产能将超过宝钢,并有可能成为全球排名第三或第四位的钢铁巨人。”

挂牌

鞍本合并后面临的第一个问题是挂什么牌子,是鞍本集团还是鞍钢集团。

本钢虽然实力上远逊鞍钢,但也是全国十大钢厂之一,论历史比鞍钢成立还要早两年,此次与鞍钢的合并被认为是真正的强强联合,为了体现这层含义,理应叫“鞍本集团”。但鞍钢前总工程师龙春满肯定地说,“新鞍钢在名称上,肯定不会考虑鞍本,而只叫鞍钢集团”。75岁的龙春满现在是振兴辽宁老工业基地冶金组成员,推动鞍本合并的灵魂人物之一。

据他介绍,6月8日,辽宁省冶金组召开会议,专门研究鞍本重组问题。最后决定给辽宁省委写报告,中心内容是,不再研究重组的具体内容、通过省委向国务院建议,直接任命鞍钢董事长刘 作为挂牌后的鞍钢集团的董事长,由他全权负责重组鞍本的一切具体问题,并限期完成。

龙春满说:“这叫‘先挂牌,后操作’。”该报告在6月15日之后完成,龙春满

提出的“八统一”作为挂牌后的行动指南,被作为附件一起上呈国务院。“八统一”主要包括规划统一、人事统一、销售统一、采购统一、管理统一等等。本钢的刘大宏主任也证实,鞍本合并的初步设想是挂牌后先设立董事会,然后再慢慢落实。

即将颁布的《钢铁产业发展政策》是推动鞍本重组进程的重要文件,因为其中重要的一项措施即为提高钢铁产业的集中度,“前十名的产量要占到全国产量的50%以上”。目前中国成规模的钢铁企业有871家,但年产粗钢500万吨以上的只有15家,这15家的产量加起来不到全国产量的44%。而世界排名第一的米塔尔年产粗钢5800万吨,几乎是中国前15家钢厂产量的一半。国资委期望中国能够出现这样的企业。

此前,在辽宁省内部,鞍钢与本钢的竞争一直都存在。曾在鞍钢工作过的北京兰格钢铁研究中心马中普主任清晰地记得,1997年时,钢材价格已经跌破成本,而本钢为了抢到合同准备将在天津、大连的热轧卷再降40元,本钢降鞍钢也必须降。为了避免这样的恶性竞争,鞍钢主动与本钢

2004年钢铁企业在中国500强中的排名				
名次	企业名称	地区	营业收入(万元)	
12	上海宝钢集团公司	上海	12041545	
34	首钢总公司	北京	4791338	
49	鞍山钢铁集团公司	辽宁	3147476	
55	本溪钢铁(集团)公司	辽宁	2948530	
59	武汉钢铁(集团)公司	湖北	2731316	
63	攀枝花钢铁(集团)公司	四川	2634533	
80	广州钢铁企业集团公司	广东	2102981	
83	太原钢铁(集团)公司	山西	2073985	
86	江苏沙钢集团公司	江苏	2040198	
87	邯郸钢铁集团公司	河北	2018900	

联络,达成不降价的协议,中国钢材区域价格协调由此开始。为避免类似状况再度出现,2002年,辽宁省省长薄熙来开始推动鞍本重组,但当时鞍钢提出了其辅助企业18万人的转制、社保问题,鞍山市解决不了,辽宁省也解决不了。

2003年,辽宁省副省长刘国强提出了折中方案,鞍本主体联合,仍保持由两个资产单位运作,但被鞍钢董事长刘 拒绝。刘认为,鞍本合并没有问题,但方案鞍钢自己说了不算,要看国资委的态度。

现在,形势发生了变化。

方案

辽宁省政府经济顾问、辽宁社科院经济研究所所长冯贵盛认为,鞍本重组应该按三个步骤进行,第一是“联邦式”整合,鞍本先挂了牌再细化方案;第二是品牌整合;第三是集团整合。

但重组的难题时时闪现。冯贵盛认为,第一是管理不同,一个是中央企业,一个是省属企业;第二是主辅分离和企业办社会问题,鞍钢基本实现主辅分离,本钢虽然也做了,但效果不大,本钢人心浮动,担心整合后职工下岗;第三是税收问题,本溪煤炭资源枯竭,财政和人员就业压力大,地方政府担心整合后的财税分配格局将发生变化。而以上的种种问题归根结底都必须有国家支持政策,才可以解决上述难题。

鞍钢前总工程师龙春满说:“没有什么可以向国家要的政策。因为即将出台的产业政策对鞍钢有利,但中央政策也许将对剥离人员的安置资金有一定的倾斜政策。”

有权威人士透露,对于备受关注的大集体工人安置问题,中央政策已经决定给出解决政策,具体的方案就是税前



刘 将担任合并后的鞍钢董事长

鞍钢拿出七八个亿,本钢拿出四五个亿,这十二三个亿的资金用来支付改革成本,基本上中央政策、辽宁省和企业三方所负担的比例比较合理,也可以做到让大多数人满意。

对于税收的分配问题,龙春满说,在主要的税金之中,国税、地税比例与原来比没有区别,差别在于所得税,原来鞍钢的所得税交国家,本钢的交辽宁,如果把这部分属地化,就可以得到解决。

这种模式早有先例,首钢重组贵州水钢,税收分配没有变化,该交贵州的还是交贵州,对于首钢和贵州来说是双赢。事实上,武汉钢铁兼并鄂城钢铁,包括宝钢重组上海钢厂,也是这么做的。

“鞍本重组,国家也没有必要改变这样的政策吧?”龙春满这样分析说。

据悉,对于员工的精简问题,鞍钢方面已经做好了准备,基本上可以自己解决,鞍钢西区的新钢厂,到年底新增加的500万

吨产能,需要大量的优秀职工,另一部分精简人员,将由未来的营口新鞍钢消化。

而本钢方面也对此表示了谨慎的乐观,因为鞍钢本钢合并以后,本钢就可以享受中央企业的政策待遇,这对加快主辅分离有好处。另外,中央企业的国税部分按85%退回企业,而地方企业则退回的很少。

价值

现在的问题是,鞍钢合并本钢能否如预期的那样出现“1+1大于2”的效果。

这次是前诸多业内人士最担心的问题,因为本钢和本溪当地的北钢曾一度合并,但最终还是因为各自为战而宣布失败。

兰格钢铁的马中普认为出现这种可能的几率微乎其微,因为当时的本钢与北钢的合并只是名义上的,而鞍本不重组则已,一旦重组肯定是实质性的,管理权肯定向鞍钢转移,变成集团式的管理。

鞍山市政府顾问、鞍山科技大学经济管理学院(原鞍山钢铁学院)院长王忠伟说:“在东北三省,鞍山和鞍钢是计划经济最后的一个堡垒,鞍本重组后,必然会重新核定各自资本,这对彻底剥离企业办社会,彻底厘清产权关系大有好处。这也会让鞍钢和本钢彻底变成一个企业,而不是现在的社会化的角色。你不可能带着医院和学校去重组别人。”

另一种怀疑的声音是,鞍钢、本钢都搞板材,产品结构雷同,这样合并有什么必要?

兰格钢铁的马中普认为这种观点过于狭隘,鞍本的合并将大幅度提高企业的生产规模,提高产品的国际竞争力,这是国际钢铁巨头们的并购思路。鞍钢的钢材去年有300多万吨出口,全国第一,在全球钢材市场上也是名牌,合并之后可以把本钢的产品推向国际。

当事方对此也不感到担心,鞍钢前总

工程师龙春满说:“鞍钢的技术投入超过12个亿,技术力量可以双方共享。”

本钢的刘大宏主任也表示乐观,他说,现在鞍钢和本钢的铁矿石每年有30%以上需要进口,鞍本合并以后可以集中采购,有效地控制原材料市场;另外,鞍钢有600万吨板材,本钢有400万吨,而宝钢不过只有800万吨,鞍本合并以后不但避免了价格竞争,而且可以问鼎板材市场龙头老大的宝座。

鞍本合并只是第一步,刘 愿望是一统东北8家普碳钢厂,构建成一个大的鞍钢集团。

辽宁社科院经济研究所所长冯贵盛说,河北的钢产量比辽宁产能多一倍,但竞争力和技术水平差距太大,和辽宁比冷轧、热轧技术相差十年以上。辽宁的很多产品的技术水平,达到或者超过世界水平,板带比52%,原料自给率达到75%,很有竞争力。“鞍钢就像印钞票一样,仅第一个季度,税后的利润就达到27个亿。”

他认为,在鞍本联合的基础上,应该再与新抚钢、北台钢、营口中板及凌钢联合,还可吸收辽阳兴哲集团、辽阳大型钢管、海城东四型钢等较大的民营企业进入集团,力争2010年集团粗钢产量5100万吨,进入全球钢铁企业粗钢排序前3名。

5月份,辽宁中部城市群政协论坛上,75岁的龙春满读完了长达15页的《科学统领发展做大做强辽宁中部钢铁工业》报告后,丢开了演讲稿,情绪激动地说:“鞍钢新集团成立之后,振兴东北老工业基地和辽宁老工业基地,需要什么钢材,我们就能提供什么钢材!”

随后,台下响起了热烈而持久的掌声。

(经济观察研究院钢铁行业研究员刘小兵对本文亦有贡献)



星球大战前传 III
西斯的反击

5月19日全球上映

星战前传III视觉特效源于AMD

换64位思考更冲击





速龙™ 64
处理器

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

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

换64位思考 激发无限创造

© 2005 美国AMD公司所有。AMD、AMD徽标等, AMD及其子公司Advanced Micro Devices, Inc.的商标。
* 需Windows XP SP2支持

竞购美泰,海尔国际化拒绝回头

海尔志在必得

■本报记者 尹永铸 济南报道

一周后, 海尔竞购美国第三大家电巨头美泰(Maytag)公司一案开始趋向明朗。6月21日,美泰发布消息称,已经接到了海尔美国公司与两家美国私人银团一起开出的每股16美元的收购请求,这比此前Ripplewood控股公司的报价高出至少14%。

按照这一报价计算,海尔等3家企业至少要支付12.5亿美元,加上同时要承担的美泰留下的9.75亿美元债务, 海尔完成收购将支付近23亿美元,大大超过了联想并购IBM全球PC业务的开价17.5亿美元。这将是中国制造企业涉及金额最大的一起跨国并购事件。

大规模在海外收购

根据美泰在纽约证券交易所发布的公告,与海尔美国公司一起参与收购的两家美国私人银团分别是私有证券巨头Blackstone(黑石集团)和著名投资机构Bain。三者日前联合向美泰递交了初步收购协议书。

本报记者联系海尔总部企业文化中心负责人士,并未得到否定的消息,只是需要记者传去采访提纲,但对方并未对记者的提纲予以答复。

按照每股16美元的报价,海尔等3家公司至少要支付12.5亿美元,比此前Ripplewood公司的收购价要高出1亿多美元。当然,与Ripplewood公司同样,海尔也要承担美泰留下的9.75亿美元债务。

“22亿多美元的收购价格的确是个很大的数目,尽管海尔集团2004年全球营业额突破了1000亿人民币。”天相投资顾问家电行业分析师邹高对记者说,“既然敢于拿出如此巨额的资金进行收购,自己能把这笔账算过来,海尔自然对此有它自己的评估。”

华夏证券家电行业分析师陈远望则对两家美国银团的支持评价积极:“这两家银团接下来会为海尔提供融资杠杆。”

根据美泰提交给美国证券交易委员会的报告,在6月17日的“最终收购期限”之后,美泰仍然可以接受其它公司高于Ripplewood公司的收购报价,不过需要向Ripplewood公司支付4000万美元的违约金。美泰如果能够成功被海尔收购,支付4000万美元的违约金也是合算的,仍比被Ripplewood公司收购多赚1.1亿美元。

据海外媒体报道,美泰公司表示将紧锣密鼓地与协议各方展开会议,最终的收购结果可能会在未来六至八周内做出。——如同联想收购IBM的PC业务一样,这将是一个令人激动的倍感漫长的过程。

海尔胜算几何?

“海尔的收购价格比Ripplewood公司高出一两个亿,看起来,海尔收购美泰的意愿很强烈。”华夏证券家电行业分析师陈远望对记者分析。

尽管海尔对此并没有明确表态,但从一些迹象判断,海尔对美泰似乎志在必得,而其收购成功的可能性也很大。

无疑,高出竞争对手Ripplewood公司14%的收购价格是海尔制胜的最有力武器。来自华尔街的消息称,海尔提出这一报价后,美泰几家大的机构投资者对Ripplewood公司的报价表示了强烈的不满,并声称要投反对票。

与此相映的是,美国时间6月20日收盘时,美泰股价上涨7美分,上涨至15.23美元,比Ripplewood公司提出的每股14美元竞购价高出9%左

2003 年全球前10位家电制造商的排名		
排名	家电制造商	国 家
1	惠而浦	美国
2	伊莱克斯	瑞典
3	通用电器	美国
4	松下	日本
5	博世-西门子	德国
6	美泰	美国
7	夏普	日本
8	东芝	日本
9	海尔	中国
10	日立	日本
资料来源:美国《家电》杂志		

右。这说明,在传出海尔要收购的消息后,投资者预料将出现更高的竞购价格并对此看好。

而美泰显然也在期待更高的报价出现。海外媒体援引美泰公司董事会成员霍华德·克拉克的原话称:“我们仍然支持公司同Ripplewood公司之间的交易,但寻求更高的收购报价是我们的责任,同时也更符合公司股东的利益。”

此前华尔街的分析师们认为,每股14美元的价格是美泰所能得到的最好报价。海尔16美元的价格可能会令这些分析师们大跌眼镜。

对海尔来说还有一个利好消息,海尔是唯一一家提交收购请求的本行业巨头——它的竞争对手Ripplewood公司是一家投资公司,而其余的投资公司则是海尔的收购伙伴。这一点将会加强海尔的权重。

另外,Ripplewood公司提出的要求美泰“退市”对自身不利。此前二者的合约中,Ripplewood公司要求美泰“交易完毕就退市”,这并不是美泰董事会愿意得到的结果。而若美国海尔借壳美泰在美国上市的话,这种方案肯定会令美泰的董事会满意。

在收购资金问题上,海尔有着足够的优势。今年铁定入围世界500强的海尔集团,其2004年销售额已超过了1000亿人民币,尽管外界无法知晓集团层面的现金流状况,但筹措并购所需资金应该问题不大。还有一个不可忽略的重要因素是,来自山东省政府层面的政策支持及各大银行的信贷支持都将使海尔放心地进行收购。此外,效仿联想邀请财团的收购模式,也足以降低其资金风险。

中国并购急行军



跨国公司联想现在需要兼顾不同业务的发展,柳传志仍在努力

双面联想

■本报记者 李晶 香港报道

6月23日上午10时,香港中环大雨滂沱。一脸愁意的柳传志出现在人头攒动的香港联交所大厅。与以往的身份不同,61岁的柳传志已不再是中国最大的电脑公司联想集团的掌门人,如今这位中国商界领袖的新角色是“资本运作派”。

当日,由联想控股旗下子公司弘毅投资公司全资收购的中国玻璃(3300.HK)首日挂牌,半日收报2.225港元,成交1464万股。下午,联想控股总裁柳传志携弘毅投资公司总裁赵今欢在香港向外界公布联想控股的战略规划。按照柳传志的说法,“联想控股一直都想好好介绍一下自己,而中国玻璃上市是弘毅投资的资本组合第一拳。”

让人记忆犹新的是就在半个月前,在联想集团举行最新的财务报告发布会上,柳传志曾意味深长地说:“我向关心联想的人说一声再见”。柳传志表示,尽管还将继续担任联想董事会非执行董事,但此次他属于完全退出联想集团,专心于资本运作的联想控股。

大联想的风险

在搭建好框架的“联想系”中,联想控股的产业布局越拓越宽。问题是,联想控股最需要的现金从何而来。

神州数码亏损不断,联想投资、融科智地的业务刚刚起步。而联想集团收购IBM全球PC业务带来的巨大资金压力,已让联想集团无暇它顾。

2005年6月14日,联想宣布了设立全球创新中心的计划。一个半月前,联想与IBM PC业务刚刚成功合并为新联想,新联想的国际化由此正式启动——几乎同时,联想通过IBM PC渠道在全球几十个国家成

立了分公司或办事处,并推出新网站。

柳传志对并购后的新联想非常乐观。按这位联想控股总裁兼联想集团非执行董事的预计,IBM亏损的个人电脑业务将在大约一年的时间内好转。在一些场合,柳传志透露:在合并后,联想发现能比原来预计的更多地降低运营成本;从2006年1季度开始,IBM的个人电脑业务预计将占联想收入的75%。

尽管外界对联想与IBM的磨合显得忧心忡忡,但是柳传志却对此赞不绝口:“据我所知,双方磨合得很好,IBM的员工中,我们想留的人都留下来了。”

事实上,当柳传志坚定要把联想控股做大后,再往下看,愈发觉得杨元庆所做的高科技领域风险还是颇大。“当需要去冒险时,我作为股东代表还得有另外一块业务,即更平稳、更传统的业务。”柳传志说。事实上,这也是柳传志坚持进行联想控股资本扩张的原因。

另一方面,让柳传志高兴的是,新联想的接班人杨元庆正在表现出和他一样的圆通。

“杨元庆是这样一个人,如果横在他面前一堵墙,他过不去就要将墙打碎。”柳传志告诉记者,在并购IBM之前,大家专门研究了杨元庆的性格,“让我最高兴的事情是,在磨合期,杨元庆表现出了出乎意外的大度与宽容。”

事实上,以杨元庆为首的中国团队能够让出管理权,这一点正是柳传志多年对企业文化刻意塑造的结果。柳传志自己将领导者处事的圆通称之为“妥协性”。而杨元庆则在关键时刻,有效地妥协了一下。

三驾马车

“联想控股是一家金融性的控股公司。”柳传志告诉记者,控股公司的愿景是在多个

编者按:

海尔和中海油在此番海外竞购中的每一个细微动作都牵动着全世界的神经。这是继联想并购IBM全球PC业务后,中国企业在美国掀起的又一轮并购狂澜,且数额更为巨大,涉及领域更为敏感。

中国企业走出去的勇气与魄力令世人惊叹,但是否拥有与之相匹配的资本储备、人力资源、管理能力及后续的整合能力则令外界充满质疑。6月23日的《商业周刊》发表分析文章称,这是中国企业国际化大潮的延续,但美国人不必惧怕来势汹汹的中国企业,因为很多同类收购最终都以失败告终。

但毫无疑问的是,中国企业在成长为世界顶级企业的途中变得更加具有商业智慧。张瑞敏这次放弃了自己宣称的日韩式的国际化道路,而同联想一样选择了联合国私人资本并购海外品牌的捷径。傅成玉则带领中海油在争抢全球油气资源的竞赛中表现得愈加紧迫急切。

无论结果怎样,中国并购力量已经开始显现。

2001年6月, 海尔集团并购意大利下属于迈尼盖蒂公司的一家冰箱工厂
2001年8月, 万向收购UIA, 此前万向已并购7家美国公司
2002年1月-10月, 华为先后在美国、葡萄牙、德国等国投资、购买业务, 涉资约3亿3千万美元
2003年, TCL收购汤姆逊彩电业务; 2004年收购阿尔卡特手机业务
2003年2月, 京东方收购韩国现代显示技术株式会社(HYDIS)TFT-LCD业务
2003年5月, 中海油收购澳大利亚西北大陆架项目权益

2004年9月, 上汽公司收购韩国双龙卡车48.9%的股份
2004年12月, 联想宣布收购IBM全球PC业务

185亿美元, 中海油开出了中国并购史上的最高价

中海油: 资金不是问题

■本报记者 谢静煜 北京报道

6月23日上午, 中国海洋石油有限公司对外界宣布将发出收购要约, 斥资至少185亿美元, 以高于竞争对手雪佛龙提出的价格收购美国第九大石油公司优尼科。这宗中国企业史上最大规模的海外收购战正式鸣响第一枪。

“我们发誓要搞定这笔交易。”中海油董事会主席傅成玉在6月23日的媒体电话会议上坚决表示, “此次全现金善意收购要约, 对优尼科股东而言是更为优越的建议。我们希望能够尽快与优尼科展开对话, 并就这项交易达成协议。”中海油新闻主管肖宗伟则向记者表示, 中海油的直接控股方——中国国资委对这一收购一直很支持。

6月23日, 美国财政部长约翰·斯诺在华盛顿国会山美国参议院财政委员会就中美经济关系作证时说, 如果中海油收购美国石油公司优尼科成功, 美国政府将从国家安全考虑对这一收购案进行审查。

决定出手185亿竞购的中海油走到了全球关注的十字路口。面对资金和政治双重风险, 中海油能否成功达成此次收购?

再次出手

6月22日, 中海油董事会在京举行了长达6小时的会议, 会后中海油做出了以185亿美元继续竞购优尼科的决定。此要价比雪佛龙此前提出的收购价格高出约15亿美元。

“对于我们的股东而言, 这项合并具有较强的商业基础。中海油和优尼科合并将形成一家领先的国际性勘探开发及生产公司, 并成为亚洲能源市场上的领先公司。通过合并我们将增加天然气储量, 从而使油气资产构成更为均衡, 同时通过结合优尼科在亚洲地区与我们互补的资产。”傅成玉向本报记者表示, 同时他还补充道: “我们预计本交易将实现增值, 同时保持我们较强的投资级信用评级。”

在今年4月雪佛龙提出竞购报价后不久, 中海油的资深独立董事舒爱文便以“身体健康问题”为由, 辞职离开了董事会。于是关于中海油内部未能就收购事宜达成一致的说法纷纷见诸报端。

在6月23日的电话采访会议中, 中石油方面向记者否认了关于独董反对的传言, 称3月份没有进行报价是因为近几个月一直在进行深入评价, 而目前决定出价竞购, 是因为已经认定这是一个好项目, 得到了一致支持。

185亿从何而来?

185亿美元这一收购价几乎相当于中海油225亿美元的市值, 中海油将如何筹措这笔资金?

中海油方面向本报记者表示, 中海油将通过自有30亿美元左右的现金、过桥贷款和来自自有母公司的贷款相结合的方式进行融资。其中高盛财务伙伴有限公司和摩根大通证券(亚太)有限公司提供总计30亿美元的过桥贷款; 中国工商银行提供60亿美元过桥贷款; 中海油大股东中国海洋石油总公司提供金额为45亿美元的长期次级债形式的贷款以及25亿美元的次级过桥融资。

目前, 中海油声称已收到高盛、摩根大通、中国工商银行和中海油母公司对上述融资安排的承诺函, 并解释本次交易融资结构的设计旨在保证公司良好的财务现状及未来融资的灵活性。

然而, 从第一次的130亿美元报价到第二次的185亿美元竞购现金, 这个收购价对于中海油来说是不是显得过于昂贵?

中海油则向本报记者表示, 价格的高低与否要跟公司的价值相比, 收购优尼科是一个非常好的项目, 代价并不算高。

根据安邦分析师的推算, 如果按这个价格收购, 中海油仅每年支付的各种利息费用就几乎相当于优尼科2004年的净收入。在贷款160亿美元之后, 中海油将成为一家什么样的公司? 这场收购是否将使中海油掉进一个深深的“价格陷阱”?

前景如何

尽管中海油已经出价185亿再次竞购优尼科, 但是距离收购成功到底有多远? 在面对媒体提问时, 中海油对其收购前景保持审慎的态度, 称其目前收购是主要的, 要全面做好准备工作。

6月17日, 美国国会共和党议员理查德·庞勃和邓肯·亨特致信布什, 要求海外投资委员会对中海油的收购进行彻底调查, 声称美国在处理牵涉中国的能源事务时, 应综合外交政策、国家安全和经济安全进行考虑。据悉, 调查结束后, 布什有权下令制止中海油收购优尼科。英国《金融时报》中文网站6月24日称, 中海油与雪佛龙之间的优尼科收购战在华尔街交易室里打得激烈, 在美国国会山的权力走廊里也同样激烈。

有关专家认为, 石油属敏感的战略物资, 分析今年以来美国的举动, 不难看出石油安全在美国外交政策中占据着重要地位。而作为美国第九大石油公司的优尼科, 其在北美洲、亚洲等地都有石油和天然气开采资产和项目, 美国政府将不会轻易舍弃。

中海油高层对此的回应是, 美国是WTO的倡议者, 应该鼓励商业收购, 并购在全球都属于正常的经贸活动, 美国政府能看到这次收购不仅对中海油有好处, 而且能达到收购成功后的全球性战略目标。



傅成玉

“中海油的资产从1982年的22亿元增长到2004年底的1300亿元, 员工人数却从1985年的3万人减少到现在的2万人, 这是国际化的成果”



李彦宏
百度首席执行官
“技术是百度的核心竞争力”

Emepic/供图

“阳光危机”笼罩百度

■本报记者 冯大刚 北京报道

6月10日,百度高层向美国《红鲱鱼》杂志(Red Herring)确认了将于7月初在纳斯达克上市的消息。百度终于要上市了。几乎所有人都认为这对中国的互联网行业是件好事,但许多人觉得,百度身上还存在种种问题,因此面对上市所带来的监管更加严格,财务和管理更加透明的必然结果,百度或许将要面临一场“阳光危机”。

法律边缘

2005年4月1日,百度宣布推出具备电影搜索功能的“影吧”,在新闻稿中,其公关总监毕胜表示“我们的电影下载全是正版的”,理由是,下载资源全部由九州梦网、新华电信等国内宽带服务商提供,电影在别人的硬盘上,版权责任当然由这些公司承担。但百度显然无法保证所有合作内容的合法来源,这种对不确定内容的链接立刻引发了争议。

对百度的知识产权问题比较“宽容”的意见基本认为,在网络知识产权界定并不明确的时候,百度没有必要为“灰色行为”付出太多代价。“当前我国的网络知识产权问题尚未有定论,”中国高校知识产权研究会秘书长、北京大学知识产权学院副教授张平说。

而对此持严格态度的一方则认为,法律并不缺位,百度应该对自己的行为负责。电子商务协会政策法律委员会副主任阿拉木斯明确认为:“根据四月底国家版权局、信息产业部颁布的《互联网著作权行政保护办法》,通过互联网自动提供录音录像制品等内容的存储、链接或搜索等功能,且对存储或传输的内容不进行任何编辑、修改或选择的行为是非法的。”

从2001年美国第九巡回上诉庭裁定Napster侵权开始,互联网上的MP3传播在美国是否侵权就有了定论。但在中国,事情并不如此简单。作为百度有别于其他搜索引擎的重要功能,MP3搜索和图片搜索在百度总流量中分别占据着22%和9%的份额(数据来源:alexa.com),这两大业务是否涉嫌侵权?上市会让这两大业务停止吗?

阿拉木斯并不认为上市将使百度面临的知识产权问题更加严峻。“判断知识产权适用法律的依据是侵权内容销售、使用地,即适用于公司经营所在地法律,而与公司上市地点无关。”这就是说,百度上市后将依然遵从中国知识产权相关法律法规监管,而不会受到更加严格的美国法律制约。

中国互联网本身并不规范,很多行为有跟法律法规不相符的地方,相信百度上市以后会理智地面对这种状况

“中国互联网本身并不规范,很多网站的行为有跟法律法规不相符的地方,”中国搜索CEO陈沛这样评价百度上市中的知识产权问题,“相信百度会理智地面对这种状况,上市以后的经营会更加规范。”

收入谜团

百度公开资料称“百度每天处理来自一百多个国家的超过一亿人次的搜索请求”。同时,作为一家并未上市的公司,百度从未公开过其经营收入。但高度关注百度业绩的同行们对此显然很清楚。“百度2004年的收入应当在1200万-1500万美元之间”,6月23日,搜狐公司董事局主席张朝阳向记者表示,并表示这个判断是来自投资界。

一家不愿透露姓名的著名国内搜索公司总裁告诉记者,百度的流量并未有其自身宣传的1亿/天那么大,其收入状况也一直并不理想。“百度是靠MP3搜索起家的,这部分和其它涉嫌侵权的搜索占去了总流量三分之一还多,而所谓搜索插件、网站联盟又占到了20%的流量,所以虽然百度流量不小,但商业价值并不大。”这位总裁说,百度收入不高的另一个原因在于渠道,“百度的渠道建设起步比较晚,从2002年下半年才开始,而且一直在全国代理还是区域代理的两条路上摇摆不定。百度对渠道治理的投入也不够,甚至还出现过和代理商

抢大客户续约权的事情,这些都影响了百度渠道的发展。”

百度显然也意识到了这一点,所以2005年其渠道策略正在改变。一方面百度开始推出点击付费和网络直销(即从百度网站直接销售,原来通过代理销售按惯例将五五分成),由于上述两点与全球搜索巨头Google的商业模式相符,此举被认为是为了便于美国股市理解。另一方面,2005年2月,百度将上海企浪收编旗下,这家百度最大的代理商之一成为了百度上海分公司。据报道,该公司可望为百度贡献1000-2000万的年收入。

上述那位搜索公司总裁认为百度此

举意义在于“短期内合并报表”以利于上市。他分析说,“双方能够真正融合吗?百度直接插手渠道,同时上市后必须继续维持这种关系,其他渠道商会不会感到不安?上市以后,美国的证券监管部门会不会对此作出惩戒?”

除了收入,百度的市场占有率是另外一个被人关注的数字。6月9日,上海艾瑞市场咨询(iResearch)推出《2005年第一季度中国搜索引擎季度研究报告》。报告显示,2005年第一季度百度、雅虎系、Google分别以37.4%、32.2%及19.1%名列中国搜索引擎市场前三位。

但这些数据的真实性在业界广受质

疑,理由是百度的江湖地位正受到来自地址栏搜索及新兴搜索引擎的威胁。

搜狐公司董事会主席张朝阳虽表示不方便评论对手情况,但他认为百度不一定能够始终保持“搜索老大”地位——张朝阳介绍,最近三个月来搜狐下属的搜狗搜索引擎流量已经翻了3倍,增长速度远快于其他搜索引擎,“我原来公开说两年之内搜狗将超过百度,现在看来也许会更快”,他说。

技术悬念

与上述业界同行、分析师或法律专家不同,在以独立评论家洪波看来,百度上市后可能面临的真正危机在于技术、文化和管理。

“大家普遍认为百度是最像Google的中国公司。从产品线,到企业内部的管理方式,可能有些地方像,但本质上,百度更加娱乐化,技术创新能力比较弱,这点跟Google非常不同。”洪波说,“这样就存在一种风险,就像被Google取代的那一代搜索技术一样,当搜索引擎面临下一波重大升级的时候,百度将会落伍。”

对“技术百度”持悲观看法的还有3721创始人、现任雅虎中国区总裁周鸿。在他看来,百度的成功并非出自技术,而是因为Google因为非市场原因迟迟无法正式进入中国留下的市场空白所致。“一旦国外的搜索引擎进入中国,只需要一两年时间,所谓的本地技术优势就可能荡然无存。”

此外,作为一家按照硅谷理念经营的公司,百度在内部实行“员工持股计划”。根据计划,员工入职即获得期权,行权时间为四年。百度一旦上市,许多工作满4年的员工,即可能完全行权而“变现”走人。这批中层、技术骨干“百万富翁”们如果离去,将是百度重大的损失。

文化悖论

“互联网对技术的依赖非常强。Google是一家技术公司,百度则主要是一家市场公司。市场型公司需要与人合作,偏偏百度在互联网行业内几乎没什么朋友”,互联网评论家洪波说。

在百度看来,它有庞大的代理商队伍,有搜索联盟的网站,因为利益关系,他们都是百度的朋友。支持百度的人认为,互联网泡沫破灭后,百度果断选择修改商业模式,不依赖门户,走自己发展的道路,

并成功推出竞价排名,迅速成为行业霸主。而反对者则认为,百度的搜索联盟良莠不齐,在某种程度上损害了百度的企业形象和品牌形象。而且,他们之间冲突不断,最近还有上千家网站发起成立了反百度联盟。此外,百度跟很多同业企业有法律诉讼,占三分之一流量的MP3搜索,隐去了音乐文件的原始链接,直接损害了中小网站的利益……正是这种商业模式设计,导致百度很容易跟合作伙伴之间发生严重的对立。

一位内部人士在接受采访时表示,百度表面看起来管理很宽松,很人性化,但部门和部门之间也存在沟通不畅及理念冲突。这位人士举例说,竞价排名销售部门跟大搜索部门之间就存在冲突。大搜索部门希望用户找到的是最相关的结果,但销售希望把最好的位置卖给广告客户。用户会发现,在搜索一些热门关键词时,甚至可能出现前五六页都是付费链接的情况,这种人为干预搜索结果的做法,让搜索结果的客观性大打折扣。相比之下,Google的做法被认为是更合适的:广告一律放在右侧并标明属于赞助商链接,不会影响正常搜索结果。

这就是百度上市产生的文化悖论。“一方面,百度是中国最大、最有影响力的搜索引擎;另一方面,随着它的增长,它跟业界的关系也变得越来越紧张,它的用户体验变得越来越差。这可能是它面临的一个主要矛盾。”洪波分析,“由于Google被普遍看好,百度肯定会在股市上受益。或许百度会像盛大那样,拿到钱以后,开始修补业界关系,与其他企业开展广泛的合作。但首先,百度必须改变它的咄咄逼人的猎食者的形象,让自己对用户、对业界变得友善。从百度自身的文化上说,这并不容易。”

搜索引擎网站用户使用量(包括地址栏搜索引擎运营商)					
	百度	雅虎(3721)/一搜	GOOGLE	搜狐/搜狗	其它
2005年第一季度	37.4%	32.2%	19.1%	1.7%	9.6%
2004年第四季度	33.1%	30.2%	22.4%	3.9%	10.4%

用户最常使用的搜索引擎网站调查					
	百度	GOOGLE	搜狐/搜狗	雅虎/一搜	其它
2005年第一季度	45.7%	22.8%	6.1%	10.9%	14.5%
2004年第四季度	44.7%	30.1%	5.3%	9.4%	10.5%

资料来源:艾瑞市场咨询



周鸿祎
雅虎中国区总裁

“一两年内搜索引擎所谓的本土优势将荡然无存。”



张朝阳
搜狐董事局主席

“搜狗将在两年内超过百度”



陈沛
中国搜索首席执行官

“百度上市不会改变国内搜索市场格局”

**启程见精悍
奔腾吧!自由本能**

TUCSON 途胜 2.7 V6

自由本能 SUV

途胜，新一代的都市SUV，源自北美TUCSON之城印地安民族亘古不变的自由精神。唤醒都市的梦想，释放狂野的激情。途胜，自由本能！
强悍动感 稳健宽敞 舒适省油 全能四驱 时尚豪华

美国 J.D. POWER
2005 年新车品质指数名列前茅
引用《财经日报》
北京越野环境最佳口碑品牌车型的荣誉

日本工业设计
2004 年度设计大奖
引用《科技经济》

2005
美国 STRATEGIC VISION
2005 年汽车总体价值指数评比独占鳌头
引用《世界经济》

加拿大汽车专业记者协会
2005 年加拿大年度车型
引用《世界经济》

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

北京现代
Drive your way™

责编:谭瑞岗 张向东 E-mail:tanruigang77@vip.sina 美编:刘会芹

■本报记者 徐会玲 北京报道

2005年6月16日的中午,正是午饭时间,三三两两的穿着蓝色制服的工人从飞鸽自行车厂房里踱出来,表情轻松。丝毫看不出一个月前,这个中国的老名牌又发生了一次巨大的变革。

“我知道大家都关心飞鸽,但是改制还没有完全到位,现在真的不是一个宣传它分析它的时候。”记者面前的赵自强显得非常为难,“这次改制也是逼出来的。”

赵现在是飞鸽自行车有限公司的党委副书记,他已经在飞鸽呆了将近35年。

飞鸽的三次自救

从1990年开始,计划体制解体,国有商业不再包销国有企业生产的自行车,傻大黑粗的“飞鸽”已无法与价格低廉花样翻新的“杂牌”抗衡。飞鸽集团全面陷入困境,开始是产品积压,产量减少,而后是年年亏损。“早在1995年的时候,飞鸽就已经开始了自救。当时企业职工曾经用集资的办法筹集了1100多万元,但是自救并没有成功。当时厂里的人们都付出了很多。”赵现在说起来还带着一些辛酸,“1997年在政府的支持下企业得到了1200多万元贷款,仍未使企业摆脱困境。”

到了1997年,这个曾经是中国乃至世界自行车生产的第一大厂——天津自行车厂,不堪人员和债务的重负,濒临破产。飞鸽而后进行了几次挽救自身命运的变革。

第一次比较大的改革是在随后的1998年,企业又贷款了1500万元,组建了独立的法人实体——天津飞鸽自行车公司,将整车生产从自行车厂剥离出来。遗憾的是,这项改革也失败了。

“原因主要是新公司实际上是老厂的二级公司,总厂的包袱不可避免的转嫁到了新公司,要发工资、要交电费、要还旧债,新公司成了老厂花钱买稳定的钱袋子。供应商不敢再供应配套件,经销商不敢交钱订货。企业有了信誉危机。”赵自强认为。

与此对比的是,一大批民营小型自行车企业在飞鸽王国的身边蓬勃地发展起来。人们终于意识到,原来属于飞鸽的时代已经一去不复返了,靠一个附加值较低的产品,搞活一个一万多人的大型国企已成过去。老名牌产品养活企业的一万多名职工已经不再可能,投下去的千万元资金就像往一口深潭投一颗石子。

在这样的情况下,就有了飞鸽的第二次改制。

1999年在政府的协调下,原天津自行车厂、天津市腾达企业总公司各出资37%,天津华泽集团出资16%,总资产1039万元组建了天津飞鸽自行车有限公司。新成立的公司当时只有五百多人,其中老飞鸽厂的职工仅一百多人,其余四百多人都是本市和外地的劳务工。

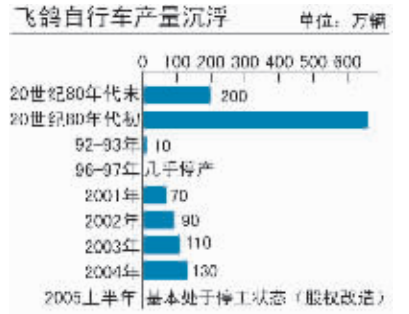
这次改制也的确给了飞鸽一个新生。组建的当年就实现了利润200万元。2001年底这个公司就回收了组建公司的全部投资。2002年公司与日本丸石株式会社有了合作,公司每月生产4000辆丸石车和一万辆散件。

那次改革被很多媒体认为是飞鸽重新起



■Newsphoto/供图

飞鸽二次涅槃



飞的一个转折点,美国的商业周刊也刊出了一篇标题为“飞鸽涅槃”的文章。

2004年的新问题

但是2004年出现了一个新问题。

“飞鸽集团也就是老厂那边提出要增加品牌使用费,而且是原来的4.4倍。”赵没有透露具体的数字,只是用手里的计算器按了几下,确定增加的比例。

记者通过翻阅天津自行车协会秘书长龚孝燕提供的资料得知,最开始的协议是每生产一辆自行车要上交给飞鸽集团3元钱,也就是说现在的飞鸽每生产一辆要向老厂交纳将近14块钱的品牌使用费。

“老厂那边还有很多人要吃饭啊。但是组建新公司的时候就有协议,每生产一辆自行车就要交一定的费用。”赵自强对此虽然有些不满,但也很无奈,“这是当时组建新公司的一个条件,毕竟老厂那边还有很多职工。可是飞鸽当时的情况真的不是很乐观,竞争实在太激烈,如果飞鸽效益好,即使再多交一些品牌使用费我们也没有怨言。”

从1993年天津第一家民营自行车企业富士达公司出现,天津的民营自行车企业像雨后春笋一样的冒出来。“现在国有成分只占1%,”龚孝燕告诉记者。

过多的自行车企业使自行车行业的利润也逐渐降低,低价竞销,恶性竞争局面一直持续至今。“自行车是个劳动密集型产业,加上原材料价格不停的涨,飞鸽一辆自行车能把品牌使用费赚出来就不错了,”赵坦诚的说道,“我得承认,飞鸽对当时竞争的激烈程度的预期远远不够。”

几经周折的飞鸽终于进行了这次涉及根本性问题的改变。

从2004年底,公司的三个国有股东决定,招标竞标吸引民营资本进入。当时三个公司交了标书,最终董事会选中了天津泰美。“这个公司是2000年创建的,也就是这三年间突飞猛进,前两年它和飞鸽的实力可差远了。民营公司在竞争过程中倒闭的很多,但是剩下的发展得都非常快。”用赵自强自己的话说,飞鸽每一次的改变都是“逼出来的”,这次也不例外。

最终,泰美的老总张健和飞鸽现在的管理层以自然人联合的身份注资808万,掌控了飞鸽自行车有限公司42%的股份,其中张健一个人占22%,飞鸽的管理层占20%,原来占100%的三个国有大股东缩减到了58%。

国盛证券投资银行部的顾连书认为,“飞鸽的这个举动其实是符合国企私有化这个潮流的,加上国家对国有中小企业的态度已经很明朗,管理层参股合理且合法,但是有些地方还是比较敏感谈这个事情。”

送记者出来的时候他又叮嘱了一句,“等半年之后你再来看看,那时候效果就应该有所呈现了。”

现代在中国的第四次婚姻

■本报记者 陈云 上海报道

近两年里,现代汽车像着了火一样疯狂地燃烧着,从北美一直烧到中国,而广州汽车集团与现代汽车的合作,再次引发人们的猜想:现代汽车希望通过扩大在中国市场的份额,提升其在全球汽车工业里的地位,并非只是一个梦想。

而对于广汽来说,除了新建工厂为当地提供可能的就业和税收,面对在中国一贯强势的现代,一切还是未知数。

广州现代:美好的期待

6月21日,在广州,广州汽车工业集团有限公司(简称“广汽集团”)与现代在分享着鲜花和美酒带来的快乐,年产商用车20万辆,预计总投资12.4亿美元的协议合同昭示着,一个名为广州现代汽车的商用车公司将在这里诞生。

现代汽车是广汽集团继日本本田、丰田和五十铃之后的第四家汽车制造合作伙伴。根据此次签署的合作基础协议,广汽集团将与现代汽车按各占50%的股权比例共同出资组建合资公司,在广州市花都区兴建全新的广州现代商用车基地,在商用车领域展开全面合作。

根据这次签署的基础协议,广汽集团和现代汽车将在商用车领域展开全面合作,在广州市花都区兴建全新的广州现代商用车基地。项目总体规模为年产各类商用车20万辆,预计总投资12.4亿美元,其中首期投资4.3亿美元。广汽集团与现代汽车按各占50%的股权比例共同出资,成立具有独立法人地位的商用车合资公司。该合资公司要形成具有规模优势的商用车整车、发动机及其主要零部件的研究开发、生产制造、销售及售后服务的手段和能力。还将设立商用车技术研究开发中心,该中心最终将发展成为现代汽车的全球主要汽车研究开发中心之一。

现代节奏:疯狂的舞蹈

4月底,现代汽车宣布,其海外汽车销售推动净利润增长了14%。同时宣布了宏伟的发展计划,到2008年时,现代汽车将超越丰田汽车成为顶尖质量汽车的生产商。

现代汽车如火上浇油般,激烈的燃烧着。

刚刚结束了在广州的签约后,现

代汽车董事长郑梦九又马不停蹄地赶赴江苏盐城,处理闲置的第二工厂计划及复杂的东风悦达起亚管理层关系问题(参见本报6月20日文章《东风悦达起亚总有一个要离开》)。

与此同时,受到全球销量飙升和质量不断改善的激励,现代汽车加快了加入汽车巨头阵营的步伐。

5月20日,现代汽车最大的零部件公司Mobis发布计划,预计今年将销售零部件3.7亿美元,明年达7.5亿美元,到2007年实现9亿美元的销售目标。其中,不仅是供应美国市场,更多的用于出口。而现代和起亚在中国生产的车型,有90%的钢材都是由Mobis供应。

而所有行动都在表明,现代汽车重视市场份额的背后是零部件潜藏的巨额利润。郑梦九在广州的签约仪式上说:“现代与广州汽车公司的合作项目将在2007年投产2万辆,2010年达到20万辆。而且,此次现代将一并引进汽配厂,与本地优秀的汽车零配件一起加快广汽现代商用车的国产化率,把广州汽车现代商用车合资公司建成中国有代表性的商用车汽车公司。”

每一次合作开始,郑梦九都会说要建立当地的配套体系、与中国本土的零部件企业一起成长。但是,随着全球钢材价格不断攀升,中国市场对钢材的需求已经使制造成本上升,在这种情况下,现代汽车必然会选择拥有自己股份的稳定且相对廉价的钢材供应。

“相对低廉的劳动力成本,高质量低价位汽车零部件的渠道这两点仍然是现代汽车最大的竞争优势”,据《华尔街日报》报道,截至2004年年底,现代汽车50%的钢材都购自Hyundai Hysco,郑梦九持有Hyundai Hysco公司10%的股份,另外30%来自韩国最大的钢铁生产商浦项综合制铁公司(Posco)。

现代变脸:可预见的未来

随着广州现代汽车的正式签约,现代汽车已经用完了中国汽车产业政策允许的所有指标。接下来,现代汽车将会逐步对旗下的合资公司进行调整。

此前,其已经先后与北汽控股、东风和悦达投资成立了两家乘用车公司,去年与江淮汽车组建了商用车合资公司,并与华泰汽车建立了技术合作关系。

在组建的四家合资公司中,最成功的当属北京现代,最不稳定的则属陷入困局中的东风悦达起亚汽车,实际上这些都是以获取自身最大利益,不断缩减中方合作伙伴的利益为前提的。事实上,从去年这两家公司销售部门的人事调整开始,现代汽车就已经开始动手了。

郑梦九赶往盐城,显然是希望危机尽快了结。同北京现代一样,现代汽车方面已经控制了悦达的采购、销售和发展规划三个要害部门,留给中方的只剩下没有多少直接利益的管理和生产部门。

今年一季度过后,现代开始变脸。现代汽车向中方提出零部件要涨价20%,在现代与中方合作中,90%的零部件采购来自韩国企业,同时也是现代汽车的零部件下属公司。根据公司资料,钢材价格平均上涨20%,才会导致汽车生产成本上涨1%。如此一来,增加的成本将由中韩双方分摊,据有关媒体分析,2004年在华企业中,现代汽车的净利润率达到了6.6%,而通用和大众则分别只有1.9%

现代汽车近三年销量		单位:万辆		
	2002年	2003年	2004年	
北京现代	5.2128	8.0168	14.4088	
东风悦达起亚	2.0368	5.018	6.25	
现代汽车(全球,包括起亚)	281.4		339.5	

和1.3%,在这种情况下,现代汽车强硬的态度近乎野蛮。

如果说这也是商业规则,那么将来的广州现代势必也会遇到同样的遭遇。在广汽集团,除了旗下的羊城汽车、广州五十铃是生产商用车公司外,几乎没有自己的可与现代商用车配套的零部件体系。

现在我们所不知道的是,在与日系汽车合作中取得成功的广汽集团,将如何面对现代在与北汽、东风、悦达、华泰和江淮等国内汽车公司合作中的表现出的强势力量。

Empowered by Innovation

NEC

知音N850

- 130万像素摄像头,支持Pictbridge打印
- 真情MP3播放, 64和弦铃音
- 迅捷蓝牙, 轻松沟通
- 内置中国移动“号簿管家”功能

传心声 MP3 播放 MP3 铃音

130 万像素 Pictbridge 打印 现真情

NEC手机 知心你我

NEC <http://www.necmobile.com.cn> 客户服务热线: 8008207007

我们能为你做什么?

知音3胞胎惊喜诞生

在行业景气周期将尽、市场急速扩容等不利因素的打压下,被中远集团定位为“航运主业海外上市旗舰平台”的中远控股的股市亮相只获得零落掌声。但魏家福重整中远的脚步并未因此放缓

中远控股香港上市 魏家福加速业务转型

■本报记者 刘伟勋 北京报道

6月30日,中远集团掌舵人魏家福将第三次走进香港联交所(前两次是中远国际控股公司和中远太平洋有限公司在香港借壳上市),为全新打造的旗舰企业中国远洋控股股份有限公司(中远控股,1919HK)敲响上市钟声。这也是他在1993年“驾驶”中远投资(COSCO.SI)驶入新加坡股市以来,第八次将旗下公司带入资本市场。

中远控股此次融资约97亿港元,是今年香港股市的第三大首次公开发股项目。

在行业景气周期将尽、市场急速扩容等不利因素的打压下,被中远集团定位为“航运主业海外上市旗舰平台”的中远控股的股市亮相只获得零落掌声。但魏家福重整中远的脚步并未因此放缓。本报记者获悉,中远集团的内部整合和战略转型正在加速,目标已经明确——集团公司和主业公司分别成为管理中心和投资中心,整个集团将实现从全球承运人向全球物流经营人的历史性转轨。

“港航一体化”背后

本报记者从中远控股的公关顾问处获悉,中远集团先前为中远控股选定的上市简称是“中国远洋”,在中远集团一

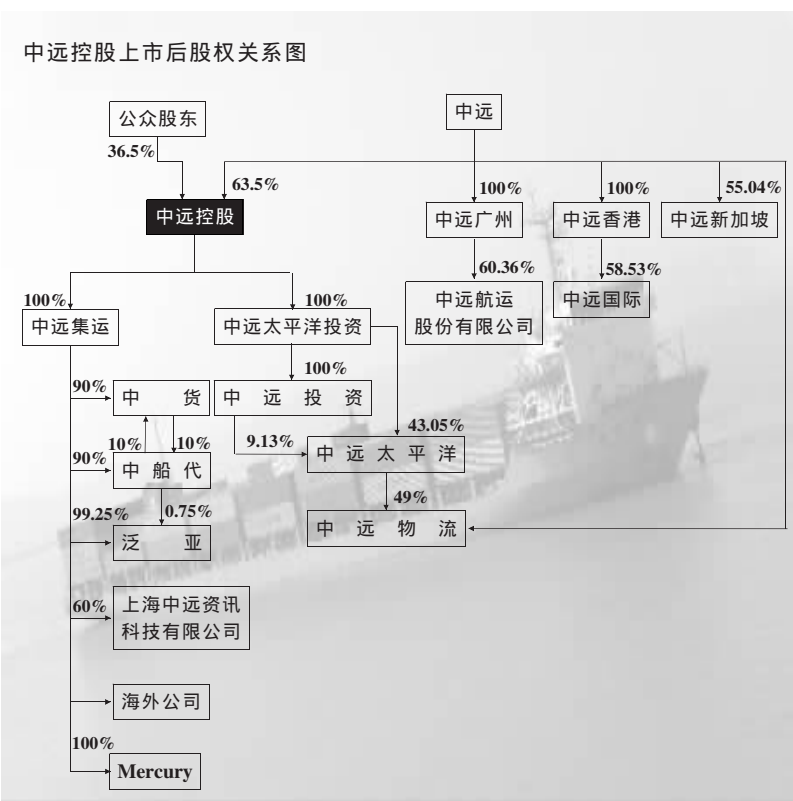
千多家子、孙公司中,能被冠以如此宏大的名字,中远控股是惟一一“家”。

从中不难看出魏家福对中远控股寄予的厚望。2005年3月,中远展开历史上最大规模的重组:组建新公司中远控股,将中远集装箱运输有限公司全部权益和中远太平洋有限公司约52.18%的权益注入其中。重组后,中远控股一举成为全球第五大集装箱租赁公司、第七大集装箱航运公司,以及世界排名前十的集装箱码头公司,同时也是全球头号集装箱制造商中集集团的最大股东。

“中远控股拥有从集装箱制造、租赁、运输,到集装箱码头运营、物流及船务代理的完整产业链,‘港航一体化’的概念做得不错。”中信证券分析师于军评价说。

魏家福成立中远控股的主要目的,是将集团的集装箱航运业务整合后推向股市。据了解,中远原计划将主营集装箱运输业务的中远集运单独上市,但随后按投行的建议进行了调整,转而将中远集运注入中远控股,并将集团持有的上市公司中远太平洋的权益一并纳入。

中远太平洋1994年12月在香港上市,主营集装箱租赁、码头经营、综合物流等业务,目前在国内外17个集装箱码头中持有股权。



中远控股总经理陈洪生解释说,中远此举的用意是创造业务协同优势,同时降低集装箱航运周期性波动对公司的影响。因为码头业务相对稳定,可以平抑集装箱航运业务面临的周期性风险。

按照业界的说法,目前世界航运业始于2002年的上升周期已经见顶,随后将逐步回落。但魏家福对此并不认同,他表示,由于中国因素的凸显,集装箱航运业的景气周期将持续到2009年,运价今后仍有上涨空间。

但在中远控股股票挂牌之前,魏家福领衔的董事会将今年的派息比率从25%提高到35%,并延长招股时间,以吸引投资者认购。

加速整合

中远控股刚刚出海,而中远集团的全线整合已进入高潮。中远内部人士透露,中远集团对其他业务的整合将持续展开,其主要思路是,集团公司剥离具体业务,成为宏观管理中心,各主业公司则发展成为专业化的投资中心。

据了解,目前中远集团有待重整的业务是集团层面持有的美国长滩、德国汉堡、中国太仓、海口等码头业务,中远物流公司的陆上物流业务,以及中远房地产公司的房地产开发业务。

按照中远内部人士的说法,中远集团拥有的码头权益今后将逐步出售给中远太平洋,但这些项目需要有关部门审批,同时也要争得合作方的同意。另外,由于中远物流与中远控股在沿长江、珠江的集装箱航运业务上存在重叠,中远房地产与中远国际(0517HK)在房地产业务上也有重合,今后会大力调整。

此前,魏家福曾表示,中远今后着重发展的主业是航运、码头和物流,在其他业务,例如房地产方面,将有选择地退出某些区域。

在整合过程中,中远旗下的上市公司将发挥至关重要的作用。这些公司将吸纳集团的重叠或关联业务,利用融资上的便利加速扩张。

中远控股上市后,中远集团主业中未上市的部分只有散货(含油轮)运输和物流业务。据国泰君安证券分析师高广新预计,这两项业务既具有独立上市的条件,也有可能分别并入中远航运(600428)和中远控股。

整合将是一个漫长的过程。北京安邦咨询公司分析师张晓牧指出,成立于1961年的中远集团(前身为中国远洋运

输公司)属于传统国企,在整合中难免存在一些阻力,加之要兼顾扩张速度和国有资产增值,因此很难在短时间内完成如此庞杂的内部重整。

中远转型

伴随着对外扩张和内部整合,中远寻求转型的意图愈发明显。中远集团在一份内部材料中,将这种转型概括为“两个转变”,从以航运为依托的全球承运人向全球物流经营人转变,从拥有向控制转变。

“中远提出要作全球物流经营人,因此势必会加强物流业务,向航运业的下游延伸。”北京安邦分析师张晓牧指出,在此方面,中远的当务之急是完善其全球物流网络,实现从“港对港”到“门对门”的转变。

2002年年初,中远集团整合物流资源,成立了中国远洋物流公司,迈出了向全球物流经营人转变的第一步。目前,中远物流国内已拥有300多个业务网点,但在国外,其网络尚未搭建完毕。

同时,为了对物流网络建设形成支撑,中远在集装箱船队、码头运营业务上正全速扩张。中远控股此次上市筹集的97亿港元中,将有42亿港元用于扩充船队,使船队规模从目前的30万标准箱增加到2010年的80万标准箱。一位长期研究中远太平洋的国际投行分析师透露,中远目前码头扩张的重心是美国东海岸和地中海沿岸的码头,在国内则已瞄准天津和宁波,并已先期介入海南。同时,中远试图改变清一色集装箱码头的资产结构,在时机成熟时,将介入铁矿石、煤炭、汽车等其他类型的专业码头。

在中远转型过程中,中远旗下的上市公司再次发挥了关键作用。一方面,上市公司可为中远转型提供低成本、可持续的资金支持;另一方面,可以帮助中远加速实现第二个转变,即从拥有转向控制。

“上市是公司扩大自己控制范围的一条捷径,”国家发改委综合运输研究所研究员罗舜指出,通过不断地控股,可以用较少的自有资金形成较大的控制范围,此举既可产生效益,也能分散风险。

此次中远集团通过中远控股控制中远集运、中远太平洋以及中集集团,使资本力量逐级释放,似乎正遵循了这一路径。

A股H股公司互换资产 上实构筑医药大平台

■本报记者 陆琼琼 上海报道

6月20日,上实集团旗下A股上市的上实实业联合集团股份有限公司(上实联合,600607)与H股上市的上实实业控股有限公司(上实控股,0363HK)签订《资产置换框架协议》,互换超市和医药资产。

“上实控股”是“上实联合”的控股公司。2004年12月7日,“上实控股”收购了“上实联合”共约56.63%股权。

根据协议,“上实联合”把旗下的联华超市股份有限公司(联华超市,0980HK)21.17%及上海世纪联华超市发展有限公司(世纪联华)25.54%股权出售给“上实控股”;而“上实控股”则向“上实联合”出售厦门中药厂61%、辽宁好护士公司55%、胡庆余堂药业51%及胡庆余堂国药号29%的股权。

据悉,交易双方以3月底止的合并账作为定价基础。联华超市及世纪联华之权益于3月底的长期投资余额为4.33亿元人民币,而厦门中药厂、辽宁好护士、胡庆余堂药业及胡庆余堂国药号之权益长期投资余额为4.45亿元人民币。交易以现金代价支付。

改善盈利结构

“此次剥离超市业务,置换入厦门中药厂、好护士药业、胡庆余堂等医药资产表明,上实联合已基本完成了向纯医药控股集团转型。公司已成为一个单一—投资及经营医药产业的上市公司。”平安证券综合研究所分析师杜冬松评价说。

据“上实联合”2004年报显示,该公司在2004年12月将旗下上海联合毛纺织、羊绒针织品、沪港国际贸易三家公司的股权全部转让后,专注医药开发、制造、销售、咨询和医疗器械。今年,公司相继控股了上海云湖医药、上海医疗股份公司等。

报表显示,“上实联合”的利润主要来源于联华超市、康泰生物、科华生物提供的投资收益和联合药业、常州药业的经营收益。其中被置换出去的联华超市年贡献净利润占“上实联合”净利润的40%左右。

据了解,“上实联合”持有联华超市

21.17%的股权采用权益法核算此项投资。根据联华超市2005年6月8日公布的股东大会决议,已经授权董事会决定发行20%的新股,联华超市H股增发一旦实施,公司的持股比例将降低至20%以下,因此无法采用权益法核算,公司的利润将因为联华超市的投资收益减少而下降。

上实联合董事会办公室一位工作人员表示,“此次置换完成后可以从根本上解决未来利润可能下降的问题,公司的盈利结构较以前更趋合理稳定。我们的财务顾问对2004年经营状况和利润进行了测算,新加盟公司的利润将有1000多万元的增长,因此剥离超市类业务对我们是非常有利的。”

医药大平台初现

“内部早就在酝酿本次资产置换的工作。其实这个信号已非常明显:上实联合要成为一个专业的医药平台。这也是集团业务重组的步骤之一。”上实集团一位高层向本报记者透露,“上实医药业务全部由上实控股的医药事业部控制,虽然上实控股和上实联合是两大投资主体,但内部管理都是同一个部门,包括这次置换资产也是一次内部整合。”

今年初,上实集团董事长蔡来兴在接受本报专访时曾表示,要把医药作为三大主营业务之一发展,“上实控股”就是整个医药业务的大平台。“上实联合”与“上实控股”的医药资产将在统一的大平台上进行资产结构调整。

“上实控股”也在调整盈利结构。今年4月25日,“上实控股”向上海医药集团出售了所持上海三维制药有限公司全部48%的股权,“上实控股”表示,出售三维制药的原因主要是因为上实并不拥有对三维制药的控制性股权,对该公司的经营管理处于被动地位,从上实内部重组和出售事项的潜在收益而言,这样的举措将对上实的业务发展有利。此次出售所得的收入将用于投资新的医药业务。



耶路集团将全方位出击中国

■本报资料室

中国进出口贸易的激增以及运能的短缺将为卡车运输和物流公司带来比以往几年更大的市场空间,一场运力争夺的大战已经拉开序幕

及物流服务商耶路公司,锦江投资有自己的考虑,”袁哲宁表示,“锦江投资不会考虑这样三类外资公司:已在国内设有自己独立的物流公司的;不愿把合作主营业务定位在物流上的;要求绝对控股的公司。”

不过,袁哲宁也承认,尽管锦海捷亚业绩表现良好,但在国际市场上仍然面临压力。“现在我们很多境外招标的项目就没办法参与,根本没有资格拿到标书。锦海捷亚可以借合资获得耶路海外客户在中国境内的招标项目。这是一次机遇。”袁哲宁说。

耶路集团的野心

和锦海捷亚寻求国际伙伴的诉求相似,耶路公司也意识到了中国对它的重要性。在它全球80万客户中,沃尔玛这样的公司正在从中国向美国进口商品,而它们对中国境内提供可靠货运服务的要求日益增长。

2004年11月,耶路集团的董事詹

理智前往北京会见了交通部副部长翁孟勇。在那次会谈中,管理智向中国官员介绍了该公司在华的投资和发展计划。

从现有的迹象可以看出,耶路在中国的投资计划会分别从物流和卡车运输业务入手。就在上个月中旬,耶路运输公司首席执行官比尔·佐拉斯(Bill Zollars)迫不及待地向外界传递,其收购或与中国卡车运输公司合资的计划也即将尘埃落定。当时他公开表示,“这是我们将服务目标定位于美国公司,如沃尔玛(Wal-Mart)、家得宝(Home Depot)等零售商。

“沃尔玛和家得宝没有可靠的运输合作伙伴把货物从生产厂或配送中心运往港口,”佐拉斯表示,“这是我们弥补这一缺口的战略机会。”不过他也同时强调这对于耶路公司而言,并不是一项大规模的投资。这次投资只是作为发展的基础。公司希望通过在中国的扩张突出其北美最强大运输和物流公司之一的地位。

佐拉斯表示,中国的卡车运输市场高度分散,没有一家公司拥有200辆以上卡车,这使耶路运输公司有机会逐步构造一个全国网络。美国包裹速递巨头联合包裹(UPS)和联邦快递(FedEx)在中国都有广泛业务,但它们的业务以小包裹为主,而不是耶路运输公司从事的大规模货运。

目前,耶路公司已经在广州、上海、天津和青岛等主要港口设立了分公司,从事中美间的货运、货代和报关、清关等各类运输业务。而与锦海捷亚的合

资,则被耶路看作是其全球物流分公司的一部分,随着卡车运输服务在中国的输出,耶路公司将全方位出击。

运力争夺战即将开始

根据人世承诺,2005年12月11日之后,中国物流业将全面对外资开放,大批外资物流巨头正在中国市场上等待机会。

据悉,欧洲五大物流公司之一的乔达国际集团(Ceodis)已手握三套独资方案:将公司在中国现有的办事处全部升级为分公司;将目前公司与东方集团的合资公司上海卡贝尔松国际货运有限公司中的中方公司股份全部买断;或者在公司没有设置机构的城市直接设立独资公司。

被中国公司认为是海外竞争对手之一的UPS全球总裁麦克·埃斯丘近期在美国总部表示,随着今年年底中国市场将向外资全面开放,UPS将根据需求扩充和调整在中国的网络布局。

上海国际货运代理协会的李林海表示,如果中国企业不积极寻求合作,物流业全面向外资开发之后,业态分散的中国物流企业将面临更激烈的竞争。

“外资并购在物流业内并不少见,但如此大规模却不多见。中外企业加快合作,都想在独资政策开放之前尽可能提早适应未来市场。”李林海认为,中国进出口贸易和经济的增量以及运能的短缺将为卡车运输和物流公司带来比以往几年更大的市场空间,一场运力争夺的大战已经拉开序幕。

ZTE中兴

中兴通讯—全方位网络解决方案提供商

智慧之光 全球共享

作为40余个国际通信标准化组织成员，9项ITU，3GPP国际通信标准的编辑者，中国通信系统设备领域中国专利金奖第一个获得者，国产手机专利最多的拥有者，中兴通讯已经成功在全球范围内申请众多核心专利。质量致胜数量，中兴通讯正以众多卓越的核心知识产权资源和永不停息的创新精神为中国通信企业全球通信技术领域赢得越来越多的话语权。

秉承创新与共享的新思维和新实践，中兴通讯开创了中国企业知识产权自主创新的新模式，并以积极合作的开放心态，与世界共同分享日益崛起的中国通信产业的智慧和力量！

中兴通讯全力以赴实践人类自由沟通的梦想！

中兴通讯—中国的 世界的

深圳市高新技术产业园中兴通讯大厦 邮编：518057 电话：+86-10/798-26770000 传真：+86-10/798-26771989

www.zte.com.cn

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、信守承诺”企业、
- 国际质量经济联合会授予：2004年度3.15重点推介的质量过硬服务满意创“名牌示范企业”、

北京店：010-69599999 上海店：021-32270655 大连店：0411-83687926

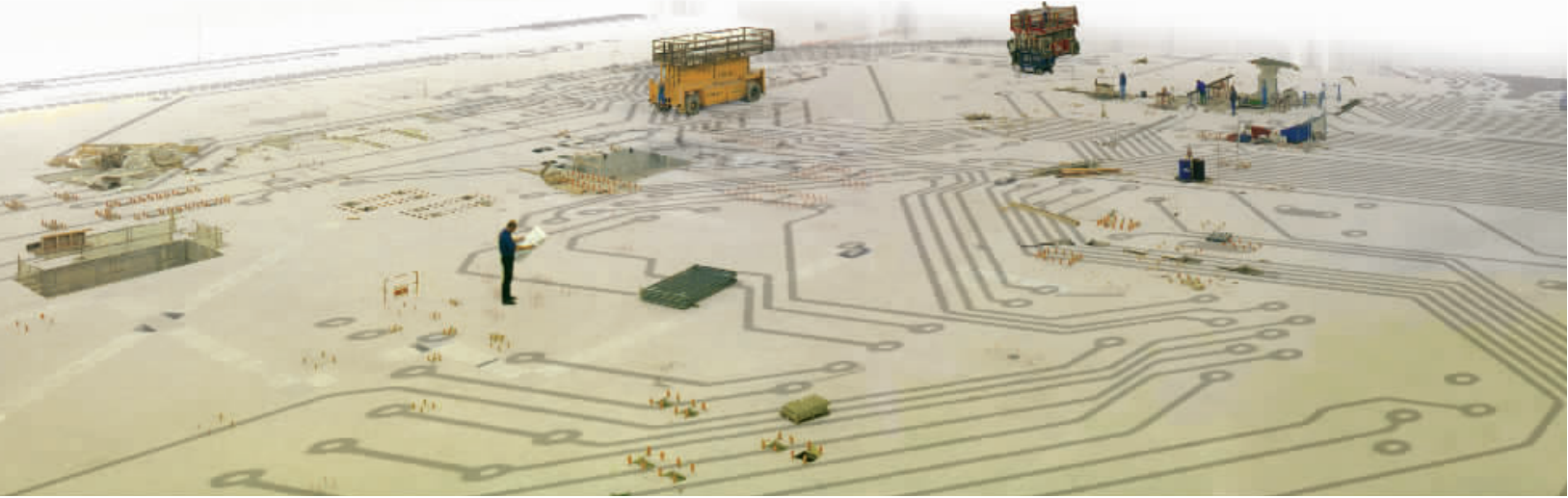
总部地址：通州区宋庄镇儒富苑工业 传 真：010-69593333

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

网络与IT技术正在重新塑造和改变我们的经济形态。互联网不再只是一个高高在上的商业概念,它正在和旅游、招聘、购物等传统商业形态更紧密地实现融合再生。而有线、无线网络技术也为传统的公司、企业开启了一个更广阔的视野,ERP、CRM等管理软件系统甚至逼迫些传统意义上的公司和企业的管理模式与之相对接,基于网络的智能的渠道控制以及上下游产业链管理让他们有些瞠目结舌。

实际上,更多的企业已经清楚的意识到,今天的IT已经绝不仅仅是一种提高效率的方式或者工具,而已经成为关乎企业战略决策的重要因素。而无论是IT供应商还是企业用户,都开始思考这种新经济环境下,如何将IT结合进公司的商业模式中,简单的说,就是开始寻找一种新的商业模式转型之路。

我们不是在谈老掉牙的泡沫时期的“互联网和新经济”,这是一个新的“新经济”时代,网络以及IT技术的应用已经直接影响到企业经营运作中的各个重要环节,他们正在发挥作用去帮助企业解决业务上继续改变的迫切问题,如客户满意度的提升、生产力的提高、安全运营、协同合作以及业务创新等等。从本期开始,本报将以双周报道的方式,持续关注网络和IT技术对于政府、公司等传统组织形态的改变和重塑,敬请读者关注



■ 本报记者 杨兆清 北京报道

融合再生

当1999年参与创办赛博人才网时,赵国栋和他的合伙人想法简单而明确:做中国的Monster(Monster是美国最大的人才招聘类网站)。

和当年其他数不清的项目一样,他们只凭一份商业计划书便获得了风险投资的青睐,赛博投资为他们提供了一千万元的资金。

也和当年其他获得风险投资的网站一样,公司成立的第二年他们便发现,缺乏明晰的盈利模式使他们只进不出地烧钱。

“我们当时甚至想到了卖人力资源相关的书和光碟。”赵国栋回忆起来无奈地笑,“那时几乎所有的网站都不知道该怎么盈利。”

2001年赛博人才网终于没能捱过互联网的漫漫寒冬,在烧光一千万元的投资后,赛博人才网销声匿迹了。赵国栋也进入国家某部委作起了安安稳稳的公务员。

2003年春的SARS事件,给了人们更多网上活动的时间,电子商务交易量成倍增

长。赵国栋坐不住了,在获得亲戚的资金支持后,创办了在线支付网站——网银在线。

随着按天结款、7x24小时等服务的推广,网银在线逐步获得客户和投资界的认可,交易量从最初的2003年6月创办初的月交易量8000元上升至今年5月份的1500万元。2005年,网银在线获得上海永创3000万元人民币投资,日本券商野村证券也表现出强烈的投资愿望。

“这次,我们不会再烧钱了。从泡沫中,我们学会了成本控制、学会了战略规划……”26岁的赵国栋坐在他的办公室里说。

4年前网络泡沫破灭时,赵国栋并非幸运儿;但4年后的他,的确实实在在的从一个全新的商业形态中获得收益。

与赵国栋的创业故事一样,网络与IT技术正在重新塑造和改变我们的经济形态。互联网不再只是一个高高在上的商业概念,它正在和旅游、招聘、购物等传统商业形态更紧密地实现融合再生。而有线、无线网络技术也为传统的公司、企业开启了一个更广阔的视野,ERP、CRM等管理软件系统甚至逼迫那

些传统意义上的公司和企业的管理模式与之相对接,基于网络的智能的渠道控制以及上下游产业链管理让他们有些瞠目结舌。

基于网络和IT技术的新经济正在回暖。计世资讯总经理曲晓东说,从2000年底到2003年,国内没有企业在纳斯达克IPO,而去年国内已经有5家企业在纳斯达克上市,其中网络游戏厂商盛大自上市以来股价已经上涨了3倍。不久,搜索引擎公司百度还将在纳斯达克发行1.5亿至2亿美元的IPO。

伴随新经济的起伏,企业作为实践主体获得商机,对新经济的认识也逐步加深。神州数码刚与联想分家时,认定自己的目标是电子商务,2002年,公司主题语改变为“IT服务中国”,2004年神州数码主题语再次发生变化,更多地引入了跨国公司的理念,郭为将神州数码定位为提供按需服务(On Demand)的IT服务厂商。“IT服务中国说的是我们的服务范围,而ON DEMAND则是我们提供的服务内容。”

与神州数码主题语一同转变的,是众多企业开始重新认识新经济。“与五年前相比,我们发现客户的认识发生了巨大变化。当初他们并没有IT规划,不清楚自己的需求,还没有意识到这是个企业战略问题。”郭为说,“变化发生在2004年,银行、电信等大型企业开始最早意识到信息化并非只是提高效率,他们开始提出IT战略。”

实际上,更多的企业已经清楚地意识到,今天的IT已经绝不仅仅是一种提高效率的方式或者工具,而已经成为关乎企业战略决策的重要因素。因为似乎一切的IT设施、业务环节、甚至每个人,都通过有线或者无线的网络被连接在了一起,形成了一个庞大而又复杂的新的体系。因此,无论是IT供应商还是企业用户,都开始思考这种新经济环境下,如何将IT结合进公司的商业模式中,简单的说,就是开始寻找一种新的商业模式转型之路。

新经济生产力

远见咨询副总经理禹雷在江浙调研时

发现,有家房地产公司在上马CRM(客户关系管理软件系统)后,其CRM中心负责接听电话的两位员工竟然都是研究生学历。

CRM中心负责人给他的解释是,CRM不同于呼叫中心,安排高学历的员工并非人才浪费,他们可以在客户第一次打进电话时一次将问题彻底解决,而传统的呼叫中心很难做到。

“IT技术的应用,已经开始对企业的管理理念产生作用。”禹雷向记者表示。

事实上,网络以及IT技术的丰富应用已经使得企业面临的商业环境产生了很多变化,工作节奏的加快,客户需求的提高,全球化经济的发展。在新的“新经济”时代,网络以及IT技术的应用已经直接影响到企业经营运作中的各个重要环节,他们正在发挥作用去帮助企业解决业务上继续改变的迫切问题,如客户满意度的提升、生产力的提高、安全运营、协同合作以及业务创新等等。

计世资讯总经理曲晓东认为,更多的企业正在意识到IT生产力的作用力。

作为一个庞大的传统钢铁巨人,首钢2004年11月投资1亿元上线了SAP公司为其度身定做的ERP(企业资源管理)系统。这一根据企业现状量身定做的,基于网络和信息技术的应用系统,覆盖了首钢钢铁主流程3个独立法人公司、10个生产厂矿、涉及多个业务部门共325个流程,首钢因此从每一车皮原料、每一件备品、工具,到每一炉钢、每一个轧钢批次的产品,都实现了物流、信息流和资金流的三流合一。极大提高了生产效率节约了管理成本。如果基于从前的传统管理控制体系,这些都是难以想象的。

(下转28版)

中国万网

企业的互联网伙伴

WWW.NET.CN

域名注册 · 网站推广 · 企业邮箱

WWW.NET.CN

总机电话: (910)84122277 (021)64410956 (020)12380808

姓名: 梁力铭

“只需2人,就能集中管理全国24个城市的12,000个用户和邮箱”的先生

上海浦东发展银行 SHANGHAI PU DONG DEVELOPMENT BANK

© 2005 Microsoft Corporation. 保留所有权利。Microsoft, Active Directory, BizTalk, SharePoint, SQL Server, Windows Server, Windows Server System, Windows Server System 都是Microsoft Corporation 的注册商标。文中出现的其他名称均为各自持有者的注册商标。

“实现数据和用户的全国集中后,我们再也不需要分散管理20多台服务器了。我们的效率提高了,也带动整个公司更流畅,更高效地运转。”

梁力铭
上海浦东发展银行总行信息科技部 总经理

Windows Server System™ 让您名声大振。

由于采用了Microsoft Windows Server 2003平台,上海浦东发展银行的IT架构更加易于管理。凭借基于Active Directory®构建的IT基础架构而部署的Exchange Server 2003和Microsoft Operations Manager 2005,现在他们只需2人,就能在上海集中管理分布在全国各地24个城市的12,000个用户和邮箱,将IT管理效率提高了70%,不仅降低了商业交易的风险,还大大提高了整个系统的安全性,同时也节约了成本。Windows Server System的软件助您企业的IT建设“多快好省,稳如泰山”,真正做到Do More With Less。欲详细了解微软与上海浦东发展银行的合作案例,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 & 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	

INFO-TECH

特别报道·重思新经济

新经济将笑到最后

■姜奇平/文

新经济开始出现从技术变革向社会变革转变的趋向，从以技术为核心，转向以人为核心，以人为本的电子业务高度发展“，高科技+高情感”成为新经济的新内涵。说的更直接些，就是IT已经从产品导向过渡到了需求导向，人们开始思考IT技术真正能为企业带来什么

2000年以来，波澜壮阔的新经济，在经历了大起大落的赞誉后，终于以丁磊、陈天桥等首富们令人信服的表现，干净地证明了自己。谁说太阳底下没有新东西？新经济一不靠夺农民的地，二不靠“黑”股民的钱，敢在太阳底下光明磊落地创新，比许多“旧经济”赢得更加令人信服。与樊钢等传统经济学家“从来就没有什么新经济”的错误判断相反，新经济不仅存在，而且将笑到最后。

新经济本身也在不断发展，5年来，人们又陆续认识到许多新经济的新特点。

首先，关于“新经济是否存在”，人们正在形成共识。从美国方面来看，美国商务部2000年以来连续发布了一系列数字经济年度报告，通过权威的数据和事实，证明新经济确实存在，基本回答了“索洛悖论”提出的挑战。按美国前商务部长唐纳德·埃文斯的说法，“我们可以比过去更准确地回顾与评价IT”在提高我国大多数充满活力的企业和行业的绩效，以及整个经济快速的、持续的、非通胀性增长中的作用”。从中国方面来看，对于新经济的“新”，已经有了合理的解释。在21世纪特定背景下，“新”是指信息化，“旧”是指工业化。在工业革命向信息革命过渡的时期，新中有旧，旧中有新。以信息化带动工业化、工业化促进信息化，走新型工业化道路，正在成为中国的主流选择。

其次，新经济开始出现从技术变革向社会变革转变的趋向，从以技术为核心，转向以人为核心，以人为本的电子业务高度发展，“高科技+高情感”成为新经济的新内涵。说的更直接些，就是IT已经从产品导向过渡到了需求导向，人们开始思考IT技术真正能为企业带来什么。2000年后，技术中心论已经失败，不再是新经济的主流，以人为本成为新经济的发展趋势。最突出的表现，就是2000年纳斯达克股指暴跌后，体验经济在全球范围“出人意料”的大规模兴起。看穿历史底牌，其实一点也不奇怪。纳斯达克股指暴跌，客观上起到了把信息革命从技术阶段推进到人本阶段的历史作用。工业革命也经历了从技术优先向社会优先的转变过程。因此说，纳斯达克股指暴跌不仅不代表新经济的失败，而且是在推进新经济向非技术化方向的扩散。度过了最困难的时刻。新经济笑到了最后。

第三，人们把信息资源作为无形资产和社会财富，把信息产业作为经济发展的新增长点，新经济的物质基础日益稳固。5年来，情况发生了很大转变，互联网信息内容产业有了长足发展，知识创新渐成体系，信息化

应用蓬勃发展，整个信息产业成为最有国际竞争力的国家支柱产业……，在这种物质实力基础上，新经济倡导的知本家理念深入人心，新经济在实践中站稳了脚跟。现在夕阳产业人士已经没功夫像过去那样嘲讽新经济“没有赢利能力”，他们必须为自己那一行日益缩小的饭碗而忙活去了。

我曾在《21世纪网络生存术》中，乐观地预言传统经济学到了革命的前夜。5年过去了，虽然新经济的实践早已是“日出江花红胜火”，但新经济学对传统经济学的“偷袭”，还处在反反复复争夺话语权阶段，“革命尚未成功”。当初工业革命的时候，“经济学由于低估技术革命推动经济以高于预期的速度增长的能力，而获得‘沉闷的科学’的实践者之名声”，因此经济学落后于信息革命现实也是可以理解的。

虽是如此，2000年以来，新经济理论还是在一些关键领域获得了重要进展。

首先，新经济在价值论领域，取得重要突破。标志是2002年诺贝尔经济学奖授予行为经济学家卡尼曼。长期以来，传统经济学以为价值论已无文章可做，所以将主要精力转向实证方面。但是工业革命和信息革命，首先冲击的就是价值论。因此，新价值论成为理论范式转型的风向标。行为经济学一方面为2000年以来的全球范围的体验经济浪潮，提供了坚实的理论基础；另一方面通过其金融分支对“有效市场假说”(EMH)的致命打击，动摇了整个美国金融市场理论的根基，并率先在美联储和美国金融界开始获得取代正统的资格。新价值论的要旨，一言以蔽之，就是信息决定货币。

其次，新经济在交换论领域，出现主流化趋势。在工业革命中，经济学通过新的交换理论，挖塌了旧世界的墙角。同样的喜剧正在信息革命中上演。2001年诺贝尔经济学奖授予三位信息经济学家，阿克洛夫、斯宾塞和斯蒂格利茨，肯定他们对于“信息不对称”市场研究方面的贡献。从信息不对称现象打开缺口，传统经济学在市场交换理论阵地上面临四面楚歌。我认为这方面的好戏其实还在后面，新经济的实践会为理论输送源源不断的炮弹，经济学理论还有很大的改进空间。

第三，新经济在众多领域撕开了缺口，留待后人填补空白。2000年以来，面对新经济实践迅猛发展提出的一系列的理论问题，新经济理论来不及回答，传统经济学又无力应对，留下了大量空白，有待进一步研究。一是经济周期理论，美国官方已得出新经济周期趋缓的政策性结论，但经济学论证还没有

跟上。2004年诺贝尔奖授予经济周期方向的研究，基德兰德和普雷斯科特开创的实际经济周期理论，将博弈论引入宏观经济学，试图从信息决策角度解释经济周期问题。目前还没有形成共识。二是货币金融理论，代表新经济的行为金融学目前在美国攻城掠地，势不可挡，已席卷诺贝尔奖外围各种奖项，大有一步登顶之势。如果传统经济学失去对美国金融的解释话语权，旧经济理论将一泻千里，无险可守。三是福利经济学卷土重来，反补传统经济学。针对旧经济片面强调GDP的倾向，幸福经济学打出了国民幸福总值(或国民幸福指数)的旗帜，对“以人为本”的经济政策调整产生了广泛影响。四是企业理论方面，新经济实践远远走到理论前面。传统经济学已缴枪免战，但新经济学理论迟迟进入不了状态。面对虚拟企业、扁平化、个人知识、社会资本等新兴现象，人们对实践争议已不大，问题是理论解释不到

位，形成不了像新制度经济学那样的统一理论，究其原因，在于范式理论层面的基础研究滞后，因此流于现象描述和简单归纳。

中国的新经济实践，从一开始就具有自己的特色，它的未来走势，也必然具有深深的中国特点。

主动挑战，是中国新经济实践的第一个特点。在这次新的现代化浪潮面前，中国创造了“信息化”这个名词，用来概括包括新经济在内的第三次浪潮。与前清时期被动应战不同，我们这回是主动应战。争取主动的好处，现在已经看出来，中国上网人数超过一亿，手机用户数超过欧洲，电子信息产业超过日本，出口贡献达到半壁江山。中国拿WAPI作筹码与美国讨价还价，尽管本身令人不快，但我们今天在现代化中有了与列强讨价还价的筹码本身，不就是一个巨大的历史进步吗。看来还是天道酬勤。

注重传统，是中国新经济实践的第二个特点。中国工业化没有完成，这一实际国情，使我国的新经济，不可能是纯而又纯的新经济，结果是形成新旧混合的“新型工业化”。相对来说，在这一次浪潮中，我们更加注重传统。

喜忧并存，是中国新经济实践的第三个特点。我个人认为，中国的新经济，当前还不过是一场“洋务运动”。外在的东西比较多一些，内在的东西比较缺一些。仅举一例：国际竞争已从制造竞争转向文化竞争，我们在制造竞争中还没有完成从加工厂向工厂的转变，大而不强。由此可见中国在这一轮现代化中的差距。问题的根本在于，要在现代化中避免“理性缺位”。当然，杞人忧天也是多余。中国有实用主义的传统，实践有时自己会推动真理一步步显现。所以总的来说，我对新经济的前景还是乐观的。

思科的新面孔



■本报记者 罗健/摄

■本报记者 李晶 北京报道

漂亮的增长曲线

“7斤6两，因为有所思。”也许，看到思科最新的形象广告你会有些迷惑，思科和一名产妇之间有什么联系。但的确是这样，运用思科解决方案的智能医院可以让宝宝健康地出生，让妈妈得到舒适的护理。你是否注意到，一个在全球IT市场独领风骚的电信设备商——思科，一个在大企业客户市场呼风唤雨的“网络巨人”然在一夜之间变得如此亲切了？

“思科改变了人们的生活。”这是思科急于告诉中国老百姓的事情。没错，在中国市场，网络巨人思科正在将自己的触角延伸到新角落，从大企业、电信运营商到中小企业、家庭网络。人们发现，一向低调的思科中国公司突然变得如此充满活力而且跃跃欲试。

事实上，在全球市场，思科一直扮演着让华尔街的预测家们大跌眼镜的角色。今年5月，当蓝色巨人IBM在预测值面前束手无策时，思科却在为2005财年第三季度净销售额62亿美元和同比增长10.1%的数字举杯庆祝。

《商业周刊》引述标准&普尔的分析认为，在过去的数年间，思科公司向业内证明了其在愈加艰难的商业环境下业绩表现依然出色的能力，将其制造规模和效率方面的优势转换为加倍赢利的能力。

尽管收入增长是重要的，但是赢利更重要。思科的总体利润率高达67%，远远高于对手朗讯和北电网络公司。

对商家们来讲，超出分析预测的增长数值的确是一件富有挑战意义的事。同样，思科中国也希望给总部和投资人描绘一个漂亮的增长曲线。

思科首席执行官钱伯斯曾表示，思科计划在来年将更多的合约生产制造转移到中国，2004年思科在中国生产制造的产品约占其全球合约生产制造的25%。中国是思科的五大收入来源之一，其余四国是美国、日本、德国、英国。杜家滨预计中国启动3G后思科的业务将起飞。

“思科将扩大在华生产能力，同时还会增加新的业务部门。换句话说，革命尚未成功，家滨仍需努力。”有着招牌式微笑、习惯瞪着一双大眼睛说话的杜家滨对记者称。

残酷竞争

尽管对于思科来说，来自中国市场的

竞争日趋激烈而且有不少麻烦，但是，思科从来都不掩饰对中国市场的情有独钟。

“我们最近在新疆乌鲁木齐开设了办事处，你知道吗？”杜家滨乐于告诉记者思科中国的新动作。而去年9月思科投入3200万美元在上海设立的中国研发中心，经过了半年的运作已经投入运营。

杜家滨表示，思科2005年中国市场增长预期是15%。家庭宽带、电信、中小企业用户被视为是思科中国的主要业务增长点。

这似乎并不是一个轻松的任务。随着全球电信业的回暖，思科也重新回到了上升轨道，全球营收连续六个季度保持增长。而中国市场同样要表现“卓越”。

值得注意的是，亚洲市场的价格大战已经启动。虽然亚洲电信市场商机无限，电信运营商在未来数十年部署更加先进的网络技术，思科也在试图确立其在这一市场的领先地位。不过，尽管市场炙手可热，但同时也是强敌环伺。在中国市场，思科的垄断地位正在遭受华为、中兴强有力的挑战，在过去两年间，华为的销售规模接近于思科的四分之一。

创新求变

不过思科并不担心，杜家滨正在计划帮助中国运营商设计和部署下一代通信网络，能够在安全快速和灵活的通道上提供电话、视频和网络接入服务。

思科计划充分发挥出对手所不具有的技术包括其市场销售力量和其核心产品。众所周知，思科的多产品战略信奉的是“赢者通吃”的原则。

思科正在进行一种悄然的转型，在对业务进行了规划和调整后，创建了一个不断变化的业务组合。“不再仅仅是网络相关的设备和产品，我们希望能够为客户提供完整的解决方案，”杜家滨说。

思科的竞争优势不仅仅在于销售路由器，还将提供咨询服务和软件产品，从安全软件到办公室IP话机。当然，最大的蛋糕还是来自于3G。“3G会是一个大机会。”杜家滨说，移动通讯运营商在传输或其他网络联络的过程中需要使用的IP设备，这正是思科的专长。

2004年思科成立了智能业务事业部。

过去市场上广泛认为，思科只是一个路由器和交换机的厂商，智能事业部的一个重要任务就是改变这一看法。杜家滨希望它能够帮助思科打开新的市场。

钱伯斯曾表示，在8月开始的财年内，公司希望有4-8个新的先进技术领域能够达到10亿美元的年收入。思科现有的先进技术包括无线、光纤、家庭网络、存储网络、IP电话、安全等六大领域，这些领域的收入目前不到公司收入的20%，但是增长迅速。

思科表示，这意味着加强研发、收购以及合作，钱伯斯说：“我们刚刚完成了第100次收购，可能还会收购更多。”

没错，思科从来都不是一个缺乏变化的公司，不过它过去的创新大多集中在路由和交换产品的升级上，有人就此评价思科和微软一样，是靠升级已有的产品，获得延续不断的利润。而这一次，思科把变革的触角从网络的基础设备延伸到了网络的各个环节。

“成功的关键在于思科非常注重其核心竞争力的‘时效性’；在每个发展阶段，不仅努力地建立当时的核心竞争力，还针对竞争环境的变化，不断发展新的竞争优势。”北大纵横管理咨询公司的副总经理闵昱认为。

“现在的思科正处在非常关键，也相当艰难的时期。”杜家滨坦陈。面对强悍的竞争对手的合围，思科在靠技术创新来塑造核心优势之外必须作出诸多改变。

首先，思科开始想办法降低产品成本，因为随着客户可选择对象的增多以及企业IT预算的减少，客户再也不像以前那样“不在乎价格了”。另外，思科在运营开支方面也做了大幅度的缩减，并计划从最高时期的占总收入44%、降到35%左右。

为了转变以往的产品理念，让“解决方案”更加深入人心，思科在4月初的2005年度合作伙伴峰会上宣布推出解决方案激励计划(SIP)，以进一步加强渠道合作伙伴的盈利能力和提高客户的满意度，奖励那些将整套应用和合作伙伴服务与思科技术相结合、为特定的行业或者业务职能开发创新解决方案的渠道合作伙伴。

为了帮助渠道合作伙伴发展业务和进入新的市场，思科决定将增加7.5亿美元针对中小企业的资金，为渠道合作伙伴提供更加有力的全球信贷支持。

标准&普尔的分析师认为，包括家庭网络、IP电话、光网络、安全、存储网络以及无线技术让思科公司在所有的设备市场几乎无孔不入。这些技术将集成到思科的核心产品以及整体解决方案中，因为用户都在寻求一种相对完美的解决方案，它不仅包括路由、交换能力，还涉及安全和IP功能等。这也是思科新面孔的魔力。

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 主流媒体精英

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: 博客中国 经济观察报

中国市场既是“天使”，又是“魔鬼”。尽管这个成功与挫败极度转换的市场使小泽秀树十分兴奋，但摆在他面前的形势依然不容乐观，索尼、三星等公司对中国市场同样志在必得。小泽秀树无疑要抓住中国这个正在呈井喷状态发展的市场

■本报记者 任雪松 杨阳 北京报道

小泽秀树是一个“很特别”的人。他在大学期间学习的是法律，最初想做一名检察官。后来阴差阳错师从一位研究被害者的教授，专业变成了犯罪学。不过，小泽最终选择了在佳能公司担任销售员的职位，而且在佳能一干就是 33 年。

4 月 10 日，对于已经来过北京 50 多次的小泽秀树(Hideki Ozawa)来讲意义有所不同——这是他以佳能中国区总裁兼佳能亚洲营销集团总裁的身份在北京度过的第一个星期天。

1973 年，毕业于日本庆应大学法律系的小泽秀树却选择了就职于佳能照相机事业部，开始了他在佳能漫长的工作旅程。3 年之后他已经能够完全熟悉自己工作的一切细节，开始对大公司中普通新员工的生活感到厌倦，也在如何继续挑战自我的问题上陷入一种迷茫，因此他向佳能申请了一周假期，加上五一的 7 天休息日，25 岁的小泽秀树与大学同学一同去了印度。

他在 Bombay、Benares 和 Agra 之间旅行，也许是出于对自己的职业理想的寻找，这次印度之旅改变了他的人生观。“我受到了巨大冲击，看到了世界上还有这么多与我身份、背景完全不同的人，他们有不同的想法，有不同的经历。”小泽秀树说。

和很多日本职业经理人一样，小泽秀树从出生到进入佳能工作一直都比较顺利，周围的人也差不多有相同的环境、背景、教育。“我发现自己以前只是习惯于从外观上看事物，漂亮的、洁净的就会产生好感，不干净的地方就尽量回避。”小泽秀树说。不过，印度的这次经历让小泽的思想发生了改变。

一天中午，小泽在印度的某个城市等候公共汽车，他听到了招呼声，一个男孩正从旁边爬过来和小泽用英文打招呼。这个男孩 14 岁左右，他没有双腿，而



■本报资料室/供图

佳能中国的“特别”舵手

——访佳能(中国)有限公司总裁小泽秀树

且衣服破烂不堪。起初，小泽在心理上还存在着轻视和戒心，但是在交谈之后，男孩诉说自己理想时眼中绽放出的光芒让他震撼不已。“我开始反省自己。我第一次意识到，世上有很多外表上看起来不是很洁净但是心灵美好的人。”

在小泽秀树看来，那一刻给他带来的震撼至今仍影响着他。从印度回来，小泽秀树开始在佳能各地的分公司工作，先后担任佳能新加坡有限公司照相机事业部总经理、佳能香港有限公司副总裁、佳能销售香港有限公司总裁兼首席执行官以及由佳能香港有限公司和佳能销售香港有限公司合并后组成的佳能香港有限公司总裁兼首席执行官、佳能新加坡有限公司总裁兼首席执行官，直到 2005 年 4 月，成为佳能中国区的操盘手。

小泽秀树在佳能 33 年的工作历史中，除了有两年回到日本工作之外，其余时间都在海外度过。接受了多元化文化思想的小泽秀树对中国的古诗很感兴趣，他能说一口流利的英语，也会几句不太流利的中文——文化的多元化在小泽身上体现最明显的是在管理风格上。

与其他日本企业的管理者大大不同，小泽秀树具备日本与西方双重管理思想。

他推崇公平——无论中国人还是日本人，作为佳能员工，对一个人的评价基于他的表现；他并不欣赏“很多日本人整天都工作得很辛苦”，而更希望员工“工作时尽情工作，休息时尽情休息，努力享受生活”；但同时小泽秀树对员工的要求又体现了日本经理人的苛刻，即“无论年龄、性别，惟有努力工作才能获得回报”，他也严格地遵循着“成果主义”的原则：只有取得工作成果才能得到承认。

“今后我们将在整个亚洲销售集团内逐渐推行本地化，大力提拔当地优秀员工担任管理职位。我希望佳能所有员工都可以全心全意地为佳能公司服务，为公司的发展贡献自己的力量，同时佳能也将为大家提供广阔的事业发展空间。”小泽秀树说。

事实上，在过去的三个月中佳能中国区的职员已经能够感受到小泽秀树与前任总裁足达洋六的区别：刚刚升任佳能美国区总裁的足达洋六是一位十足的

刚刚升任佳能美国
区总裁的足达洋六是一
位十足的从管理层中晋
升的领导者，而小泽秀树
的一路升迁却自始至终
得益于在销售岗位上的
脱颖而出

从管理层中晋升的领导者，而小泽秀树的一路升迁却自始至终得益于在销售岗位上的脱颖而出——即使在 SARS 期间，小泽秀树通过一系列促销活动也使管辖内的销售额增长了 54%。

也许正是这种“出身”的不同，使小泽秀树更倾向于实干。这位履新不久的新任总裁已给佳能的中国区员工头上吊了一个高高的篮球筐，等着员工完成 2005 赛季的得分——2005 年佳能全亚洲的销售额目标是 25 亿美元，目前佳能中国的目标是 5.7 亿美元，是 2004 年的 126%。

“到 2006 年底我更希望在中国的销售额可以达到 10 亿美金。我们的目标是让作为佳能亚洲营销集团总部所在地的佳能中国领跑佳能亚洲的销售数字。”小泽透露的数字意味着，作为拥有 13 亿人口的巨大市场，中国还有巨大的潜在发展空间——2004 年佳能全亚洲的销售额大约 23 亿美元，约 15 亿美元来自佳能南亚的销售，其中 4.51 亿美元来自中国。

目前小泽秀树管辖着佳能中国三个大区域的总部和 12 家分公司组成的销售服务网络。在前任总裁足达洋六的锐意开拓下，佳能(中国)已经完成了销售代理体系、物流运输体系、IT 管理体系、售后服务体系的整理和建设，初步形成了较完善的销售服务构架，为佳能(中国)进一步开拓市场、扩大销售业绩奠定了良好的基石。

“中国的发展毋庸置疑。虽然现在中国的购买力还不是特别强，但增长速度快，今后的增长潜力非常可观。然而在日本，增长速度已经很慢，只有 2%左右。”小泽秀树说，“在狂风暴雨之下，必有劲草，我和佳能中国就要做这个劲草。”

作为佳能亚洲营销集团总裁，小泽还同时负责管理佳能在除日本和韩国以外的全亚洲地区的营销工作。

因此，2005 年对小泽秀树而言是至关重要的一年——随着 WTO 协议的履行，政府将放开进出口经营权并减让关税。这意味着，佳能(中国)有权直接进口并销售在中国以外地区生产的产品，销售的产品种类及市场开拓力度都会有大幅提升。

中国市场既是“天使”，又是“魔鬼”。尽管这个成功与挫败极度转换的市场使小泽秀树十分兴奋，但摆在他面前的形势依然不容乐观，索尼、三星等公司对中国市场亦志在必得。小泽秀树无疑要抓住中国这个正在呈井喷状态发展的市场——利用他所擅长的营销技巧，扩建渠道和售后服务。

“我们眼前的目标就是让客户从满意度(CS)向客户愉悦度(CD)转移。”小泽秀树说，“佳能的终极目标将是追求客户愉悦度。而作为一名高管人员，我的最终目标是增加销售额，获得利润，并提高佳能中国公司对亚洲地区的贡献水平。”

新 E 周

人物

杰克·基尔比(Jack Kilby)



81 岁的集成电路发明者杰克·基尔比在美国辞世。1958 年，基尔比在德州仪器使用借来的设备，将电路集成在一块 1/2 英寸见方的单一半导体材料上，这是世界上第一个集成电路。诺贝尔奖评审委员会认为，这一发明为现代信息技术奠定了基础。

引语

“临行前，任总说：‘学习韩信能忍胯下之辱，只要我们能站起来。’郭平和陈树满怀信心提着两件衬衣就上路了，以为可以签个和解协议赶紧回家过年，没有想到会在美国一呆就是九个月。”

华为公司战略合作总监胡力耘回忆华为与思科案。

“增长，快速的增长。”

最近履新的惠普全球 CEO 马克·赫德(Mark Hurd)访问中国，并提出中国惠普的期望。

事件

TD-SCDMA 测试延期

原定于 6 月 30 日结束的 TD-SCDMA 外场测试可能延期至 7 月中旬。TD-SCDMA 目前已经实现了从系统、芯片到终端的群体突破，提供系统的企业有 10 多家，芯片厂商 4 家，终端厂商 10 多家。TD 的内场测试已于 4 月份完成。

下一代 DVD 标准谈判失败

下一代 DVD 标准两大阵营因为坚持各自的优势而最终没有走到一起。蓝光 DVD 和 HD-DVD 两大阵营的谈判从今年 2 月份开始，目标是形成统一的下一代 DVD 标准，但由于双方都坚持应以自己的技术为主体，最终谈判破裂。

输家

中国移动

中国移动集团竞购巴基斯坦电讯以失败告终。中国移动集团 107.8 亿港元的出价不敌阿联酋的 198.9 亿港元。这是中国移动集团第一次大规模的海外投资行动。如果竞购成功，中国移动将有机会在国外开展业务。

(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:
“将实时分析 400,000 种库存
和处理 7,500,000 个交易
变成现实”的先生

“这个新的系统能够实时整合成千上万的数据。所以店主们高兴了，总部高兴了，所有人都高兴了。”

Robert Fort
IT 部总监，北美 Virgin 娱乐集团

Windows Server System™ 让您名声大振。

由于采用了 Microsoft Windows Server System，北美 Virgin 娱乐集团可以更加轻松地根据销售点上报的实时数据，对其库存量进行调整。由于部署了基于 BizTalk Server 和 .NET 平台的 SQL Server，Virgin 创建了一个智能化的业务解决方案，从而能够实时收集各个店内的销售数据和物流数据，并加以分析，还能每隔 15 分钟自动向店主们发送一次报告。Windows Server System 能够将诸多软件轻松地整合在一起，并助您企业的 IT 建设“多快好省、稳如泰山”，真正做到 Do More With Less。欲详细了解微软与 Virgin 的完整合作案例，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	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, 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。
媒体编号：CN0029

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	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, 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。
媒体编号：CN0029

数字电视标准商业化破题

■本报记者 张轶騫 深圳报道

6月17日,深圳清华大学研究院的多功能演示厅里人头攒动,来自全国24个省市广电部门地面数字电视项目负责人,包括中国移动、香港无线、飞利浦在内的36家公司的80多位代表共同见证了“紫荆神网”的成功试播。“紫荆神网”是在清华大学的DMB-T地面数字电视传输方案基础上集广电网、电信网、因特网三网合一的全新媒体网络应用平台。

这是清华大学在无线数字电视方面产业化的最新成果。无线数字电视这一领域虽然拥有惊人的发展潜力和经济价值,但业界的认识大多还停留在抽象的技术概念或是初级的移动接收应用,没有形成完整清晰的产业模式。与会专家认为,清华的“紫荆神网”不仅实现了在技术上的三网合一,而且也让业界看到了丰富的全新商业模式。

清华的无线数字电视产业化建立在成熟的商业化资本运作的基础上,一方面通过在原有研究中心的基础上成立专门的运作主体——深圳力合数字电视有限公司,在全国各省广电系统“跑马圈地”,与当地广电联手成立大批参股、控股公司;另一方面通过对飞乐音响的股权置换,成功完成借壳上市,并且通过引入软库中华基金管理有限公司(国内多称软银)投资,进一步扩充产业范围,进行国际资本运作。

在这种成熟商业资本运作的催生下,技术与产业的融合水到渠成,随着清华“紫荆神网”等多种商业模式的投入使用,无线数字电视时代已经触手可及。

资本运作三步走

据国家发改委有关人士近日透露,关于地面无线数字电视的国家技术标准现在已经形成了文字方案,研制出样机,处在最后审核阶段,年内国家技术标准将会正式发布。这一标准方案将以清华的方案为基础,淡化单位特色,是一个拥有完全自主知识产权且强调产业化应用的融合型方案。

虽然地面无线数字电视国家技术标准至今未定,但近年来产业化发展相当迅猛,不少省市甚至甘愿冒着技术设备可能不兼容未来国家标准的风险,纷纷上马建设地面移动数字电视系统。作为这一标准核心技术的主要制定者的清华大学更是这一技术产业化的积极倡导者。

深圳清华研究院作为清华推进无线数字电视产业化和工程化的具体实施者,从开始就进行了彻底的商业化运作,由清华研究院下属的企业投资,在原有研究中心的基础上成立了深圳力合数字电视有限公司(以下简称力合数字),主要的工作就是推行工程化和产业化。

“目前,力合数字通过投资参股和控股,已经正式成立了七个省市的移动电视公司,到今年年底会有15-20家这样的省市跟我们合作成立电视移动

公司。”深圳清华大学研究院常务副院长兼深圳力合数字电视有限公司董事长冯冠平透露说,“和广电系统的这一合作使我们处于非常有利的竞争态势。”

紧接着,力合数字在资本市场上演了第二出大戏,即通过一系列复杂的股权置换,最终实现通过飞乐音响借壳上市,而其借壳的飞乐音响全流通股背景更使得投资市场对其拥有浓厚的兴趣。

“力合数字属于我们感兴趣的典型早期投资类型。”软库中华投资管理有限公司董事兼总经理王瑞平说。软库直接出资350万美元持有力合数字10%的股权,这被业界看作清华推动数字电视的第三步资本运作。

“作为主投资人之一,我们未来肯定还会进行两到三轮的国际融资,引入其他的风险投资基金和私募基金,同时考虑和国内的一些互联网公司合作。我们希望用3年左右的时间通过在纳斯达克上市的方式退出投资。”王瑞平说。

三网合一多种商业模式

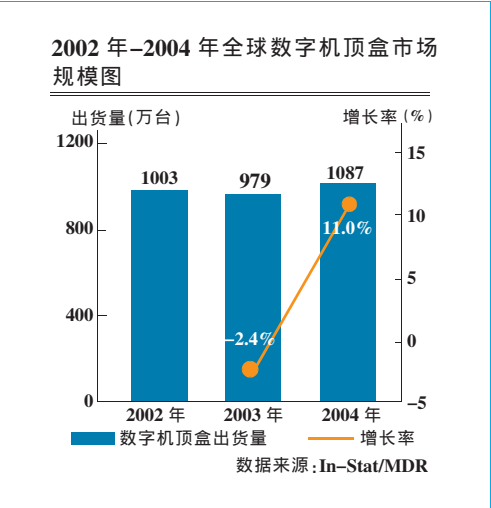
力合数字在全国各地开展同广电系统的密切合作,投入技术和资金成立股份制移动电视公司,各地先后投资近亿元进行建设,收入按股份比例分成。目前全国各地已经有8家公司进入运营状态,主要提供以广告内容为主的单向接收模式,移动巴士电视就是其典型的运营模式,主要收入来源是广告收入。

但双方看重的并不只是单纯的接收服务,无线数字电视的交互性使得三网合一成为可能,清华“紫荆神网”的出现则正是这一思路的体现。

无线数字广播传输的方式具有惊人的带宽,点对面的传播方式相对电信网、互联网具有更好的信息传输效率。“紫荆神网”通过地面无线数字电视技术,进一步发挥了广电下行宽带的频率优势和带宽优势,大大提高频率资源的利用率,能够有效实现宽带、多媒体节目内容的应用服务。

同时,据现场专家介绍,“紫荆神网”实现三网

无线数字电视这一领域虽然拥有惊人的发展潜力和经济价值,但业界的认识大多还停留在抽象的技术概念或是初级的移动接收应用,但清华的“紫荆神网”不仅实现了在技术上的三网合一,而且也让业界看到了丰富的全新商业模式



合一解决了原有广电网不可上传交互的难题,通过现有完备的电信网(包括有线网络、无线CDMA和GSM网络)和互联网可以实现上传交互,由于用户接入端流量的不对称性,下行信息流量占其中的80%,而现有电信网和互联网完全可以承担剩余20%的上传信息量。

“这一思路很好地解决了现存各网之间融合的利益冲突。”中国工程物理研究院李幼平院士认为,“紫荆神网”以广电网为核心,一方面充分利用现有网络,本身的建设费用低廉,避免了重复建设;另一方面上传信息时对电信网来说只是普通用户,不会造成各方的政策冲突。

“紫荆神网”的出现将为构造广电新的盈利模式提供支撑平台,可以变单向接收为双向互动服务。用户可以选择需要的内容,实现个性化的服务,达到广电、电信和互联网三网之间优势互补。”冯冠平院长认为,“数字电视产业将产生全新的盈利模式及市场空间。”

“这一全新市场领域的开发同时涉及整个产业链的逐步改造。”深圳力合数字电视有限公司总经理马飞虹始终保持一种开放的心态,“无线数字电视的发展模式将是全新开放式的模式,不断会有新的技术和服务内容进行融合,同时也会有更多的运营模式需要开发完善。”

据了解,力合数字目前正在与上海禹华通信技术有限公司合作,瞄准的正是移动电视中的一项全新应用——手机电视。禹华公司董事长兼首席执行官吴晓钟对记者透露,“我们今年将完成数字电视在手机上的应用。”

重思新经济

(上接25版)

中国农业银行作为四大国有商业银行之一,充分的认识对于现代金融机构来说,完善的信息咨询服务能体现出金融机构的独特价值。如何把客户信息和电子商务技术结合起来,如何为金融机构带来丰厚利润,建立一个新型的以客户为中心的网络服务中心系统已成为当务之急。农行应用开发一部经理胡建华说:“选用思科的IP联络方案之后,农行将网上银行与呼叫中心系统有机结合起来,新建的农行呼叫中心为用户提供了多种服务渠道,多样的服务手段,使农行的核心竞争力得到进一步提升。”

IT解决方案在某种意义上对农行的管理和盈利模式作出了推动。事实上,无论是大型行业企业,还是民营的中小企业,他们的信息化意识都在觉醒。神州数码总裁郭为说:“前年我们有200家中小型企业客户,去年这个数字增长到500,今年预计可达800家。”

中小企业对信息化需求的大量提升也使中国惠普公司受益。惠普计划在两年内扩张其销售渠道,覆盖中国的三四线城市,这一计划主要服务目标就是中小企业。据惠普中国区信息产品及商用渠道集团总经理陈汉钱介绍,目前中小企业销售在惠普销售中所占份额接近半壁江山,占40%-50%,而其中30%是通过零售渠道。

赛迪顾问信息化咨询中心总经理赵刚认为,中国国内的信息化建设已经进入膨胀期,利用IT技术提升效率在企业中已经成为常识。随着企业管理水平的提高,企业对自身需求越来越明确,信息化会更多的帮助企业解决其自身的管理问题。

另一方面,由于企业的认识不同,对信息化的投资也不一样。沿海企业投资力度大,其受益将远远超过中西部地区,数字鸿沟将在这些企业间产生。

重新定义与评价

从1996年美国《商业周刊》提出新经济这个词,争论就一直没有停息。中科院研究生院教授吕本富介绍说,新经济概念比较模糊,主要是描述当年美国“两高一低”的经济新型状态,即在低通胀率的情况下,保持了高增长和高就业率。

而在互联网泡沫破灭后,人们又开始争议,并没有新经济,只是经济周期来得晚了而已。

在国内,也有观点认为经济难分“新”与“旧”。IT职业教育机构北大青鸟APTECH总经理杨明认为,无所谓朝阳产业还是夕阳产业,企业的竞争力在于业务模式的创新,关键是要做与众不同的事,坚持差异化竞争。其实,无论是否冠以“新”或“旧”的头衔,最根本的在于如何根据不断变化的市场环境和消费者的行为而调整自身的业务模式,企业就能在任何形式的经济下得以生存进而壮大。

吕本富认为,国内的新经济实践仍处于新经济较浅的层次,还没深入人们工作、生活、学习的方方面面,在企业信息化、电子商务、网上支付等方面的发展空间还很大。最快在3到5年的时间,随着电子商务应用的普及,网络及IT技术在各行各业中的推广应用,国内新经济实践必将走向更深的层次。

重新思考新经济的逻辑起点,便回到了中国的新经济实践。姜奇平认为,中国的新经济实践的特色非常明显,中国独创的“信息化”一词,可以概括包括新经济在内的第三次浪潮。

计世资讯的曲晓东认为,今天思考新经济有两点必须重新认识,首先,我们以前所狂热地幻想的、期待的新经济正在到来,但不是天崩地裂式的到来,在一夜间改变一切,而是润物细无声地悄悄到来了。

以互联网为例,确实创造了财富,形成了互联网产业,但并没有替代传统媒体和企业。互联网作为一种通用的工具带来的是一种增值。

其次,产业的发展是有周期性的。新经济从激起人们的狂热憧憬,到泡沫破灭,到今天回潮和悄然应用,这是不可避免的过程。目前,以网络为代表的信息技术的应用对传统行业、企业的商业推动已经超出了我们最初对经济仅限于“COM”的想象。

回顾四十年来IT技术的发展,可以总结出几次周期。1966年至1970年经历了大型机过度投资导致的泡沫,用户并无实际应用,但随后是小型机的出现和持续增长。1981年至1985年,则是个人电脑泡沫的破灭,随后是个人电脑进入千家万户,而1998年到2000年互联网泡沫破灭后,则是网络应用的普及。

新技术对经济的促进有周期规律可循,一般是15年左右的周期,前3至4年是泡沫期。这是由于新技术的出现,往往导致过度投资,容易形成泡沫。资本家手中掌握大量资金,等待大家都认可的投资机会的出现。投资很像击鼓传花,第一批投机者炒起概念后,游戏开始。而经过冷静沉淀之后的新技术将会稳步成长,最终改变原有经济模式,并促使经济环境中的每个单元运用新技术以追逐经济模式的变革。

赛迪顾问的赵刚认为,在中国所指的新经济实际上包含了三方面,首先是完全依靠网络技术发展起来的互联网产业;其次是传统产业紧密结合IT技术后的新兴产业;第三是信息技术对传统经济的改造。

在经济理论领域,姜奇平是新经济的乐观鼓吹者。他认为,传统经济学已经“缴枪免战”,新经济要做的只是随着实践的进步最终将话语权夺在手里。

毫无疑问,新经济曾让人眼花缭乱,但大多数的人关心的则是,新经济会给我们带来什么样的改变?我们将怎样去从中受益?

三星液晶电视，
无限扩展你的世界。

新品

R51B系列



三星，我们坚信产品的设计与性能同等重要。三星液晶电视，不仅给您超乎想象的视听效果，更通过精彩绝伦的设计，将数字真实展现得更加完美。数字传奇，叹为观止！

 **DNIe™**

 **3000:1 动态对比**

 **16.7M 32亿色彩**

 **DACS**
隐藏式双声道系统

 **HDMI**
高清晰多媒体接口

 **8ms**
响应时间 8 毫秒

免费服务热线: 800-810-5858

三星(中国)投资有限公司 北京分公司 电话: 010-65689998 上海分公司 电话: 021-54644777 广州分公司 电话: 020-87553991 成都分公司 电话: 028-86781188 沈阳分公司 电话: 024-22813939



不同市场有不同的关税税率,即使是欧盟,各国车价也并没有接轨,甚至还有着惊人的差距,在全球市场没有完全统一之前,空谈价格与国际接轨只能走入误区

经济观察报
The Economic Observer

29 汽车

2005 年 6 月 27 日

责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 邹波 姜源

车价与国际接轨——一个虚妄的神话

■何仑/文

在中国汽车市场上,车价与国际市场接轨无疑是消费者多年来最大的诉求。可当价格战愈演愈烈,一些欧洲合资厂家先后宣布其车型价格已经与国际接轨甚至更低后,媒体和公众就是不认,有媒体甚至展开了“车价与国际接轨”的专题讨论。结果是,接轨梦开始变得混乱不堪甚至可望而不可及起来。

其实,如果对同一车型在不同市场上的价格进行全面、深入地对比,人们就会发现,这无异于一项复杂、枯燥的系统工程,既不像厂家“因为配置不同”的回答那样简单,也不像某些媒体将一些表面的数字进行对比后得出的结论那样激愤人心。

配置不同的迷雾

一些媒体拿出了德国市场同等车型的价格,并将欧元价格折合成人民币价格作为参照,认为还是没有接轨。厂家的回答往往只有一句话,因为配置不同。但到底有何不同?就让我做一回费力之事,干这云里雾里

为大家看个明白。

以笔者在德国市场上的观察，厂家通常会在一款车型上给出4个价格。第一是“起价”，是指这一级别中最小排量车型的基本价格，或者说是这一级别全部车型中的最低价格。以宝马3系为例，其“起价”为2.415万欧元（含16%的增值税），是指宝马316i这款3系产品中排量最低车型的基本价格（国产宝马3系产品为318i以上的车型）；第二是“基价”，是指眼前这款车型基本价格，或者说是一款车型的基本价格；第三是“选配价”，是一系列选装配置的总价；第四是“总价”，即这款车型的“基价”与“选配价”之和，此外，如果不是亲自到原厂提车的话，用户通常还要另付500欧元左右的运费。

关键是,德国市场上一款车型的“基价”与中国市场上同等车型的最低价有何不同,或者说德国的“基本型”与中国的“标准型”在配置上有何不同。

为最大限度地满足用户的个性化需求,德国市场上的选装配置名目繁多,所

谓“基本型”堪称“裸车”。以奥迪 A4 1.8T 手动挡车型为例,其“基价”为 2.76 万欧元,而诸如收音机、空调、CD 机等八九项选装配置的总价为 1 万欧元;如果换上自动挡,还要外加 2150 欧元。算下来,一辆完整配置的奥迪 A4 1.8T 的总价为 3.96 万欧元,相当于 40.05 万元人民币(6 月 21 日的欧元与人民币汇率为 1 比 10.1153)。

一般说来,车型级别越高,个性化配置选择越多,“选配价”越高。一辆高档B级车(宝马3系、奥迪A4)的全套选装配置价格通常在1万多欧元,C级车(宝马5系、奥迪A6)在2万欧元以上,D级车(宝马7系、奥迪A8)就没谱了。

以笔者在德国记录下来的大众辉腾 V8 4.2(D 级车)为例,其“起价”为 6.048 万欧元,“基价”为 7.6 万欧元,“选配价”为 4.636 万欧元(相当于再买一辆宝马 530i 裸车),“总价”为 12.236 万欧元。而旁边的一款辉腾 TDI V10 的“总价”虽然也有 11.831 万欧元,但“选配价”只有 2.546 万

欧元(差不多是一辆宝马318i的价格)。面对两款车型“选配价”之间如此大的差别,一位在场的大众方面人士解释说,这是由于辉腾V8 4.2的一些选装配置已经包含在了TDI V10的基本型之中,二者的“基价”中含有的配置不同。

不仅如此,选装配置本身的不同及其价格的不同还要添乱,会造成“选配总价”的不同。以宝马5系为例(见宝马德文网站),大大小小的选装配置共51项。

其中,除了主动转向装置(1200欧元)、主动巡航装置(1800欧元)、i-Drive多功能控制系统(2300欧元)这类惟一的选装配置外(这些在国产宝马5系上是标准配置),还有一些配置本身就分为三六九等好几种。

同样是作为选装配置的卫星定位系统,“商务”型的价格为1800欧元,“专业”型的为3150欧元;可供全部5系7款车型选装的空调也有3种,价格在850-1400欧元之间,而其中850欧元的这款空调又是545i和535d两款车型上的基本配置,若要

在这两款车型上更换更高级的遥控空调，还要对两款空调系统进行折算，之后计入“总价”；轮胎和轮胎的折算不下7千，价格在800至2100欧元之间；座椅的选项达10种，价格在1350—1500欧元之间，其中的两项配置在545i这款车型上属于基本配置；至于真皮饰木内饰的选择更是五花八门，价格在770—3500欧元之间。华晨宝马新任总裁施博对笔者说：“与德国用户不同，中国用户更喜欢加高档的配置，比如喜欢纯木内饰而非塑料木纹内饰，二者的价格差距是很大的。”

看来,真要搞清楚同一车型在国内外市场上的配置到底有何不同,及国产车价格是否与国际接轨,就必须首先选择两款同一品牌、同一级别和同等排量的车型,之后才能以其中一款车为准,将另一款车的配置调整至与其相同的水平;配置完全相同后,还要看同一配置的品牌、品质、价格是否相同;最后,计算出价差,并据此来判定价格是否接轨。

对非专业人士来说，进行如此细致的

配置对比简直就是一场噩梦。谁知道国产宝马作为标准配置的真皮、轮毂等会是德国宝马多种选择中的哪一款？

问题还没完。雷克萨斯中国公司副总经理曾林堂曾对笔者说,即使是同样一款发动机在不同市场上的成本也有所不同,价格自然不同。因为,不同的市场对发动机排放规定的标准不同,有的市场特别强调二氧化碳排放量,有的市场特别强调颗粒物排放量等,欧洲对发动机的升功率还有更高的要求。

(下转 30 版)

链接

百度一下(www.baidu.com)“国内车价与国际接轨”相关网页 3750 篇。车价与国际接轨,主要看单车利润或者企业毛利率,从这个角度的接轨才是中国汽车企业和整个产业所要达到的最终目标,而不是简单的同国际市场一样的价格趋同。

广州 HONDA

世界品质 一脉相承

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！

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

■本报记者 李隐锋
实习记者 王倩 深圳报道

下个月哈飞汽车深圳基地能够生产出中高级轿车吗？在今年1月份的哈飞汽车全国经销商大会上，哈飞汽车高层表示7月份会有新的车型在深圳生产基地下线，但现在看来这个日子还要推后，因为基地现在除了打好的地基之外别无其他。

在深圳另一个区，政府规划给比亚迪用作汽车生产的基地也没有具体的造车时间表，惟一可称得上“MADE IN SHENZHEN”的只有五洲龙客车，深圳这个汽车产业的后来者似乎有点步履蹒跚。

哈飞们别有用意？

2004年9月30日，哈飞汽车深圳生产基地在深圳宝安观澜低调举行开工仪式，这个基地总占地面积2平方公里，深圳市发改局网站资料显示，基地主要引进哈飞中高档轿车生产线。这一点在哈飞汽车母公司中航科工(02357.HK)2004年年报中得到了证实，“公司正在深圳开始建设以生产排量在1.6公升以上的轿车为主的生产线，目前生产线正在按计划建设中。”

哈飞项目一开始就得到深圳市政府不一般的“重视”：禁止当地媒体采访报道，也禁止政府相关人员接受采访报道。“采访比亚迪汽车和五洲龙客车项目基本没有问题，但哈飞就不行。”深圳某报一记者说。

深圳市宝安区政府一知情人士透露，深圳市政府要求媒体不予采访宣传哈飞项目的真实原因，在于深圳市政府担心其能否真正做好汽车项目。

宝安区政府网站资料显示，哈飞汽车产业园在去年累计完成投资3亿元（其中模具设计费2.5亿元，土建及设备费0.5亿元），“这个只是哈飞给我们的数据，不清楚哈飞汽车模具的设计情况。”该人士说。

深圳市政府一人士则表示，目前正在想办法做大汽车产业，重点推进哈飞汽车项目，但是相比于比亚迪和五洲龙来说，哈飞项目的难度最大，因此深圳市政府希望本地媒体不要过多报道哈飞在深圳的投资状况。

哈飞项目的难度在于，哈飞汽车自身的盈利状况就已令人担忧，在整个汽车行业大势影响及微车行业利润操底的情况下，哈飞汽车有无能力进行再投资？“哈飞在微车方面有竞争力，但是过分集中在微车领域，对盈利能力杀伤太大，市场占有率也有所下降。在与长安、夏利和奇瑞的竞争中不占优势，使其投资能力也受到限制。哈飞汽车的利润从前年的1.3亿元减少到去年上半年的4247万



■本报记者 罗健/摄

深圳汽车产业蹒跚前行

元，表明其汽车经营进入了一个低潮，深圳政府有理由对其投资真实性及盈利能力表示怀疑。”平安证券汽车分析师姚宏光表示。

在4月初，收购了哈飞汽车全部股权的东安动力(600178)股东大会通过了成立哈飞汽车股份有限公司深圳分公司的决议，项目投资总额在9.16亿元，初期生产计划HF3和HF8年产各1.5万辆，HF5年产5万辆。“微车行业的情况地球人都知道，要我们自筹资金搞这个项目难度系数挺大，我们要发展，但先得要生存。”哈飞汽车销售有限公司一销售负责人说。

哈飞汽车在深圳建立生产基地，与其母公司中航科工在整合哈飞汽车与昌河汽车后的一条原则相悖：两家企业在投资方向上将进行统一协调，发挥各自资源和区位优势，避免重复投资、重复建设而引起的资源浪费及配置不合理的状况，以避免因新增投资的不合理而产生新的同业竞争。因此，哈飞汽车在深圳造

车，固然会有利于其市场份额的提升，但是这无形中又侵占了昌河汽车在南方的地盘。如果哈飞真心想造车，它所要解决的问题不仅在于如何防范重复投资及中高级市场竞争的风险，还将包括如何协调与昌河汽车的利益。

在比亚迪方面，其在深圳市龙岗区宝龙工业区100万平方米的土地上，先期开工的则是电池项目。“汽车生产项目正在规划之中，我们也希望尽快把车型拿过来，前期我们1000多亩的项目在西安，只有等20万的产能消化需要进一步扩张后才会具体考虑，像SUV、跑车等项目我们都有可能放到深圳来生产。”比亚迪汽车品牌经理王鹏表示。在宝龙工业区这块预留地上，除了一半用于电池项目生产外，还有部分土地已建成20多栋员工住宿楼。

区域产业发展之惑

6月21日，韩国现代与广汽集团签署协议，将共同投资12亿美元生产商用

6月21日 韩国现代与广汽集团签署协议 这是广汽继本田和丰田之后引来的又一发展迅猛的汽车巨头，广州汽车产业布局日臻完美。面对同区域广州未来持续发展势头，深圳切实感受到没有重工业支持的弱势

车，这是广汽继本田和丰田之后引来的又一发展迅猛的汽车巨头，广州汽车产业布局日臻完美。

面对同区域广州持续的发展势头，深圳切实感受到没有重工业支持的弱

势，因此在新发布的《深圳市产业导向目录(2005-2006年)征求意见稿》中，新增加了汽车整车及新型发动机开发制造、精细化工等产业项目。不过，放眼望去，深圳似乎已经找不到多少合适的汽车厂家了，深圳还可不可以再发展汽车产业？“国际主要汽车公司的布局基本完成，稍大一点的公司中，还没有动作的只有雷诺，但是雷诺的合作伙伴日产与东风早已有合作，因此，雷诺的生产基地也很可能随着东风走。”姚宏光表示。

华南理工大学汽车工程学院教授迟永滨认为，目前深圳发展汽车产业，主要的问题不是能不能上马，而是汽车在广东省的布局问题。“广东的汽车业集中在珠三角地区，比如东莞、顺德搞零部件，到了广州就是生产整车，当然也包括零部件，之前在花都又成立了一个汽车城。如果深圳再上马一个汽车项目，那应该怎么样？”

一个不争的事实是，深圳不具备整车生产配套能力，虽然在汽车电子方面有集群优势，但是在广义的零部件范畴，深圳不具有多大的优势。零部件配套对汽车整车生产企业的重要性，使得整体投资环境不是很突出的天津，依靠一家汽车厂家夏利10余年积累的零配件厂家配套资源，吸引丰田到天津投资。

尽管深圳只能吸引到二、三线品牌，而且是前景不很明朗的内资企业，但中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光则认为深圳具备发展汽车产业的条件，“首先，东风在深圳建了一批零部件基地，比亚迪、五洲龙在深圳建了汽车基地，哈飞也有在深圳建立汽车基地的计划，深圳具备这样的基础。其次，深圳面临着产业结构调整的问题。深圳每平方公里的产出是上海、甚至是苏州的三分之一到五分之一。深圳是一个外向型为主的经济块，表面上是高科技，主要是来料加工，处在产业链的劳务环节上，赚的是劳务费。从这点来看，深圳的产业结构是简单的扩张，土地没了也就没法扩张了，发展汽车产业等适度重型化的工业是必然选择。”

即使具备发展汽车产业的条件，但要与上海、长春、重庆、北京、天津甚至广州的汽车产业竞争，深圳必须寻找到自己独特的优势，建立在比亚迪、五洲龙等二、三线品牌基础上的优势。“搞整车实际上还是搞劳务，所以整车项目不要一味贪多，将目光放在零部件上更好一些。”贾新光表示，“不要一心只盯着整车，关键问题是产业链。汽车的产业链相当长，整车的生产只能占30%左右，另外7成都在其他的环节，这就是为什么我一再强调配套的原因，如果能做好另外7成，机会就很多，比如生产服务、人员培训、采购、运输、销售甚至二级服务，这些都是机会。关键的问题在于政府要打开思路，要看深圳在汽车这条长长的产业链中能做多长。”

车价与国际接轨——一个虚妄的神话

(上接 29 版)

此外，燃油品质也不同，所以，同一款发动机必须根据不同市场的要求做出相应的调整，在一些微妙之处使用不同的设计和零部件，这是要花钱的。一汽-大众的一位人士说，新的国产奥迪A6L轴距和车身都加长了，花了7个亿，这也是德国原型车所没有的一项“重要配置”，为用户提供了“更多的使用价值”。

还有，即使在国外，同一款车型在不同市场上的配置也有所不同，不存在统一的“国际市场配置”。曾林堂解释说，雷克萨斯的绝大多数车型都是在日本生产的。在日本，由于配件供应很方便，用户可以最大限度地根据自己的喜好选择配置；出口到美国，配件供应就不那么方便了，所以会根据美国用户的喜好把基本配置适当提高；欧洲用户又有另一类特殊需求，基本配置又和美国不同。所以，人们会看到，不同市场上同一款车型会有不同的价格。

与哪个市场接轨？

即使从各个角度看，对比车型的配置都完全相同了，还必须具备车型价格对等的“其他条件”，因为，配置不同仅仅是造成不同市场价格不同的多种因素之一，甚至不是其中最重要的因素。

关税税率的不同是造成同一商品在不同市场上价格不同的重要原因。这话没错。但人们还会看到，即使是在欧盟这个统一的、无关税壁垒的市场上，同一车型在不同国家市场上的价格不仅没有接轨，甚至还有着惊人的差距。

据欧盟2001年8月的统计，在欧洲大市场建立十多年后，欧盟及欧元区内汽车价格存在明显的差异。例如，一辆75匹马力的大众高尔夫轿车在德国的税前价为11899欧元，含税价为13802欧元，但在芬兰其税前价虽然只有8937欧元，而含税价则高达16904欧元。对德国车免关税的芬兰到底在高尔夫上加征了哪些苛捐杂税，竟能使其售价提高近一倍？

两年后，欧盟于2003年8月发表的同一份报告显示，同一品牌的汽车在欧

车价与国际接轨
无法实施的六大因素

1、同车不同款,区域需求差异导致的价格不同。

2、同款不同配,在国外,同一款车型在不同市场上的配置也不相同,不存在统一的“国际市场配置”。

3、消费习惯差异导致的厂商的市场策略不同。(如雷克萨斯GS430在美国售价相当于42469欧元,而在德国的“基价”为54200欧元,比美国市场高出27.6%)

4、各国关税税率的不同造成同一商品在不同市场价格不同。

5、无关税壁垒的市场上,同一车型在不同国家市场上的价格也没有接轨。(如在统一的欧盟内各国价格有着惊人的差异)

6、全球没有完全统一市场,与国际接轨只是一个神话。

盟各国间的销售价格仍相差悬殊，不过价格相差的平均幅度已由去年调查时的10.6%下降到8.6%。售价相差最为悬殊的汽车是意大利菲亚特公司生产的“SEICENTO”汽车，其在奥地利的售价比在西班牙的价格高出45.5%。

欧盟指责汽车厂家通过独家代理经销网控制汽车售价，但这显然只是问题的一个方面。欧盟各国关税以外其他税

费的不同，具体市场上竞争状况的不同，是造成这种结果的“其他条件”。

有人认为，欧洲市场是全球最大的汽车市场之一，也是海外最成熟、最开放的车市，其价格标准更具有代表性——既不存在明显的进出口贸易壁垒影响，也没有厂家倾销(如在美国)的因素；经过对众多全球发售代表车型的售价对比，欧洲售价也基本与日本、韩国、澳大利亚、新西兰等一些汽车普及国家的价格基本在同一水平上。

但由于单个市场之间的差异，在欧盟国家中(英国暂时除外)，到底哪个国家有资格作为国际市场车价的标杆，来让我们接轨呢？

于是有人建议，选择英国车价作为参照，因为英国是欧洲最大的汽车市场之一，而且目前所有国产车的原型都不是在英国生产，因此以英国汽车售价作为参照可以避开产地因素，使结果尽可能地公平客观。

但事实上，在对德国和英国市场上宝马5系和奥迪A6的8款车型的“基价”进行了对比后，笔者发现，英国的车价比德国还要高出10%左右，当然，也可能存在一些配置上的差别。拿这样的车价作为标杆，对降价心切的国人来说，恐难接受。

于是，一些媒体最喜欢拿美国的车价说事，因为那里的车价最低，比欧洲及其他主要市场低20%—30%。但问题并不那么简单。美国市场上车价之所以最低，除了加在汽车身上的关税及其他税费相对很低外，更重要的是那里的竞争激烈到了白热化程度，具有了过度竞争的特征：3年来，欧元对美元升值了35%，而欧洲厂家为保住市场份额，竟使用自己出口的汽车在美国市场上的美元价格基本保持不变，甚至还使用过降价、促销手段，换句话说，就是赔本赚吆喝。

经济推理中最常见的4大谬误之一是，在考察影响(比如汽车)价格变化的某一个变量时，不能保持“其他条件相同”。美国市场的汽车价格实际上是美国经济社会中所有相关因素或条件互动的结果。那么，在市场准入、竞争机制、消费者购买力、存贷款利率、税费、汽油价格、交通设施等等诸多影响车价的最主要因

素或条件上，我国与美国究竟有哪些共同之处，能够说是“其他条件相同”吗？

不说别的，仅仅汽车行业的市场准入门一项，我国就与美国根本不同。为了保护民族汽车工业，我国在整车合资企业的股比问题上坚持不动摇，对进口车和零部件的关税及非关税壁垒依然很高；为了防止汽车产业发展的散、乱、差局面出现，我国长期禁止民营企业进入整车生产行业，开放只是近两年的事……

在中美两国市场如此多的不同条件下，要求两国的车价实现接轨，到底是现实、理性的思考，还是一厢情愿的梦幻？

日本生产的雷克萨斯GS430在美国的制造商建议零售价为51500美元，相当于42469欧元（根据6月22日的汇率），而在德国的“基价”为54200欧元，比美国市场高出27.6%，德国人不傻，但不会因此而大骂日本厂家黑心；奇瑞东方之子在叙利亚卖出了3.7万美元的高价，约合30.6万元人民币，吉利豪情在马来西亚的定价可折合10万元人民币，都比国内市场的价格高出了一倍，叙利亚人和马来西亚人都不是冤大头，甘愿为中国民族汽车工业无私奉献；相反，在有的国家市场上，奇瑞的售价低于国内市场，也并非因为那里的消费者个个奸诈无比非要让你做亏本买卖不成。所有这些

些价格的不同，都是这些市场诸多的因素和条件不同的结果。

车价不是厂家说了算

国人痛恨汽车暴利和高价，把矛头指向厂家，似乎是因为厂家在中国市场上比在外国市场上更黑。其实，所有厂家，无论是国外的，还是国内的，无论是私有的，还是国有的，利润最大化都是其追逐的目标，只要有可能，就要牟取暴利。可以说，厂家利润最大化的追求，是影响产品价格所有因素中最稳定的因素，即使在某个阶段降价让利，或者亏本销售，也是为了保持市场份额，以便在未来实现盈利。关键的问题是一个国家的体制、政府的政策等等，是否给了厂家牟取暴利的机会，创造了相应的条件。

事实上，国内车价的过去及现状，正是中国自身具有的多种因素和条件与全球化等外来因素相互作用的结果。中国市场的特殊性既决定了以往的高车价以及现在的价格战，也可能决定日后中国车市竞争过度，车价趋向全球最低，这从来都不是厂家自己可以左右的。不同的是，以往厂家是要听政府的，现在还要听市场的。在全球市场没有完全统一之前，价格与国际接轨只能是一个神话。

Advertorial |

MPV 新三国演义

近年来国内MPV市场取得了长足进步。2004年销量首次突破10万大关，达到111097辆，同比增长为31.2%，比行业平均增长速度高出一倍。今年1-4月，MPV市场增长速度依然迅猛，累计销量上场10.2%，排在了轿车、SUV的前面。

应该说在中国整体车市竞争激烈的情况下，MPV市场反成了一块乐土。但舒适的环境会让人不思进取，长期把持高端MPV市场的上海通用别克GL8和广州本田奥德赛长期以来没有什么改进。不过这种情况随着去年7月东风悦达起亚嘉华的上市彻底发生了改变。凭借顶级的产品性能和无可比拟的性价比优势，起亚嘉华迅速掀起了一场“MPV

市场革命”，国内高端MPV市场也形

成了嘉华、奥德赛与GL8三足鼎立之势。

作为一款商务用车，起亚嘉华是目前国产MPV中内部空间最大的一款，其轴距甚至达到了2910mm，如此大气并兼具个性的外形满足了人们工作和生活的各方面需求。

为了能够更好地满足国内用户的需

要，东风悦达起亚将原型车2.5L V6的

发动机升级为3.5L V6，这使得嘉华无论

扭矩和功率都是三款MPV中最大的。而

GL8的3.0L V6发动机技术较老，这是

一款低转速发动机，它的低速扭矩充足，

且输出平稳，只是爆发力不够。嘉华的最

大功率为140kw/5500rpm，最大扭矩达到

汽车合资企业利润下滑的奥秘

■晨风/文

当中国90%的汽车品牌都为合资企业生产之时，当引进车型在中国市场百花齐放、产销量持续增长之时，中国汽车行业的利润却在下降，成为“增产不增收”的典型。

商务部统计，去年汽车行业5857家企业中，亏损企业由上年的872家增加到1020家，增加了16.97%，亏损企业占全行业的17.42%，比上年同期增加0.46%。这一千多家企业的亏损额为64.72亿元，比上年增长1/4，增加的亏损额达12.94亿元。在去年产销增加而利润锐减之后，今年利润继续走低，前半年过去了，全国重点汽车企业中竟然有1/3上了亏损名单。

享受种种国家优惠政策，市场占有率逐步提高，合资企业为何还亏损？最重要的原因就是：零部件采购成本太高，简单一算就明白——高成本低利润是避税的最好方式。别瞧合资车卖得越来越便宜，配套零部件价格却居高不下，人家不指着整车赚钱，在零部件采购这个关口上外方就把钱赚足了。

具体操作如下：外方利用中方的技术弱点形成强势话语权，牢牢把持住配套采购权。特别是近几年后进入中国市场的日韩企业，外方一般都是合资初始就要求“原始供应原则”，跟进一批外方原班配套企业，配套体系几乎全封闭，中国民族零部件企业几乎全部被排除在外。外方从本国或者跟进的本土化零部件企业采购零部件，价格远远高于国内企业生产的同等产品，有的甚至高出十几倍甚至几十倍，整车成本自然大大提高。合资公司利润大缩水，零部件采购上赚的钱装自己兜里。在信息不对称、话语权缺失的情况下，合资企业中基本无法控制配套采购成本。

资料统计，2004年汽车关键件和零配件的进口增幅都远高于汽车整车进口增幅。其中汽车关键件进口36.89亿美元，增长23.3%；汽车零配件进口72.37亿美元，增长16.6%。以价格转移方式转移利润，“合法”地避税是汽车合资公司的共同手法。因此跨国公司无论如何在中国搞本土化，关键零部件的关键技术一定要留在本国研发和生产，因为这才是财富之源。目前在中国崛起的零配件本土热中，照样是合资企业外方得利益大头，其获利法也非常简捷：由合资进而独资再利用技术强势吞掉中方企业。眼下合资企业建发动机厂热中，几乎全是外方说了算，其股比也多是外方占多数。例如大众一汽发动机有限公司的大众股比就达60%。零配件本土化也是避税的安全体面之方。

在我国发动机等零配件领域，国家还没有相应的投资限制，外方捷足先登就能轻而易举地把中国汽车零件企业排除在竞争之外。在技术壁垒下，挤进整车配套体系对中国零部件企业来说比登天还难，人家握着技术证权，随便一个理由就可以抬高配套门槛，合资公司采购的零部件甚至要求必须由外方本国的设备制造。据统计，目前我国关键汽车配件制造企业已有90%为外国公司把持。

中国汽车零配件行业失去了市场，也就被剥夺了成长的机会。“以市场换技术”这个口号，对中国汽车零配件行业来说来有点苦涩，许多企业的真实感受是：技术与市场的双排斥。

《2005年跨国公司在中国报告》数据显示，中国的国民总收入并没有与国民生产总值同步发展，前者与后者的差额越来越大，已达到年1000亿元人民币，这说明合资投资创造的效益相当部分没有成为中国的财富，而是流向了国外。税务总局数据显示，跨国公司每年在我国缴税达300亿元人民币以上，其中“以价格转移”实现的避税额占避税总额的60%。

以利润转移方式造成的合资企业亏损，中方合资者亏不亏？从个人利益来说，他们不亏。无论企业效益如何，合资企业的中方上层收入都会远远高于同行，而且他们的位置几乎完全是上级任命，与合资公司没有个人资产关系，所以他们往往缺少动力去争取话语权。富了个人和外方公司，穷了国家和企业下层职工，合资企业亏损结果往往如此。

在看到汽车业引资热的积极作用的同时，也应该看到高成本的合资汽车企业损失了大量国家税收、毁坏了中国汽车业可持续发展基础、增加了对国外技术的严重依赖性等不良趋势。如何堵住合资企业的避税之风，让国家成为汽车合资企业的最大受益者，靠国家政策引导比靠合资企业提高觉悟重要得多——毕竟，经济战略是不流血的战争。

291Nm/3500rpm，这比GL8分别高出了14kw和35Nm，仅仅这两个差值已经超过了半辆奥拓的动力。此外，嘉华的中央处理控制系统会自动对变速时间进行调控，令动力输出达到最优化。嘉华的最高时速可达到202公里/小时，超过GL834公里/小时。

在安全性方面，嘉华得到了世界公认：连续4年获得美国高速公路安全协会(NHTSA)4方位冲撞测试满分的“五星”安全认证，这足以证明其超凡实力；别克GL8在被动安全性上也有不错表现。而新奥德赛(Odyssey)则拥有丰富的安全防护装置，其所拥有G-CON技术，实现了相当可靠的碰撞安全性能。

随着MPV市场竞争的不断加剧，高端MPV市场三国演义还将继续进行下去，三家博弈，何去何从，让我们共同期待！

AUTOMOBILE

汽车

奇瑞孕育绿色种子

■本报实习记者 夏雨 综合报道

6月16日,奇瑞汽车工程研究院正式成为国家科技部“国家节能环保汽车工程技术研究中心”基地。这是首个由中国国家科技部归口管理的汽车工程技术研究中心。

在奇瑞公司高层的眼里,这次落户绝不像其低调的揭牌仪式那样平淡。“在我们看来,这个工程技术研究中心落户奇瑞,就等于为中国汽车行业播下了一颗绿色的种子。”奇瑞汽车销售有限公司副总经理秦力洪这样告诉记者。

事关国家能源战略安全

毫无疑问,节能与环保,已经成为世界汽车界正在面对的首要问题。

“到2020年,我国汽车保有量有望达到1.3亿辆,届时年石油需求将达到4.5亿吨,这显然将危及国家石油战略安全。另外,目前我国汽车汽油消耗占整个汽油消费量的75.5%,每辆车平均每年消耗汽油高达2.28吨,而日本只有1.1吨。因此,我国必须于较短时间内在汽车的节能与环保上取得重大突破,才能保证汽车产业的正常发展以及全国百姓过上‘有车’的生活。”同济大学校长万钢教授告诉记者,能源与环保已经成为汽车工业发展的主要制约瓶颈。

目前,世界各国都在大力推广节能环保车;美国计划2006年在全国覆盖销售采用直喷式柴油机的汽车;而丰田汽车会在一年时间里为其轿车全部配置VVT-i发动机;戴-克、通用都已开发出了自己的混合动力车,在最高阶段的燃料电池车方面,日本也计划在2020年达到500万辆的销售规模。

奇瑞汽车工程研究院副院长辛军告诉记者,“有了‘国家节能环保汽车工程技术研究中心’,这些项目的完成都将受到良性的影响。”

据记者了解,节能环保汽车研究已经被列入国家中长期科技规划的重大专项课题,此次争夺“国家节能环保汽车工程技术研究中心”项目的国内汽车企业有很多家,而最后奇瑞能够脱颖而出,与其在节能环保方面的积极态度不无关系。

奇瑞公司副总经理周必仁接受记者采访时表示,奇瑞汽车公司从2003年起就开始推进节能、环保汽车研究,目前公司已经承担了多个国家863科技攻关计划项目。奇瑞计划于2006年推出节油7%-10%的混合动力轿车,在2007年推出节油32%的混合动力轿车,并争取在2010年之前将百公里油耗3升的节能环保汽车推向产业化。

转变模式提高应用转化率

节能与环保的问题我们终究不能回避,但另一个更加不能回避的问题是,国家在相关领域投入大量人财物力进行科技研发之后,怎样才能将其成果转化到现实的应用上去?

以往我国大部分的科研项目力量都集中在高校和院所,但从实际情况看,这一模式的效果显然并不理想。

清华大学经济管理学院吴贵生教授告诉记者,是否具有良好的自主创新和科技转化能力,是发展中国家追赶发达国家的关键。而目前我国科技转化的情况不容乐观。尽管近几年我国经济高速发展,但其中科技进步贡献率却只有30%左右,与发达国家高达60%-80%的比例有较大差距;我国每年科技成果转化率为15%左右,专利实施率不到10%,而发达国家一般都在70%-80%左右。

南京师范大学党委书记沈健则对记者表示说,就南师大而言,每年有100项左右科研项目被正式授权,但由于高校科技项目中那些学科性较强、市场效益不很显著的项目往往“赋闲在家”,能够得到转化的差不多仅占三成。

高校院所科技成果转化效率如此之低,与市场需求脱节、缺乏资金被专家们认为是两大原因,而如果企业介入到科研项目中来,其效果将会大大不同。

在世界范围内,汽车技术的进步始终与企业的推动难脱关系。各个巨头在研发上都投入了巨额资金,有的甚至超过销售额的一半。大众汽车光在中国的研发人员就接近1万人,而通用、福特等厂商每年的研发费用高达50亿至60亿美元。在节能环保领域,戴-克集团每天用于研发的费用高达1500万欧元,每年接近60亿欧元。

在中国,“国家节能环保汽车工程技术研究中心”落户奇瑞,很难说不是科技部在尝试一个新的模式,而这个模式的目的是通过企业的优势促使科研成果更有效率地向应用领域转化。

这是一个不能再拖延的问题,在以往的领域,中国的汽车技术已经大大落后于欧美和日韩,但是在节能环保汽车技术方面,中外几无差距,如果此时不抓住机会向应用转化,将来再度受制于人则悔之晚矣。“在节能环保汽车的研究和商业化上,由于国内和国外在时间的接近性上比较强,目前中国各项指标并未落后。”万钢教授这样对记者表示。



■本报记者 罗健/摄

加价 涨价 降价 随时都有可能变化

■本报记者 王秋凤 北京报道

2005年的汽车市场在4月底还出现涨价、排队、加价购车的繁荣景象,一进入6月便又销量下滑,大面积车型开始降价,甚至包括一度紧俏需要排队购车的车型。半年内,汽车市场由冷到热,由热又转冷,变脸速度之快令人捉摸不透。

车价又可以“商量”了

22日,亚运村汽车交易市场里寥寥无几的看车者夹杂在成群的拼缝中,39度的高温并没有浇灭拼缝们的热情,“依兰特优惠六千,千里马优惠两千,远舰优惠八千……都有现车……”降价声喊成一片。这景象让记者又想到了去年亚市的景象,与一个多月前加价购车的势头更是天壤之别。

“5月份是个很平静的月份,也是没新闻和没有什么令人鼓舞的消息的一个月。”亚市商务信息部副部长且小刚在亚市6月份的信息发布会上说道,“大家都在横向观望同行的动作,纵向审视市场的整体趋势变化。小心谨慎、大气不出,小步前进或原地踏步是普遍的态度。”进入6月份,在各方利益的驱动下,很多经销商又按捺不住了。于是,一度沉下水面的降价问题,再度浮出水面。

记者致电多个降价车型的厂家,厂家均表示近期没有降价的政策,并一致表示要稳定价格。然而,当记者致电各品牌4S店的时候,虽然都指出没有降价的条文,但最后基本能够得到市场上的价格。“我们最近没有降价,你要买车

就来店里吧,很多可以商量,绝对不会让你失望的。”一位千里马4S店的销售人员告诉记者,在记者的再三追问下开始还对价格遮遮掩掩的销售人员最后痛快地告诉记者,给到市场寻来的价格是没有问题的,同时还能赠送一些装饰。

一度热销的依兰特这次也在降价的范围内,依兰特1.8自动豪华型目前的报价是15.18万,但经销商表示14.7万元左右就能够拿到车。当记者问到这款车前一段时间还排队购车,现在为何能有优惠的时候,销售人员说了一句颇有见地的话——“价格控制市场”。

看来,进入2005年,经销商们变得聪明了,很多汽车销售的策略都用上了。降价自然不用说,就在4月底,凯越、依兰特、东风标志307更是齐齐的“缺货”,那时可着实让消费者急了一把。更有人指责,这是厂家的饥饿疗法。现在,前一段时间的“货源控制市场”改为“价格控制市场”了。其实,无论是降价还是“缺货”,最终目的还是要多卖车。结果显示似乎消费者还是买账的,尤其是对不降价排队买车。曾经一个北京现代4S店的销售人员告诉记者,当时排队买车的人天天都有,越说没有,越要订车。

另外,在这期间,网上报道长安铃木雨燕降价的消息格外引人注目,“我们专门调查了,网上雨燕降价的消息是假的,是一家中介公司报的假消息。雨燕刚上市,而且一直卖得很好,不排队订车就已经很不错,怎么会降价。”记者

刚问到降价的问题,一位长安铃木4S店的销售人员便非常气愤地说。

“不排除有这种可能,现在的汽车市场非常脆弱,一点消息都会让平静的车市泛起涟漪,去年的降价已经让厂商们大伤元气。”一位业内人士告诉记者,甚至他笑着说,“现在的汽车市场最害怕的就是记者关于汽车降价的报道,因为降价最能刺激消费者格外敏感的神经。”

在谈到影响近期汽车市场变化因素的时候,亚运村汽车交易市场的总经理苏晖再次提到了去年他曾经多次提到的“汽车价格迷谱”,“前一段时间,价格的相对稳定是4月、5月汽车销量上升、价格上扬的原因之一。然而随着一部分车型的降价,消费者开始迷茫,又是降价、又是涨价的,车价到底有没有谱?另外,最近一直关注的欧Ⅲ排放标准也加大了消费者持币待购的心理,很多消费者不是十分了解,总怕购车之后不能用。”

另外,中国汽车工业咨询委员会首席分析师贾新光认为,“按照惯例,现在的汽车销售进入淡季,想涨价都没有办法,今后的市场状况还很难说清。目前的降价也是正常的,但不会像去年大面积、高频率地降价。”同时,他笑着告诉记者,“中国汽车市场走到现在,再不会像原来那样一成不变,在汽车价格日新月异的今天,汽车市场状况的变化速度也会越来越快,消费者应该已经有足够的心理承受能力,加价、涨价、降价大戏

随时都可能上演。”

涨价为了升级 升级亦即降价

在2004年5月我国车市驶入持续低迷轨道之后,家用轿车市场可谓“跌跌不休”,降价之声此起彼伏。但是,05年,随着市场出现多少有些回暖的迹象,加上一些厂商的自我调整,例如产能的缩小,家用轿车终于从没完没了的降价漩涡中脱身而出。一些家用轿车甚至供不应求,开始提价,而久违的加价现象也开始现身。当然,出于对市场和消费者的深入了解和判断,更多的家用轿车厂商采取的是升级策略:增加配置,价格持平。这实际上是给予消费者以更多实惠,让车市在关键时期获得转型的新动力。

从近期来看,升级的家用车,不仅包括传统车型,如捷达、富康等,爱丽舍、宝来、凯越、依兰特也加入了升级阵营。

早在去年底,上海通用就向市场推出统一升级改款后的2005款别克凯越。这次改款包括进行技术改造,增加功能配置等方面,涉及1.8L和1.6L别克凯越全车型。这些微调改进包括新增的后行李箱开启警告显示和电动升降窗按键夜光照明显示。

05款爱丽舍在升级时增加了紧急制动助力功能,改善了制动效果。在外观设计上,也做了大胆改进,全部换装了过去只用于VTS运动车型上的水晶外观造型后组合尾灯。此外,针对中国用户对轿车内饰的喜爱和偏好,05款爱丽舍的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。

05款宝来1.6标准型升级或增加的配置包括:废气利用泵、单碟CD、真皮方向盘、防盗天线等。

从以上厂商升级的配置来看,不仅涉及到如发动机的改进和安全系统的加强,也包括内饰等一些舒适性配置。其中,总的趋势是,05款新车型在注重安全的基础上,外观更漂亮,内饰更讲究。

前段时间多数车因减产缺货造成价格坚挺,而进入6月后,所有厂家基本调整完毕,开始开足马力生产,市场势必供过于求,库存压力一上来,车价自然向下走。聪明的厂家把握好个中力度、时机,可于涨跌之中,利用消费心理获取销量与利润的双增长。

例如北京现代,与大多数厂家在去年底和今年初踏着时间准点儿推出05款不同,北京现代在年中车市有些回暖之后,甚至依兰特供不应求之际,突然停产以改造产能,造成5月份市场的极度饥饿,紧接着于6月下旬推出升级版依兰特和索纳塔,而价格不变,无论缺货缺货盛都给人以足够的购买理由。

此次升级,依兰特增加了一些舒适性与人机化配置。有趣的是,与爱丽舍相反,在内饰方面,北京现代称,为了避免车内面板反射强光、影响驾驶,将旗下6款依兰特车型的内饰颜色由原来的浅色换成了深色;并增加了音响遥控装置及电动折叠后视镜等只有在高级车中才有的豪华配置。

任何市场的变化和厂商的风吹草动,说到底,依然是客户需求和供求关系在驱动。由市场短暂地止跌回升到继续平稳降价的变化中,可以看到,今后的车价会像彩电、PC等电子产品一样,价格平稳地向价值回归,更多的价值竞争将在未来展开。

简讯

大众上海变速器厂质量与成本控制在集团内出类拔萃

6月17日,大众汽车集团质量管理总监施林先生专程从德国赶到上海,将2005年度“质量管理卓越奖”授予了大众汽车变速器(上海)有限公司总经理陆林奎。该奖是大众汽车集团每年度对其所属企业在生产和管理方面取得优异成绩的最高嘉奖,评选范围是大众汽车集团遍布世界各地的所有19家企业。据陆林奎介绍,该变速器厂目前产能18万套手动变速器,去年产量7万台,主要为一汽-大众与上海大众的大众品牌车型配套。(韩彦)

宝马旗舰新7系推出

6月21日,最新改款的宝马7系在北京隆重推出。宝马宣称,新7系代表了一种全新的生活理念。宝马旗舰系列的新车型装备了多款新型高性能发动机,加上外观和车内设计的精心修饰,将继续成为高性能豪华轿车中的领跑者。

基于过去在中国市场的销售佳绩,新7系的推出将进一步巩固宝马在本级别中的领先地位,并进一步增强宝马品牌的影响力。2004年,中国已经成为宝马7系在全球继美国和德国之后的第三大市场。(雷梓)

奇瑞“爱车训练营”开营在即

7月2日至7月9日,奇瑞汽车公司将联合腾远4S店举办主题为“爱车训练营”的培训活动。本次活动将全面介绍汽车的日常保养、维修常识,同时,参与培训的车主通过学习还将分组展开技术大比武,优胜团队将获得奇瑞送出的惊喜大奖。

这次维修训练营的培训内容主要分为“汽车基本结构”、“基本保养维护知识”和“常见故障分析”三大部分,共涉及10多个专题。分别针对汽车的基本构造、日常维护保养常识、各种复杂路况的驾驶技巧、常规故障应急处理等多方面进行培训。(雷梓)

一汽-大众公布奥迪6款车型全新价格和详细装备表

一汽-大众近日正式公布了全新奥迪A6L 24和A6L 30共6款车型的价格和详细装备表。其中A6L 24三款车型的厂家指导价格区间为462200-570200元;A6L 30三款车型的价格区间为561800-649600元。这6款车型将于本月22日正式上市销售。(韩彦)

欧洲EUROGATE物流集团来华推动中欧港口贸易

由董事长Schiffer先生率团正在中国巡访的欧洲最大集装箱货运物流集团EUROGATE近日表示希望通过进一步深化与中国企业的全面合作,进而推动中国与欧洲港口贸易的发展。

截至2004年,EUROGATE已经发展成为拥有1150万标准集装箱货物吞吐量的欧洲货运市场的主导企业。多年以来,凭借其为集装箱转运及铁路运输而设立的9个远洋运输货港的庞大运输网络,EUROGATE集团已经成为中国的海运公司和货运代理商进军欧洲市场的重要合作伙伴。此次来华的代表团将访问北京、天津、上海、深圳及香港等重要城市,与政府官员和业内人士共同商讨继续推动中欧港口贸易。(于茜)

发现生活价值

欢快的女儿对我的信赖,正如我对福美来的信赖。

福美来,可靠的品质让我的有车生活无忧无虑;

良好的性价比和经济的使用成本让我的生活轻松快乐。生活中,我需要这样值得信赖的伙伴!

福美来1.6新动力系列. 更多提升. 更多可靠!

马自达原装1.6ZM发动机,配备VICS可变惯性进气系统及ECU发动机防盗系统。

全新动感镭射尾灯

1.6智慧型四前速自动变速器

福美来1.6新动力系列

1.6MT舒适型 11.36万	1.6AT舒适型 12.76万
1.6MT豪华型 12.86万	1.6AT豪华型 13.86万

★中国质量协会04年度报告:中级轿车使用经济性和品牌忠诚度第一名

★获评2004“中国理想家用轿车”

★每年两次大规模贴心关怀服务

★60%的新车车主来自老车主推荐

★三年18万用户一致的认可肯致

网址:www.hnmazda.com 服务咨询热线:800-876-8999 0898-66820222

责编 雷梓 E-mail:leizi810@163.com 美编 刘会芹

德隆遗产湘火炬：重组重卡的机会



德隆倒塌后的湘火炬将会落入谁的囊中？

Emepic/供图

编者按

最近一段时间,围绕重卡和零配件企业湘火炬的重组,汽车业掀起了轩然大波,这是德隆最优质的一块资产。它一直在通过产业收购整合着手中的汽车产业,却过于追求“最小成本实现控股”,存在与德隆同样的问题——短融长贷,为公司带来巨大的财务风险。就在离胜利很近的地方,湘火炬背后的德隆却轰然倒塌,留给国内汽车业巨头们一个可以展开无限联想的残局。据悉,目前有意重组湘火炬的潜在新股东已超过 20 名,那么它们相中的究竟是一个什么样的企业呢?请看本报独家分析报告——

■光大证券研究所 赵雪桂

湘火炬投资价值分析

湘火炬(000549.SZ)是为数不多的股价在 3 元左右的具有配股权的公司。2001—2004 年,公司净资产收益率分别为 6.91%、11.49%、16.95%、12.11%。近百亿元的资产规模,较低的控股成本(以净资产为基础适当上浮。注:2005 年 1 季度公司每股净资产为 1.68 元/股)以及配股权是对实力股东的巨大吸引。

控制了公司,就意味着控制了中国盈利能力最高的重卡整车及零部件资产。公司持股 51%的陕汽、陕西法士特盈利丰厚,尤其是后者的盈利能力远超过 2004 年香港市场最受追捧的国企股——潍柴动力(02338.HK)。

湘火炬估值将随重卡股零部件股估值的提高而上升。由于历史原因,中国重汽集团一分为三(山东重汽——中国重汽(000951.SZ)的大股东、陕西重汽、重庆红岩),重卡零部件资源为社会共享。斯太尔平台的风行,更是促使重卡产业链利润快速向零部件集中——发动机的代表是潍柴动力、变速箱的代表是陕西法士特,P 型

喷油嘴的代表是老无锡欧亚(现在的博世柴油)。目前市场已给予上述公司逼近甚至超出 15X 的 PE,享受到汽车行业高于平均水平的估值。我们认为,经过重组后,湘火炬可能享受到上述估值溢价。

公司重组曙光初现,将以“股权+债权”的形式进行。德隆系(公司一、三、四大股东)的股权将转让给新股东;德隆系资金占用 40109.2 万元(处置底价为 32000 万元)将以债权置换的方式转让给同一名新股东。预计新的大股东将在竞标中产生。我们获悉,目前有意重组湘火炬的潜在新股东超过 20 名,新股东将以竞标形式胜出。

投资风险逐步消除,投资价值凸现。上述重组方式将部分消除公司重组过程的不确定性,从而减少公司的投资风险。这将有效规避“单纯股权重组”在股权拍卖价很高时,也未必将德隆相关资金占用款归还上述公司”的尴尬问题,是一种更灵活的重组处理方式。我们认为,在其重组不确定性逐渐消除中,投资价值将逐步浮出水面。

风险分析

重组风险 湘火炬五类利益主体间的博弈错综复杂,甚至可能需要国务院特批重组方案。在我们看来,重组风险主要集中在:原

德隆持有的 2 亿多湘火炬股权、湘火炬持有的 4 亿多债权变卖价值过低。但从湘火炬投标者的反馈看,我们认为,如果股权、债权一揽子拍卖顺利,上述风险相对有限。

经营风险

短融长贷财务费用压力大。从公司的历史投资记录看,公司过于追求“最小成本实现控股”,并存在与德隆同样突出的问题——短融长贷。这造成了公司巨大的财务压力。

陕西法士特、陕西重汽股比被摊薄风险。我们担心,虽变卖众多资产,湘火炬的现金流依然不能满足法士特、陕汽后续在投资以及可能的增资,因此湘火炬对上述两公司的股比有摊薄风险。

表外资产——广赢信和上海同岳处置损失超过预期。湘火炬为前者提供了 9000 万元担保,上海同岳开出的部分商业承兑汇票未能收回。公司认为上述资产处置损失在千万元以下。

坏账准备比例偏低,有上升要求。公司 1 年以内的应收款项为 1%,偏低。

重组方案分析

涉及五方利益主体。德隆的债权人、湘火炬的债权人、华融、湘火炬的高层、拟入主湘火炬的新大股东五方利益交织,错综复杂。

华融的角色:过客。我们预计,华融在重组中的五大动作是:消除德隆影响,尽可能降低国有资产及债权人损失;协调湘火炬银行债权人,防止银行逼贷;变卖湘火炬非主业性资产,收缩公司投资规模;处置德隆持有的湘火炬股权;为湘火炬引入大股东。

公司重组将以“股权+债权”的形式进行。2004 年公司中报披露的重组方案是:“在株洲市人民政府和相关部门的大力支持下,已冻结新疆德隆持有本公司的股权,并将积极推进股权重组。所得转让款在扣除质押贷款金额后的余额将用于偿还新疆德隆占用本公司的资金。”

2004 年公司年报披露的重组方案变化为:“由于本公司已会同上海生生和广盈信冻结了新疆德隆、陕西众科源和广州市创宝等持有本公司的股权,同时中国华融资产管理公司正着手推进本公司股权重组工作,拟将应收控股股东及关联企业的债权和股权转让同时进行,故本公司董事会决定对上述德隆债权 30109.2 万元暂不计提坏账准备。”

我们认为,半年间,公司重组方案发生了重要的变化:从单纯的“股权重组”变为“股权+债权”重组。预计“股权+债权”重

组方案的具体内容是:德隆系(公司一、三、四大股东)的股权将转让给新股东;德隆系资金占用 40109.2 万元(处置底价为 32000 万元)将以债权置换的方式转让给同一名新股东。

预计新的大股东将在竞标中产生。我们获悉,有意参加湘火炬股权、债权的竞标的公司超过 20 家,新股东将在上述公司中产出。毫无疑问,一汽、东风、中国重汽、万向、潍柴动力、江西长力、宇通客车将是相当具有实力的竞标者。

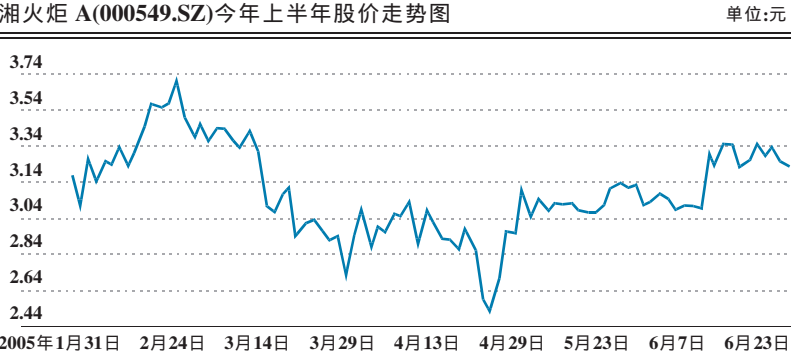
上述重组方式将部分消除公司重组过程的不确定性,从而减少公司的投资风险。我们注意到,德隆(第一大股东)共持有公司 20520 万股,其中 20494 万股因向银行申请贷款已被德隆质押。同时,因德隆与本公司的借款纠纷,德隆所持有的本公司 20520 万股股权被株洲市中级人民法院冻结。湘火炬能否作为德隆股权被拍卖后的第二受偿人,存在一定的法律障碍,涉及到复杂的德隆债权人协调问题。我们认为,新的“股权+债权”的重组方式,将有效规避“单纯股权重组”在股权拍卖价很高时,也未必将德隆相关资金占用款

归还上述公司”的尴尬问题,是一种更灵活的重组处理方式;保证了湘火炬的利益,有利于新进入大股东标购的积极性,有利于湘火炬重组的顺利进行。

如果重组顺利公司无需《债权委托处置协议》中“公司对德隆债权”中的“30109.2 万元”提取任何准备,已提取的相关国债理财减值准备有较大冲回可能。5 月 23 日,公司与华融资产管理公司(简称“华融”)签署《债权委托处置协议》。内容为:委托华融处置“公司对德隆债权”,债权金额涉及 40109.2 万元(附表中一、二项合计,并扣除 2003 年德隆系股东应享分红),包括德隆系对公司 30109.2 万元欠款,以及德隆下属企业——德恒证券挪用的公司 1 亿元国债资金;所托管债权处置底价为 32000 万元。我们预计,如果公司相关债权拍卖价值超过 3.2 亿元,公司无需对 2004 年报遗留问题——30109.2 万元欠款提取任何准备,但需补提 3000 万国债理财减值准备;如果公司相关债权拍卖价值超过 4.2 亿元,公司 2004 年报提取的 5000 万国债理财减值准备有较大冲回可能。

德隆对湘火炬的资金占用(万元)				
性质	金额	提取准备比例	提取准备金额	
一、往来资金占用	30400			
通过上海西域实业等占用本公司控股子公司株洲湘火炬	11000	0%	0	
汽车电器的资金				
控股子公司株洲湘火炬汽车电器有限公司大额存单	19400	0%	0	
质押贷款				
二、国债理财(德恒证券挪用)	10000	50%	5000	
三、其他	8875		5964	
对金新信托投资股份有限公司挪用的新疆机械设备进出	2768	50%	1384	
口的委托理财				
新世纪金融租赁有限公司的股权投资(长期投资)	6107	75%	4580	
四、合计	49275		10964	

资料来源:公司资料,光大证券研究所



同构思、同创新,未来生活同播种。

巴斯夫秉承创新推动公司价值的信念,始终高度重视科研的投入和发展。巴斯夫在全球聘用了约七千五百名科研人员,与世界各地的科研机构共同开展约一千一百个科研项目,以科研提升生活质量。巴斯夫一九九七年在中国创立中德研究发展基金,过去七年已支持开展了约四十个重大科研项目,更为超过八百名大学生提供奖学金。巴斯夫愿意一如既往地,以新构思,新创意,与中国科研人员携手共创璀璨未来,为未来生活播种创新种子。

业务范围 农用产品与营养品 化学品 特性化学品 塑料 石油与天然气

www.basf.com.cn

BASF

The Chemical Company

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

网址: www.dongpeng.com



责编 吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编 姜坤瑛

Home&House

经济观察报
The Economic Observer

33
蓝筹地产

2005年6月27日

旧房售卖之惑

■本报记者 丁凯 北京报道

下岗工人老田想卖掉旧房。他还记得在岗的时候,单位说要把房子卖给个人。于是他和全家勒紧腰带,准备付给单位30000元房款。尽管日子有些紧了,他还是很高兴,自己多年的工龄终于派上了用场,虽然30000这个数字不小,但已经便宜了不少。从那时起,他记得每个月工资中都要扣除一部分房款。“32万。”如今,中介公司派来的估价人员给他开出这个数字,老田一下子不安起来,那是不是说,我有了29万的收入?如果按照20%上税,这就是58000元。

北京部分城区对于二手房买卖过程中的溢价部分,终于开征20%的个人所得税了。虽然只是严格执行2003年的政策,虽然老百姓也清楚,税务部门这么做是为了配合国家政策,打击炒房,可是老田说,他真的没有炒房。

二手房市场最近的一次税政变动,让二手房买卖中,税收的公平问题突然出现在人们的视野。“这一税目的征收直接关系到老百姓切身利益,因此必须明确投资或者投机性质的买卖与百姓正常的市场交易之间的差异。不仅要有政策界限,更主要是有操作和措施上的界限。”中央财经大学财政与公共管理学院副院长刘桓教授说道,“税务部门的意图是值得肯定的。但是由于多个方面欠缺基础,在实际推行中必须非常谨慎,否则有可能适得其反。

链接

百度一下(www.baidu.com)“二手房买卖”相关网页452000篇。业内人士认为,新政出台的种种条款,大部分是针对二手房市场的,二级市场购房如此多的税费与制约,必定会使消费者对二手房产生失望,部分二级市场的客户转向一级市场。

税收原本是利益均衡分配的杠杆,在这个过程中,不同的人有得有失。但是对于政策执行之后,究竟谁得谁失,要慎重研究和考虑。”

萎缩

就我爱我家北京公司总经理要嘉佳了解,“目前对于二手房买卖,北京市东城区、朝阳区和海淀区已经开始征收20%的个人所得税,但是实际情况不太一样。由于是区里的诸多税务所来负责征收,各个所之间的口径是不同的,因此实际上有的免征,有的连二手房过户的手续都停止办理了。而据我了解,截至周一(6月20日),还没有出现一个缴纳这一所得税的案例。”

由于房地产产品总价数额巨大,这笔税金计算起来,恐怕谁都不能轻松面对。按照北京地税局2003年出台的《关于个人出售住房征收个人所得税有关问题的通知》规定,其计算方式是:“个人出售已购公有住房,其应纳税所得额为个人出售已购公有住房的售房款,减去住房面积的经济适用住房价款、向财政或原产权单位缴纳的所得收益以及税法规定的合理费用后的余额。”

对于“经济适用住房价款”这一确定买卖过程中溢价收入的关键数据,则简单地表述为:“目前暂按每建筑平方米4000元掌握。”按照这种计算方式,陈先生想卖掉北京东三环团结湖附近的一套建筑面积57.83平米的住房,仅售房所得税一项,就需要缴纳27758.4元税款。

陈先生的这套已购房2002年底进行了精装修,因为工作调动,现在打算附带全套家具家电出售,经中介机构估价,单价可定在6400元/平米,这样看来,他的“溢价”所得就应该是(6400-4000)×57.83,而陈先生觉得自己已吃亏了,因为“毕竟房子是装修了,而又带有家具家电,才会卖到这个价钱”。

出于对大额税金的顾虑,北京市场上不少二手房卖主已经向中介机构提出“撤

单”。要嘉佳和北京中大恒基房地产经纪有限公司企划总监王九天向记者证实,出于这种顾虑,他们有相当数量的客户已经决定暂不出售手中的住房。

“这一个人所得税的征收肯定会使二手房交易量大幅萎缩。就我了解的情况,目前交易量下滑十分明显,北京市门市数量在5-20之间的中小型中介公司已经下滑到原来的50%以下,而未来两个月,中大恒基的交易量预计将比此前下滑30%。”王九天说。要嘉佳则含蓄地表示:“这一税收政策将使原本已经非常‘冷静’的北京二手房市场变得更冷。”

缘起

对于这一政策,王九天产生了疑问:“二手房买卖营业税的征收应该是具有针对性的,但是个人所得税的征收呢?”刘桓认为:“这个政策目的很清楚,是为了打击炒房。但是打蛇要打七寸,现在应该研究的就是炒作房地产和正常买卖的区别在哪儿。”

实际上,这一政策决不是



“受命于危难之间”。并非是由于要对炒房进行突然打击,而缺乏前期准备工作,追溯起来,它有着11年的准备周期。

根据刘桓的介绍,二手房买卖个人所得税并不是新的税种。我国1994年的税制中规定的个人所得税有11种,其中有一个税目是财产转让所得。财产转让又包含两种,其一是股市里面炒股的价差,即所谓资本利得;其二是不动产转让的价差。我国对于后者进行了征收,“由于税法中有这一条,因此现在对二手房买卖中溢价部分征收个人所得税是有充分的法律依据的。”刘桓说道。

但刘桓指出,由于多年来,存在于多个层面的制度欠缺,使得这一税目的征收步履维艰。“目前我国没有物权法,没有财产保护法,而严格说起来我们征收这一税目是和财产保护法相关的。我认为这是其中的一点矛盾,这也是目前房产税面临的问题。”

更为重要的欠缺,存在于实际征收的操作层面。“为什么这么多年这一税目名存实亡,并没有实际开征,关键就是因为卖讲得清楚,而成本并不那么容易说清。这使得确定卖价很容易,但是确定实际所得很难。”

(下转34版)

REAL ESTATE OF THE MIRROR IMAGE

镜像·不动产



置业长安街, 凌越全成品

——创造省心、省力、省时豪宅置业新模式

长安街·轻松豪宅A计划

A级电器	飞利浦42英寸高清等离子电视、特灵/约克分户式中央空调、西门子洗衣机、伊莱克斯电冰箱、松下微波炉、普田抽油烟机
A级家私	欧乐饰家和伊力诺依:全套家私、任选室内配置方案
A级精装	室内德国舒尔茨环保涂料、科勒洁具、按摩浴缸、高档橱柜、高级玻化砖、华美墙纸、实木地板、有线接入、宽带入户
A级水岸	通惠水岸、自然景观,坐享“德润号”豪华游艇尊贵配置
A级配套	典雅大堂、美容中心、茶餐厅、桑拿中心、健身房、桌球、棋牌室、阳光泳池等,彰显专属身份

☆荣获万豪君天下获得“首都绿化美化花园式单位”奖(经北京市园林绿化局、首都绿化委员会联合颁发)



VIP: 65699966/88
售价: 13000 ~ 14900 元/平米(含契税) 首付:
查询网址: www.yahan.com
六套轻松豪宅现房样板间, 欢迎品鉴

品牌

PHILIPS

SIEMENS

Electrolux

Panasonic

DAEWOO

YANAM

PITAH

DAEWOO

Schuler

Daigang

DAEWOO

开发商: 博源房地产开发有限公司 金鹰集团(中国)有限公司 设计单位: 北京大成房地产开发有限公司 物业管理: 北京万豪物业管理有限公司 品牌联合: JOMM 公智集团

怡·景·园

— FAIRVIEW GARDEN —
BEIJING · 北京

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!



VIP LINE: 85638868
接待中心: 朝外怡景园北里五号楼(丰联广场东南侧)
投资商: 北京大成开发集团有限公司 发展商: 北京成泰房地产发展有限公司

传媒资源大合纵

“全国地产联盟”新创世

2005年,中国,房地产业,大整合时代。

秩序、结构及格局调整下的市场环境是最具不确定性的,但竞争所蕴藉的变数又恰是市场机遇的源头活水。2005年春,《经济观察报》以其辐射全国的高端财经传媒优势,提出利用自身媒体平台,创设“全国地产联盟”的构想。

这一战略的基本意图就是要以《经济观察报》的媒体资源为核心,向地产业不断前行中的各大城市或区域做专项的广告信息宣导,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

写字楼：备胎上路

■本报记者 姜洪桥 北京报道

对企业来说,面对“困难”有两种办法,或者是遇难而上的“迎战”或者是绕开险礁另辟蹊径。应对历史以来最大的政策变革挑战,6月份的房地产业在这两种方式上都有鲜明体现。

执着的地产企业仍然死死揪住“泡沫”和“价格”不放,咬定青山不松口激烈争辩,试图把宏观环境恢复到当初对自己最有利的态势。另有企业却开始调整业务结构,减少风险最大的住宅业务比例。第一次做写字楼项目的金地集团即是如此。

追求稳定收入增长和可持续发展是一个成熟企业理所应当的标志。与苦苦鏖战相比,另辟蹊径要更机灵一些,但临阵磨枪显然还是不够高瞻远瞩。而在房地产企业的艰难时日,人们无法不注意到近期全球,尤其是香港的房地产信托业务(REITs)相当活跃。显而易见,这些资金偏爱的是能够提供长期稳定收益的物业类型,这种情况下,写字楼显然比住宅更有竞争力。

但遗憾的是,我们仍然在努力争取外力支援。今年3月份央行宣布开始房贷证券化试点充分说明了对地产因局政府其实早有另一手准备,但始终没有任何迹象显示地产企业已经或者将来会积极参与几年前就已经开始的地产金融中长期政策调整工作。

从住宅到写字楼

6月9日,金地集团总裁张华纲亲自飞到北京参加“金地中心”的开工仪式。这是金地第一次操刀写字楼项目,在此之前,金地和中国绝大部分大型开发商一样,依靠着繁荣的住宅事业连续4年荣列中国地产上企业十强之中。

张华纲把金地的这一次“破天荒”的举动赋予了相当高的意义。按照他的说法,从此之后金地集团将是一个成熟的地产企业。其理由是“开发高端写字楼也是世界上任何一个大的房产公司走向成熟的一个重要标志”。

金地中心位于北京东长安街北侧、中央商务区內,由2座超百米共10万平方米国际标准的甲级写字楼和1.9万平方米的商业中心组成,位置相当显赫。不过,这块显赫的土地却是金地在2000年早已揽入囊中,时隔5年之后的开发仅仅是为了一个成熟的标志?张华纲的另一解释也许才是事情的

关键,他说:“这预示着金地集团的产品线在组合和延伸上达成了更完美的形态。”

事实上,大型开发企业从单纯住宅业务向写字楼的扩展从去年新政开始崭露头角就开始了。来自新加坡的凯德置地在转手上海部分业务之后在北京迅速购买和自行开发商业物业。在过去的几年中凯德置地母公司嘉德置地40%以上的收入来自于中国大陆,凯德置地如此迅速的增长主要依靠住宅开发。凯德和金地的动向无论从时机还是方向上都与新政对住宅业务的巨大影响相关。

在此前的采访中,张华纲表示,之前预计到房地产市场面临的结构问题和调整的压力。为此,金地集团在今年早些时候宣布重新调整公司的整体布局,基本停止了在上海的住宅业务。世邦魏理仕北京公司投资部副总监黄锐向记者证实,国外投资机构早已对国内住宅市场的困难有所预估,“他们认为会有负面影响的政策出台,价格会下跌或者至少缺乏上涨空间”。

显然,在住宅不够景气的阶段开拓一些商业物业项目将有利于维持长期的稳定收入,尤其对上市公司而言相当重要。金地预计来自这幢写字楼的收入将占到金地年度收入的20%。

与此同时,北京的地产业界仍然深陷在关于房地产新政的激烈争论之中。

所谓成熟

开发商向写字楼项目的转向除了规避风险之外还有另一番含义。虎本投资顾问公司首席分析师张寅提醒记者注意,事实上,写字楼市场的状况也不是很好,供应量过大的现象在最近两年仍然会持续下去。目前的背景一方面是新政迫使地产企业调整业务结构,另一方面是全球的房地产信托业务(REITs)相当活跃,尤其是香港开放REITs的开放对大陆地产的影响是可想而知的。根据记者所了解的情况,金地中心项目正在寻找合适的投资机构合作,尚未有结果。

不过,张寅认为,眼下寻求外力支持解决困难局面仍然是不够成熟的体现。黄锐也指出,“事实不是靠挖个坑就能马上把外资吸引过来这么简单。海外投

资机构有很多的可选项目,要求也必然苛刻。”

临时寄希望于外力不如内部政策的根本转变。3月份央行宣布开始房贷证券化的试点工作,谋求分散银行房地产贷款的风险。房地产金融政策的全面调整可见曙光。但是能够解决房地产企业本身的产业基金问题却没有同步跟进。几乎所有的开发商都把眼光聚焦在房地产新政本身所导致的“泡沫”争论,没有人去注意这个能够对房地产企业中长期发展有重大影响的政策。

“真正努力推动产业基金的人很少,大家只顾着今天和眼下的事情”,张寅说,“新加坡和香港的事实显示,地产商是产业基金的最大受益者,也是最有力的推动者。”在2003年至2004年里,发展产业基金一度是国内地产界的热门话题。从中城联盟到住宅产业商会都计划单打独斗成立产业基金。最终的结果都是不了了之。2004年底,地产价格的大幅上扬使得开发商获利颇多,产业基金的事情也就就此不提。

“对现有政策争论事实上没有什么意义,你可能改变政策方向吗?”张寅不客气地说,“我很遗憾,地产企业没有参与到对他们更为有益的工作中去。”

(上接33版)刘桓表示,“其中的情况比我们想象中要复杂得多,如果最后是硬性规定,用最简单的办法处理,会引起百姓对这个政策极大的反感。本来我们想为百姓做件好事,打击炒房,可是细节问题解决不好的话,反而是伤民。实际上对于二手房买卖中的个人所得税征收目前我们做了多少准备工作,做了多少测算,做了多少百姓意愿的调查呢,如果就这么执行下去,会引起一定范围的骚乱。”

要嘉佳表示,目前北京绝大部分中介机构都采用卖方净价的方式进行交易,这将使得税收负担往往被部分或者全部转移到买主身上,造成二手房房源减少,价格上涨。王九天则提出,这一政策可能影响一手房市场价格。受政策影响,二手房买卖大幅萎缩,同时由于下半年北京将有大量新盘供应,此时必然有部分观望者将视线转移到新房市场,反而形成一定的需求支撑,给稳定房价的



■Emepic/供图

旧房售卖之惑

工作带来一定困难。

困境

要嘉佳认为,“由于政策尚不明朗,哪些情况该征哪些不该征没有一个很明确的细则,二手房买卖中的个人所得税在征收过程中遇到了一定困难。”

而困扰北京乃至全国地税部门的核心问题,就是如何甄别不同情况,准确界定实际所得。“中国的财产制度很混乱,在计划经济时代,个人的房子不是财产。而当它一夜之间变成财产时,就产生了这一财产是以什么价钱拿到手的问题。”刘桓说道,“因此实际上税务部门对于这个税目的征收是持审慎态度,有畏难情绪。”目前南京市正在研究是否恢复征收20%的售房个人所得税,而杭州曾经在2004年元旦开始征收20%的售房个人所得税,二手房买卖旋即“冰冻”,该市已于同年9月1日暂停征收。同时,位于炒房“风暴中心”的

上海,却并没有征收这一税种,刘桓认为,这是由于上海政府相关部门态度慎重,正在观察其他城市的经验得失。

确定二手房买卖中的实际所得为何如此困难?财产制度混乱是宏观因素。“这不是现在才发生的问题,从我们说要对财产转让征税那一天起,这个问题就没有解决。”刘桓指出了多种广泛存在的复杂情况。比如有些单位曾经是违规把房子卖给个人的,房价极为低廉,同时工资中逐步扣除房款;更多的是因为工人做了这一份工作,拥有若干年的工龄,才能用今天看来很低的价格把房子买到,但这里面还有多少年来国家对他的补偿,最后的价差根本无法反映卖主的实际所得。有些人卖房目的是换购,改善自己的居住条件。此时征税,可能损害其对新房的购买力,这个问题怎么解决?有些房屋经过装修,装修价格会在征税时扣除吗?如果当时装修公司表示不要发票,则可以打折,业主当然选择

不要发票,日后征税时拿不出相应证明就可能造成态度生硬,引起老百姓非议。

王九天也提出了质疑:“2003年文件中同样规定,‘为了鼓励个人换购住房,对出售自有住房前后1年内按市场价格购房的纳税人,其出售现住房所应缴纳个人所得税,视其购房的价值可全部或部分予以免税’,那么如果是换购住房,难道税务部门真的会进行退税吗?”同时,要嘉佳和王九天都指出,对于征税与否的门槛——即是否居住5年以上,实际工作中根本无法界定。

限于目前的政策完善程度,刘桓表示,如果这一政策大面积推广,他对执行程度“表示怀疑”。刘桓说:“如果真的要征收的话,必须做好后续政策的准备,精确区分炒房和投机的转让,与老百姓正常的市场交易。我觉得针对当前这个问题,税务总局、国务院和财政部,应该有一个非常科学、精细和明确的态度。”

北京星河湾 奏响品质地产的凯旋序曲



尽管一系列控制房价的地产新政出台后,北京楼市由此前的热销转为“观望”,但是6月18日、19日星河湾两天落定近200套的业绩,无疑奏响了手工打造的品质地产凯旋序曲。

“品质地产高峰论坛”冠盖如云

6月19日,以“新北京·新城市住宅·新品质生活”为题的博鳌亚洲论坛在北京星河湾现场隆重举行。博鳌亚洲论坛秘书长龙永图、前新西兰总理辛普利女士等政界知名人士、来自各国的外交官员、联合国世界银行驻中国代表、北京市规委、北京市建委、北京市园林局、北京市发改委、北京市规划协会、北京市规划展览馆、北京市建筑设计院、朝阳区委区政府、朝阳区开发联谊会,以及世界五百强中国区总裁、北京各知名中外企业总裁、北京市各新闻单位领导以及大批北京房地产风云人士、业内专家参与了此次“品质地产的高峰会”。

前新西兰总理辛普利女士在论坛上对品质生活热情洋溢的发言中指出:“高品质住宅目标就是提供平和安康的氛围,并使得在其中生活的人们对未来生活充满了憧憬和期待。北京星河湾项目有效融合这些因素,并使得这些项目取得成功,……我应该欣赏赞美杰出的这些东西,我们在这个楼盘开发中,已经看到这些杰出的品质”

地产风云人物诉说星河湾

同一天,北京地产风云人物潘有屹、易小迪、星河湾开发商宏宇集团副总裁梁上燕、北京建筑设计研究院的张宇、星河湾顾问、城市发展战略专家王志纲工作室首席策划王志纲在北京星河湾展开品质地产的对话:

潘有屹:“……星河湾今天做的事情,我觉得是一个榜样样板,我们从建房子的精神,认真的态度,都应该把它作为一个为了后代负责的事情去做,不要总是粗制滥造。”

易小迪:“一个有品质的生活……最后离不开要有星河湾这样品质的小区,和好朋友坐在这样的地方,这是我觉得很有意义的生活了。”

张宇:“从今天开始,我们应该呼唤星河湾的品质,星河湾的品质给人高品质的生活有一个重新的定义。也就

是说高品质的生活,应该是一种和谐、一种从容,一种境界。”

王志纲:“……首先是北京接纳广东老板,就是星河湾老板;第二广东老板对品质的理解,也融合了一些广州,因为北京对品质的理解有更大的文化层面的东西……南派的实在加上北派的格调,由此我认为北京星河湾沉淀下来的东西,可能到时候比南方的还要耐人寻味。”

手工打造的高品质地产

“品质”是星河湾开放当天人们说到最多的词,这也正是星河湾一贯追求的产品目标。纵观北京楼市,即使是在楼市最旺的时期,也几乎没有出现过一个高档项目抢定近两百套的现象。尤其在目前的市场背景下,星河湾之所以能掀起如此规模的参观潮和热销局面,唯一的解释就是,在看过现场呈现的产品之后,人们发现,对比北京星河湾所做出来的品质,传言中的价格其实已经很低了。

星河湾的品质无疑是沉甸甸的,极其份量的。国内城市发展战略专家和房地产策划大师王志纲说:“细节决定品质。星河湾可以说是由若干细节所支撑起来的,这里面讲几个小故事,就可以了解黄老板其人和星河湾。泳池边上有两棵树是从智利来的,叫做智利蜜棕。据说这种蜜棕本身能耐零下15到20度的低温,经过两三年调整,会慢慢习惯北方的生活。但是刚刚来的时候,会有一个水上不服的过程,所以黄老板对它实施‘个月’的‘保胎’。就是搭一个棚子,打吊针,有专人定时检查气温的升降,最后让智利蜜棕保留下来,这种养护还要持续两三年。第二大家看到园林感到很惊叹。怎么像江南一样,其实这个过程遇到很多困难,刚开始很多的草都长不好。后来到了欧洲以后,发现欧洲比利时的气候比这个地方还冷,但是扒开白雪,下面是青草和鲜花,最后发现是土壤问题,黄董用了数百万元,把土地全部换了一遍,变成现在这样的土壤。这就是细节决定品质。”

“打造高品位生活方式的成品思维”

从被评为“国家康居住宅示范工程”的广州星河湾,到6月18日一炮打响的北京星河湾,不难看出,对品质孜孜不倦的追求是星河湾取得成功的一大因素。探究其背后更深层次的产品模式,不难发现,星河湾已不是在卖一个美仑美奂的园林,或者是巧夺天工的室内装修,经过近6年开发历程,星河湾的品质之路早已“瓜熟蒂落”,其核心便是“成品思维”——打造一种有品质与品位的生活方式。

“成品思维”实际上是星河湾从广州就开始实践的开发模式。3年前在一片土地上开始建设的时候,今天北京星河湾的全貌,乃至生活氛围,建设者早已了然于心。有了“高品质生活方式”这一灵魂目标的指引,才有了星河湾室内设计部汇集了规划、园林、水电、暖通到室内设计,各个专业齐全的一支60多人的队伍,他们得以从规划设计、建筑、环境、室内设计的四位一体的成品效果考虑整个社区、整栋建筑,甚至一个单元,一个户型,一处景观的协调。“打个比方说,整个人都是穿西装的,绝不允许脚上穿的是球鞋。”

举几个简单的例子:在星河湾,主人房进入式衣帽间,配备双洗手盆、按摩浴缸、独立淋浴间的洗手间不是稀奇,套内的书房也许都是时下流行的生活方式,但是细心的人会发现,星河湾的主人房,非常强调一个半独立的空间,它往往是在人角型卧室的一侧,或者是占据卧室的半壁江山,一张休闲茶几,摆一本书,一套茶具,闲放两把休闲椅,或者一张贵妃榻,可以想象,这是主人大妇灯下夜话的温情空间。现代人的工作和生活节奏加快,夫妻之间的情感沟通交流显得珍贵而必要,而从空间设计上营造这种氛围,也是打造者的一番难能可贵的良苦用心。

另一个环境与生活方式水乳交融的实例是厨房设计。在星河湾,你找不到不能视线对望的餐厅和厨房,可以想象,当施展才艺的女主人带着对家庭的爱在厨房忙碌的时候,男主人能不不时看到这种忙碌的身影,甚至两个人还有目光的交流,这个空间就制造出一种家庭温馨氛围。

这种生活方式不仅是消费者所推崇的,亦是国家所倡导的,是行业发展的必然趋势。建设部住宅产业化促进中心副主任梁小青女士认为,随着中国经济持续、稳定的增长、住房的短缺时代基本结束,住宅的发展已经从数量型向数量、质量型并举的阶段,高品质住宅是住宅发展的必然趋势。高品质住宅应具备高舒适度、高功能配制、高质量管理,高性价比、高技术集成,其实质就是高舒适度,低资源消耗,这也是当前中央政府提出的发展节能、省地型住宅的内涵所在。要实现住宅质的飞跃,必须依靠科技进步,通过理念创新、技术创新和管理的创新,加快推进住宅产业现代化的进程,以新的住宅的生产方式改变中国粗放型的住宅的建设模式,适应时代发展的需要。“我相信北京星河湾的亮相一定会对北京房地产开发企业,及广大的消费者产生巨大的触动和影响……”梁小青女士对北京星河湾的价值给予了高度认同。

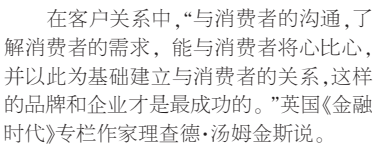
从市场经济的角度去分析,近十几年来高歌猛进的地产粗放式开发模式面临新政策出台后的转型,土地精细化经营在理论上已成为潜在趋势。在此转型关口,星河湾无疑抓住了中国楼市一个巨大的空白——品质缺位,所以其走了一条在人们眼里看似“与众不同”的道路,做出了一系列破旧立新的行为,而这未尝不是楼市泡沫之下的理性举动与本能行为,甚至是“最合乎逻辑的生产方式”。

讲求“舍得、用心、创新”,追求细节品质,推行全体系装修,按照理想中的生活方式雕琢产品,这是以星河湾代表的品质豪宅与市场其他产品最大的差异化所在,它或许因此揭开品质居住改变中国的新篇章!

“客户会”的暧昧 与戴尔模式的奢望



“南海益田会已经有接近 5000 多会员,我们不需要通知任何客户,每周末主动上门到我们现场的有 100 多人,至今我们举办了接近 100 场座谈会。”南海益田置业副总经理陈薇表示这个组织在前期为项目积累了大量的客户。



被模仿的只能是某种手段,而模式、核心竞争力及基于其上的文化是不可模仿的。



欧洲经典香熏SPA护理, 香槟法式
铁板料理, 五星级别墅酒店, 秉承传统
养生理念; 业界专家倾力打造之中国
SPA旗舰店, 现代都市难得一见的世外
桃源, 尽在钓鱼台山庄SPA国际会所。



地址:北京市海淀区西三环中路8号 钓鱼台山庄(100036)
Diao Yu Tai-Villa, No 8 Middle Road of the West 3rd
Ring Haidian District, Beijing, P. R. C. (100036)

上海地产的边缘化隐忧

■徐传勤/文

现在全国对上海房地产市场的关注,集中在房价的涨跌,犹如观望股票指数。但是房价的涨跌究竟重要到什么程度?能对房地产市场和金融产生多大的作用?一个坊间的推理基础,还是值得重复一遍:房地产价格如果崩溃,将不仅是一个经济问题,更是一个金融问题乃至政治问题,所以,房地产价格崩溃的可能性微乎其微。如果认同这一底线,那么,房地产价格的涨跌,就只是市场中短期盘整的过程,过于关注,似乎就有些短视。

对于一个市场而言,价格仅是中短期的走势信号,我们更应该思考,如果度过此轮调整,上海房地产市场能否成为一个健康健全的市场?能否成为市场机制充分发挥作用的一个市场?让人担心,在本次房地产供应结构大调整的时候,市场潜在被边缘化的危险,这可能对房地产市场长远健康的机制性威胁。

这种边缘化的趋势,在从土地到产品的整个房地产流程中,已经显露苗头:

市场力量被边缘化

本轮的调整政策,一是提高了购买和交易成本,打击投机需求,对价格的担心正源于这一点;二是配套商品房和中低价商品房加大供应,这就潜藏着对市场机制的伤害。

根据规划,2005年内,上海将力争上市配套商品房1000万平方米、中低价商品房800万平方米,总计指令性供应商品房1800万平方米。而市场自发供应的量有多少呢?目前有业界人士估计是2000万平方米。行政指令性的供应量与市场自发供应量基本对半分。市场的空间大大被压缩。

而且,边缘化趋势可能在2005年之后扩大。考察上海市土地供应的情况,2002年供应经营性土地2700公顷,2003年计划供应2000公顷实际完成200公顷左右,2004年受到“8·31大限”等土地市场整顿的影响,上海实际出让经营性土地数量同样很少;2005年至今,只推出一块复合型住宅用地,面积仅5.79万平方米。作为市场竞争主体的开发商,首先在土地市场可能被边缘化,在未来的市场供应量上,他们所占的份额,可能还要大幅度减少,连50%都不可能保住。

尽管前年上海市房地局某官员透露,开发商囤积的土地可能有6000公顷。但是市场可以自由买卖的土地可能并不如想象中的那么丰富;一是被囤积的土地过去两年已经被消化掉一部分;二是余下的囤积土地可能存在法律纠纷,万科等

企业宁愿高价并购南都房产也不碰这些闲置土地,就是这个原因;三是指令性供应的商品房也正在消耗这批存量土地,比如南汇野生动物园附近开工的某项目,占地500亩,原本就是低容积率别墅用地,今年一季度被转为多层和小高层的指令性商品房。

经营性土地的缺乏,造成了未来市场竞争主体,尤其是一批优秀的非国有房地产开发巨头,在上海,未来将直接面临市场空间急剧缩水的危险;而这批力量,正是本轮房地产大潮辛辛苦苦培育出来的主要成果之一。

淘汰机制失灵

一个市场,通常发展阶段的主要任务是扩大市场总额,调整阶段的主要任务则是优胜劣汰,兼并整合,从而产生合理的市场生态体系。房地产市场也应该是这样。但是现实情况来看,淘汰机制还很难形成,这是市场力量被边缘化的另一个重要表征。

从最近公布的上海2005年一季度配套商品房项目招标结果来看,一季度累计推出23个配套商品房项目进行招投标,其中,中标22个,流标1个。22个中标项目中,一级资质的开发商仅4个,占20%不到;2级资质的开发商仅2个,占10%不到;三级资质的开发商16个,占比则超过70%。如果经营性土地出让产生的商品房市场萎缩,政府的配套商品房和中低价商品房也是一个自由市场的话,那么,上述统计表明,优秀开发商在这个市场中同样出局,并未能表现出优胜者的姿态。

另一个有趣的现象是,除中星、建工以外,中标单位中再看不到本轮房产大潮中成长起来的知名开发商。而统计表明,中标单位的工商注册地属于中标地块所属区县的,有18家,对应比例超过80%。如果说,跨区县、跨地域发展是房地产企业壮大的途径,是市场变得强大的表现,那么,



现在的知名大开发商可能还将进一步从市场出走,而非进入。

当然,这种情况的出现,也可能是由于配套商品房和中低价商品房的开发利润被限定,从而保证房价的低水平,限额是3%。姑且不论利润限制对商品房质量和水准可能产生的影响,只是市场主体的边缘化,已经值得人们思考,下一轮房地产,将呈现比今天更健康的水平吗?此前,通过建立公开的招投标制度、拍卖制度等,艰难推进的市场化成果,是否会停滞甚至倒退?毕竟,市场的健康和长久,维系于充分竞争的机制。

本周观点

许小年:中国真的是人多地少吗?

鼓吹中国房价未来仍需要大涨的人有一个论据,那就是中国人多地少,土地资源紧张,当然可以有更高的地价和房价。这个口号有很多所谓的经济学家在讲台上口沫横飞地鼓噪了不知多少次了,但遗憾的是没有一个人愿意抽出5分钟时间,拿出计算器随便算一算。

是不是人多地少需要看和谁比,如果和俄罗斯、加拿大相比,世界上大部分国家都是人多地少的。中国平均的人口密度是每平方公里132人,日本、韩国、印度、越南、德国和英国的这个数据分别为336人、478人、338人、238人、230人、247人。如果用全国平均的数据说服力不强,我们只考虑我国人口最密集的东部沿海地区,我国东部大部分是适合生活的平原地区,这样与其他国家的全国平均水平相比应该比较有说服力。从辽宁到海南,我国沿海的13省、市、自治区的平均人口密度是每平方公里407人。这个数字与上述几个国家相比并没有本质差别,如果按适宜居住的面积计算,我国东部地区的人口密度低于日本、韩国和印度,比如在日本37.7万平方公里的国土中,不适合居住的山地和丘陵占去了75%,这样按适宜居住的面积计算,日本的人口密度超过了1300人每平方公里。另外如果考虑我国城市人口大多居住在多层和高层建筑里,而德国和英国人口大多居住在低层或独栋住宅里,我国人均居住所占用的土地面积要小于德国和英国。在考虑到适宜居住的因素后,我国东部地区的人口占地密度应该不会高于德国和英国。

日本人口密度是中国东部地区的三倍,但是日本的地价可以连跌13年,2003年日本的全国城市平均地价已经跌到上世纪70年代末的水平,那么在我国人多地少能成为地价继续大涨的理由吗?在中国目前有人正在制造一个与当年日本相同的“土地神话”。(许小年:中国国际金融有限公司研究部总经理)

陈淮:供方主导需方

判断市场经济发展程度的最重要依据就是供求关系的对比状态。供给占主导地位,这是工业化初期的特有现象,也是新兴产业发展初期的特有现象。从我国看,供给在供求关系中占主导地位例证俯拾皆是。例如开发商在社会舆论上的主导权,供给方在定价上的主动权,住房销售合同中的对消费者的不平等约定等。从深层次看,开发商能够轻易地向银行转嫁风险,也是供给方主导地位必然体现。

我国房地产市场发展的不成熟性不仅体现在开发商、供给方,而且存在于需求方。由于发展历史短,人们改善生活和拥有资产的愿望迫切,我国市场上的需求方普遍存在着盲目性。例如超过自身积累及收入增长能力去买“一步到位”的大房子,要求社会在短期内满足所有中低收入者的住房需求,对利率、租税、通胀与通缩等对持有住房带来的长期

性风险普遍估计不足,指望短期“暴富”而跟风投资房产等都是需求方盲目性的明显体现。

非理性需求在成熟市场中也存在,否则就不会有日本、中国香港等地房地产“泡沫”的产生。但发达国家的非理性需求是和大量过剩资本的存在密切相连的。我国的经济的发展程度远未达到实物投资领域无法容纳货币资本的程度,大量过剩资本成为投机性“热钱”的物质基础并不充分,因此不宜过高估计我国房地产市场上投机资本的规模。但在我国,由于需求方存在着上述盲目性,普通居民已经形成的初步投资能力很容易在少量投资资本的带动下“跟风”。我国这种特点的潜在危险在于,在市场价格波动中往往最受伤害的是抗风险能力很低的普通居民。(陈淮:中国建设经济研究所所长、中国社科院研究生院城乡建设经济系主任)

赵晓:楼市新庄家

我们发现,中国的房地产市场也和股票市场一样,存在重大制度缺陷。其表现有三:其一,房地产市场和股市一样,是一个权力介入型市场,权力资本的作用超过了其他资本,产品市场化而要素非市场化不对称,导致了住房市场畸形以及价格居高不下。

其二,迄今为止,地方政府发展房地产业更多是迫于财政支出的压力,出于追求发展政绩的冲动,这一点与当年发展股市只是迫于企业融资压力,迫于国有企业脱困圈钱有“异曲同工”之妙。

其三,房地产商抬高资产价格的市场操作手法与股市黑庄颇为类似:上海市的一项调查表明,尽管在总的房地产投资中外资所占比重只有3.5%左右,但在高端市场中这一比例却高达40%。在股市中,如果有人控制了一只股票中40%以上份额的话,他就完全可以操纵股价,并被称为庄家了。而庄家推动整个市场价格上涨的奥秘就在于首先推高价股票的价格,诱使其他中低价股票的价格自然会被带上来,这一手法在房地产市场中也已经被使用;2005年房地产投资者提出转战二、三线城市。从技术上看,这一做法无形之中也暗合了股市庄家炒作二、三线股,为一线股资金撤退做掩护的手法;这几年房地产价格上涨速度令人瞠目结舌。许多城市的价格已经翻番,少数项目价格甚至涨了7-8倍。在这种情况下,有些业内人士还一直宣称“少关心单价,多关注面积”。这与股市庄托的做市效应是一样的;为了推高价格,房地产商伪造大量虚假成交合同,通过这些虚假合同,使得房地产价格“无量空涨”。这一做法类似于股市庄家自我对敲拉抬价格。

自1998年中国房地产市场启动以来,房地产投资额和销售额年平均增长率都在20%以上,房地产业对经济的直接和间接拉动作用已经达到了2个百分点以上。然而,这种发展是在房地产市场极其不规范的情况下实现的一个不规范的,是不可能实现持续快速的成长的,股市如此,房地产市场亦如此。(赵晓:国资委研究中心宏观部部长)

“非中心”模式，城市发展新引擎（上）

“非中心”现象,符合自然辩证法的客观规律,是一种思想和思维方式,经过整合,它完全有可能成为一种带有一定指导性的理论。在城市发展和城市规划建设的实践中,“非中心”是一种思想,而“多中心”则是科学可行的具体操作方式的实现。”中弘集团总裁王永红在第八届科博会论坛的上述表示,引起了经济理论界、房地产业以及新闻界的广泛关注。

“非中心”现象广泛存在于社会经济中

宇宙万物遵循着“出现—到—集中(中心)—到—分离(非中心)—到—灭亡—到—再形成—到—再集中……”这样一个周而复始、螺旋上升的自然规律。无论是生物界,还是城市,社会和经济都经历了着这样一个演变过程。而集中(中心)与分离(非中心)是事物发展过程中两个重要阶段。在此,“非中心”是对事物在后成熟期—到—分离这一发展阶段特征的表述。

封建社会,生产力发展的要求决定了高度集中化的生产关系模式能够在此阶段产生最高的效率。而当工业革命的浪潮席卷而来时,中央集权式的管理不再能代表高度分工的先进生产力时,为了更合理地配置资源,寻求无束缚的发展活力,生产关系变革以及所带来的社会制度的变革便风起云涌了。非封建中央集权、非中心制度的思潮打破了帝王几百年岿然不动的皇权。

当代国际经济的发展亦是如此。随着生产力不断进步,国际资源、劳动力的交流越来越频繁和密切,国际分工的趋势日益突显,单级中心的模式已不能适应新时代生产力发展的要求。当前世界经济正在寻求合理的出路,国际以及地区经济秩序正在谋求最佳组合,以充分、合理地调配分享全球资源,实现更高效的经济发展。世界经济发展的客观要求加之各国努力争取平等的发展机会,多元化的世界经济发展模式与格局正在逐渐形成。

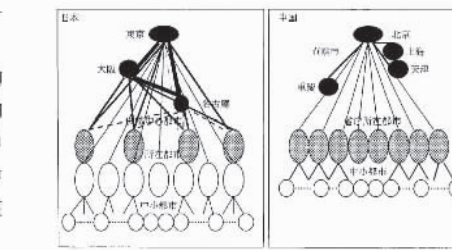
以上的例证不难看出,社会与经济的发展正从“中心”模式走向“非中心”模式。那么何所谓标准意义上的“非中心”模式呢?

“非中心”模式即:多元化、综合化、功能细分化、体系化发展模式。
多元化是指:破除单级化结构,采取多级、多维度、立体化发展;综合化是指:多元基础上的每一元,即每一个维度都能够从纵深发展;功能细分化是指:多元化的每一元都有水平分工和特定的功能侧重;体系化是指:各中心并非各自为政,而是相互协调,相互促进,整体发展。

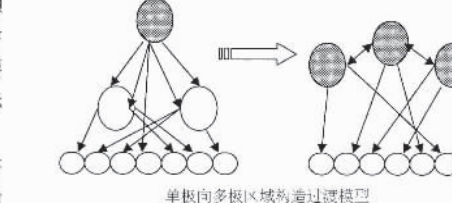
“非中心”的多级式域构造正在形成

区域的发展与社会、经济的发展有着相似的过程。中国计划经济时期的体制,造就了绝对集中,绝对独立的纵向经济格局与城市群关系,城市横向经济分工趋弱。

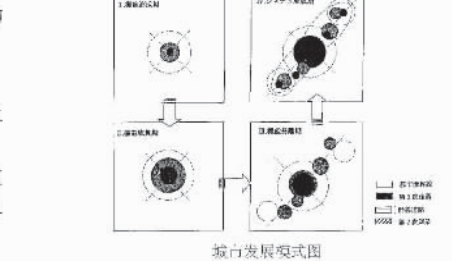
据资料显示,在资本主义自由经济体制下的国家,由于经济的过度自由发展,和过度竞争,区域发展也曾一度失衡,虽然部分城市间有较好的产业分工,但大部分资源仍然集中在少数大城市及其周边地区,形成高度集中的单级构造。



随着产业结构的高度化,信息化时代的到来,不仅各资本主义国家在着力调整国家及区域间的产业布局与经济发展方向,朝着反“一级集中”即非中心的方向发展;进入社会主义市场经济发展阶段的我国也在加大力度调整自身的产业布局与经济发展方向。经济体制多元化,区域间的合作正在加强。在中国,可以看到,在区域发展上,无论是珠三角、长三角还是环渤海地区;具有较强水平分工的,非中心的多极区域构造正在形成。



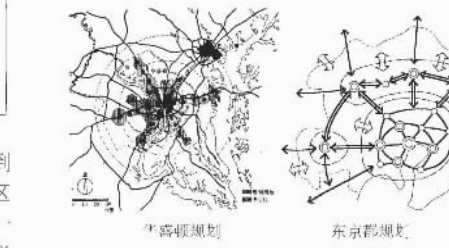
“非中心”是城市发展的重要表现
城市的发展与区域社会经济的发展有着相似的规律和发展趋势。随着经济的发展与人口的增加,城市经历着由单核向多核复合结构的发展过程。



归纳起来,城市的发展有城市功能形成期、城市功能成长期、城市功能分离期、城市体系群形成期四个时期。它们的变换过程就是由中心向非中心的过渡。

产业发展,产业结构的升级,高速交通与通信手段的发达,是城市发展,空间结构变动的直接动因。

在欧美发达国家,由于经历了工业化所带来的过度集中,城市环境的超负荷运行带来的生活环境的恶化,上世纪中叶开始,无论是法国的巴黎,日本的东京,还是美国的华盛顿,在他们的大都市发展规划中,非中心的多核复合结构,已经成为后工业化时代这些国际大都市土地利用与产业布局的重要手段。



事实上,在我国现代化的城市发展过程中,也出现过“非中心”化发展的典型事例。比如蛇口和萧山的城市发展过程,就是如此。

蛇口和萧山本身都不是独立的都市,而是大城市某个区域。改革开放之初,城市的区域经济定位以发展制造业、物流业、加工业、仓储业等第一产业为主,而商务、商业、公共设施建设等方面建设很不完善。随着城市建设的发展,城市第三产业的比例逐步上升,逐步形成了具备完全城市功能的“非中心”城市结构。

“非中心”与北京发展互动、双赢

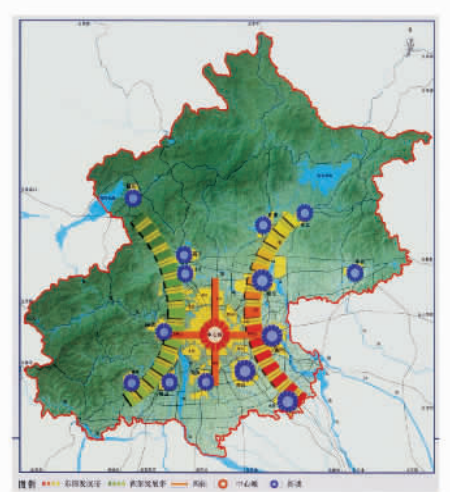
从北京的城市发展历程来看,上世纪五十年代以前的北京,由于社会经济变革的漫长历程导致了一个漫长的城市形成期。从50年代到80年代,随着中国近代工业化的快速发展,城市在不断的膨胀并开始进入城市功能分离期。北京城市郊区和郊区城市化同时进行,中心城市发展模式逐步转化为“分散集团式”,市区逐渐演变成中心大集团和外围10个边缘集团。但是城市功能仍高度集中在中心城区。卫星城、边缘集团主要只承担城市居住功能。城市中心区超负荷状况,越来越成为城市健康,有序发展的障碍。

90年代到21世纪初的今天,随着北京市产业结构的调整与升级,交通与通信手段的高速现

代化,我们可以看到北京的城市化进程正由分离期向城市体系群形成期过渡,即处在由“中心”发展阶段向“非中心”发展阶段的过渡时期。

主观和客观因素都促使北京的城市发展走向“非中心”发展阶段。而“非中心”发展阶段中,北京所面对的城市与区域经济发展的问题是错综复杂的,它不能简单地理解为城市功能的分散与再集中。它是一个具有水平横向分工的体系化的过程。因此,在这个重要时期,以什么样的城市功能布局与空间结构来诱导城市向着一个正确的方向发展,对于城市的规划者,开发者与管理者而言都是一个极为重要的使命,提出了更高的要求 and 更大的挑战。

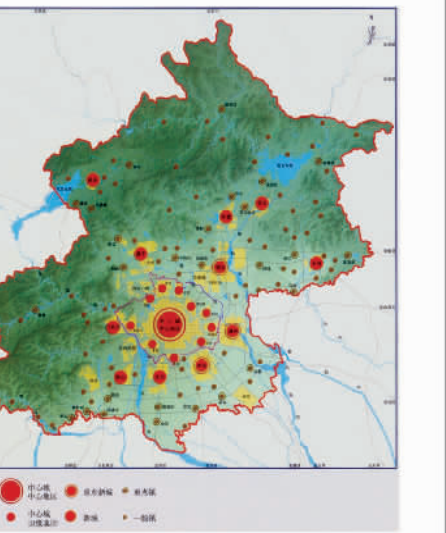
针对目前北京中心城规划空间容量趋于饱和,城市中心区功能过度聚集,城市交通状况和生态环境恶化、交通等市政建设跟不上城市扩展的速度等问题,2020年新一轮北京城市总体规划创造性地提出了两轴两带多中心的城市空间结构布局。在“两轴—两带—多中心”城市空间结构的基础上,形成中心城、新城、镇的市域城镇结构。新一轮规划为首都进入“非中心”城市发展阶段指明了方向。



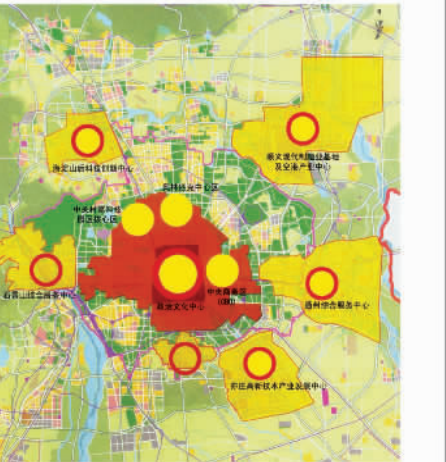
新一轮规划,通过明确划分中心城各功能板块,向周边有机疏解中心城的功能和人口,拓展城市发展空间,构筑以城市中心与副中心相结合、市区与多个新城相联系,形成既独立又有分工的多元互动的城镇发展体系。

新的规划体系中,各城市板块,有着向纵深发展的明确定位和产业配套。如定福庄板块,板块定位为城市十大边缘集团,分担重要的城市职能;该板块重点培育、发展生物医药、新

材料、传媒文化产业。这些产业使定福庄板块具有了明确的产业方向,同时,这些新兴的城市产业也使区内发展能够保持持续的发展活力;板块内住宅、商务、商业等其他配套设施规划全面、合理,能够充分形成多元互动发展的效应,为板块内经济的健康发展奠定基础。



首都新规划中的各个中心,在功能上有意识的各有侧重,各中心在功能上即独立又有分工,由此加强了城市整体的核心功能和综合竞争力。



“非中心”发展模式中的多中心发展,并非消除中心城,而是对庞大的中心城的诸城市功能进行梳理、分解;在区位配置上,通过充分考虑城市各部分功能原有的特征,以及在城市中应当发挥的作用来进行综合考虑,统筹安排。

<敬请关注7月4日“非中心”模式,城市发展新引擎(下)>

Observer

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27日

一间约一百平方米的工作室被称作西方经济学的中国驿站,这里的主人梁晶(中国人民大学财政金融学院教授)和她的经济学家朋友们致力于洗刷“西方经济学”这一称呼,这一称呼曾一度表明了一种戒备和排斥的态度。

努力业已持续了十年。

1995年开始,一套从开本、封面设计、内容上都前所未见的经济学教材进入图书市场。这套丛书被冠之以《经济科学译丛》的名字,在不长的时间里甚至获得畅销书的地位,引发了不法书商们盗版的浓厚兴趣。而这套丛书的编委们今天已是中国经济学界最引人注目的经济学家。

酝酿

“别人已经有了乘法,计算机,而我们只有加法,只会使用算盘”

对于中国经济学界来说,这其实是一种恢复和回

一场在经济学思想理论领域的对外开拓与汲取,近四分之一世纪以来经历了艰难而曲折的历程。现实经济思想的改变催促着经济思想的演进与变革,而这种在思想层面的映射因各种原因而总显迟缓。在二十多年不懈努力之后,中国经济思想的变革历程,才刚刚走出了第一步

中国现代经济学变革刚刚开始

本报记者 黄一珏 北京报道

归。1927年,耶鲁经济学博士何廉创建南开大学经济研究所,为中国培养了第一批经济学研究生,并开创用计量方法研究中国社会经济问题的先例。同一时期,经济学家马寅初也在国内推广凯恩斯的经济理论。

但是,经济学传播与研究在1950年代之后基本停止。“直到1980年代初期,人们能接触到的经济学知识基本不出官方政治经济学的范畴。”陈志武说。

1980年代以后,学者厉以宁、张培刚等人编著出版

了一系列宏观经济学、微观经济学以及其它经济学教材,成为“文革”之后第一批“非政治经济学”著作。这些书大多被称为“西方经济学”,要求读者批判借鉴。

这些经济书,更多地被当作一种“西方思潮”引入国内。比如,商务印书馆在1980年代起出版了《汉译学术名著》,对二战前,特别是20世纪之前的古典经济学名著的翻译;上海人民出版社和上海三联书店出版的《当代经济学系列丛书》;1989年茅于軾与汤敏著写的《现代经济学前导论》。

(下转38版)



宾达——来自意大利的浪漫

聖
BINDA



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



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


CROWNE PLAZA
NORTH BEIJING
北京龙城皇冠假日酒店
THE PLACE TO MEET.



■本报记者 罗健/摄

中国现代经济学：变革刚刚开始

(上接 37 版)正是通过经济学家茅于軾的介绍,张维迎阅读了一本台湾出版的《中级微观经济学》。虽然 1984 年的莫干山会议上,当时仍是年轻硕士研究生的张维迎大胆提出了价格改革的方案,但这更多地出于对现实问题的关注和感觉。传统生产力与生产关系的分析框架不能告诉张维迎,价格改革采取双轨制的路径,以及它的未来前景。而在当时,他能接触到的参考资料只是亚当·斯密的著作,以及只有在外文书店才能寻找到的萨缪尔森的《经济学》。

作为北大政治经济学专业的学生,北京大学中国研究中心副主任海闻则通过厉以宁开设的《西方经济学批判》,第一次接触到西方经济学各个流派的学说。这是当时国内大学里不多的对“西方经济学”的介绍,常用的办法是把各种学说按照流派划分,对学生进行笼统地介绍。

1987 年进到 1988 年,张维迎前往牛津大学进修,回来后在国家体改委开设了中级微观经济学和宏观经济学的课程。但这位当时在国内以思想新锐出名的年轻人发现,国内外对于一些经济问题的思考水平有着“天壤之别”。一位在国内负有盛名的经济学家到牛津大学访问,演讲中国经济问题时,张维迎发现,双方之间根本没有对话和交流的基础与可能性。

萨缪尔森则回忆说,中国开放之初,一些中国的经济学家来到哈佛大学和麻省理工学院,他们的问题在他看来都很难以理解,比如“斯大林的制度是真正的共产主义吗?它是不是符合马克思主义原理?”

“别人已经有了乘法、计算机,而我们还只有加法,只会使用算盘。”张维迎说。

海闻回忆说,诺贝尔经济学奖得主克莱因 1980 年代初曾在北大讲课,而台下的听众们却根本无法听懂,讲课之后只有一名北大学生能够用英文流利地提问,他的名字叫林毅夫,现在出任北京大学中国经济研究中心主任一职。

在当时,这些今天被视作习以为常的思想方法,正如它的名称“西方经济学”一样,是一种有别于中国经验的理论,难以成为主流。然而坚冰正在悄然打破。

破冰

伴随着《经济科学译丛》的不断丰富,中国经济学思想及教育界的变化速度“超过了个人想象”

自 1985 年开始,人民大学与美国福特基金会合作举办了中美经济学教育交流合作项目,这一被称作“福特班”的项目实际上成为中国现代经济学教育的“黄埔军校”。清华大学教授李稻葵曾旁听福特班课程,他回忆说,开始的情况是,每节课开始之前,都会有一位有声望的国内教授讲话,为学员们“消毒”。

1980 年代末到 1990 年代初,这些在国内接受过零星“西方经济学”熏陶的年轻人纷纷选择出国留学,接受原汁原味的经济学教育。

到这个时候为止,中国国内还没有成体系的一套经济学教材。

“1992、1993 年开始,我感觉到特别大的历史责任感。”梁晶说。但是与已经开始涌动的市场经济潮流相比较,经济学思想的引入显得滞后而且困难重重。1994 年,林毅夫、张维迎、

海闻等人学成回国,筹办了北京大学中国经济研究中心,致力于将它变为中国与国际经济学界的通道,而他们也成为了《经济科学译丛》的编委会成员。

作为译丛的副主编,海闻说,这一系统翻译教科书的项目,采用了国外教科书的最新版本,并且选择某一领域中最好的前三本。同时,对译者的要求极为严格。

《经济科学译丛》第一本选择了斯蒂格利茨的著作《经济学》。这位 2001 年诺贝尔经济学奖得主是全球化最著名的批评者,言行总像是西方经济学界的“异议分子”,并表现出对转型国家的某种亲近感。但这样一本著作的翻译出版从 1995 年开始,却直到 1998 年才宣告完成。

在这三年,能否大规模引进国外经济学教科书,仍然是一个敏感的问题。

10 年以后,斯蒂克利茨在回顾自己这本畅销书时说:“我编写《经济学》这本书的一个主要目标是帮助人们了解市场的优点和局限性,以及政府的适当作用,从而使对经济政策的讨论和决策都能够建立在现代经济科学的基础上”,而不是建立在意识形态的基础上。”

这本书只是艰难的开始。

在《经济学》出版的 5 年前,1993 年的中共十四届三中全会上通过了《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》的纲领性文件。公众对于市场经济的基本理念、计划与市场各自的优劣等关系中国改革方向的重大问题产生了强烈的知识需求。因此当《经济学》冲出樊篱,最终出版以后,便一版再版,短时间先后发行了 10 万册以上。

1998 年开始,梁晶所在的人民大学的研究生已经在课堂上使用译丛引进的教材,有海外留学背景的教师也在不断增加。梁晶说,现在人民大学财政金融学院已经能够在主要课程上实现国内与国外经典教材的结合使用。

清华大学教授李稻葵说,伴随着《经济科学译丛》的不断丰富,中国经济学思想及教育界的变化速度“超过了个人想象”。

复旦大学教授张军说,在可预见的将来,训练有素的“海外兵团”的回流浪潮仍将加快而不是放慢,国内主要大学的经济学教师队伍的结构势必发生持续而显著的变化。与中国台湾、香港、韩国曾经经历过的阶段一样,海外兵团(尤其是欧美、日本和澳洲)不断充实到主导中国主要大学经济学教育队伍的现象也势不可挡。

征途

经济学家有责任改变目前人们“心里是意识形态化的经济而现实是市场经济”的局面,否则这种“双重人格”会成为社会不稳定的长久因素

与十年前相比,“西方经济学”的分析框架和思维体系开始被人冠以“主流经济学”的标签。

“这是经济形态决定的。”海闻说。

李稻葵更愿意使用“现代经济学”代替“西方经济学”和“主流经济学”的称呼——现代经济学带来的严谨的理论体系和使用量化手段的分

析框架,对于中国经济的解释力正在提高。

李稻葵记得自己在哈佛读博士时的老师曼昆说:“如果我们的研究方向能够搞清楚怎样降低一个百分点的失业率,那么我们可以改善上百万人的生活。”从一开始,中国的经济学研究就被赋予了过多的社会意义,常常被看成“济世救民”的良方。

然而,在中国,这样的使命还难以有渠道实现。

“经济学知识的市场仍然是一个高度分割的市场。”清华大学经济系主任白重恩说。尽管经济学家们希望参与政策制定过程,但这样的渠道并不通畅,而国内也没有一个完备的同行间相互评价的内部系统,因此常常由媒体决定着经济学者的地位。

一些最具公众影响力的经济学家正以“学术兴趣广泛,见识广博”的形象出现,他们更多的为媒体评判所挟持,对于公众关注的热点问题不断发表意见,渴望承认的内在焦虑感碰撞着狭窄的现实通路。

人民大学经济学院院长杨瑞龙认为,国内经济学研究常常不强调对经济学本身的贡献,认为这是理论脱离实际的闭门造车,而更关注自己的观点和对策是否被政府所采纳,是否得到社会的赞赏认同。从而热衷于提观点,而忽视观点的证明。改变这一倾向,仍旧依赖于中国经济学的国际化。

在成为“主流”的不长时间里,中国经济学界也遭遇了新的扰动。发生在 2004 年的产权改革争论中,经济学家们遭到来自部分学者和公众的怀疑。他们认为,在一些转型国家中,芝加哥小子式的经济学家并没有为公众带来福祉,因此这些舶来的理论也越来越多地与“休克疗法”、“新自由主义”等带着意识形态标签的字眼相联系。

一位经济学家说,今天中国经济的现实是一个世界,而人们心目中从经济学课程所了解到的“经济学”则是另一世界,这两个世界间的距离如此之远,如果长久不改变,它必定会在某一时刻导致某种我们不希望看到的结局。

李稻葵则认为,部分经济学家丧失公众信任,是因为他们把一些特定的结论照搬到中国。作为社会现象的一种,经济现象也有自己的国别意识和民族特色。对于中国这样的转型国家来说,必须研究它的制度演进和发展战略,这些工作毫无例外会使用到来自西方的分析工具。而这一工具显然没有国别差异。

未来的改革实践将会使人们接受一系列观念:市场交易不是像我们以前所理解的零和博弈,而是一种双赢的价值交换;民营化和私人产权并非洪水猛兽,而是一种增加整体社会福利的制度安排;行政管理不是救世主,他们反而会增加寻租机会、降低市场效率,政府越不管的行业往往是越兴旺的行业。而这些观念已经在现代经济学中得到明证。

陈志武说,经济学家有责任改变目前人们“心里是意识形态化的经济而现实是市场经济”的局面,否则这种“双重人格”会成为社会不稳定的长久因素。

如果以《经济科学译丛》作为这一努力的开端,这场变革还刚刚开始。

张军/文

改革开放以来,中国经济学的高等教育发展经历了几个重要阶段,虽然时间不长,但现在却已经到了总结经验教训和展望未来的时候。

历程

这几个可以粗略划分的阶段是:

(1)1970 年代末到 1980 年代初的恢复时期。

这个时期,国内主要大学的经济系(政治经济系)恢复教学和科研活动。在政治经济学和马克思主义经典文献主导课堂的同时,一些有条件的学校开始对西方经济学基础的教学。不过,在这个时期,现代经济学概念基础的引入是以西方资产阶级经济学批判为主要内容。主要表现在,课堂上有了西方经济学和西方资产阶级经济学流派以及西方经济学思想史等课程。承担并撰写教学和教材的教师主要是早期留学西方或长期从事西方经济学思想研究的老一辈学者,是国内成立的“外国经济学说研究会”的重要骨干和重要参与者。现在,这一辈学者都已高龄。不少著名学者已经离开我们。

在这个时候,我们更需要研究如何迎接海外经济学兵团回流,如何从整体上改变中国经济学教育水平的落后和经济学人才培养的传统方式,以及现有体制和教育方式应怎样变革来适应未来的变化潮流

(2)1980 年代中到 1990 年代初的开放时期。

这个时期最重要的成就是经济学教学体系和课程的改革与开放。重要事件当属“福特班”的创办和世界银行中国大学发展项目的执行。后者的结果之一是国内外著名经济学家共同研讨形成的财经院校“核心课程表”。这个课程表涵盖了现代经济学的主要基础课程和应用课程。虽然由于风波导致该课程表没有真正在教育部系统里得到大力贯彻执行,但它实际上对中国经济学教学改革产生了积极影响,因为参与课程开发的大多数经济学家实际上是主要高校的西方经济学重要教育者。“福特班”虽然仅在中国人民大学和复旦大学举办,但却成为中国现代经济学教育的“黄埔军校”。不仅每年有很多来自欧美的著名经济学家和在西方获得经济学博士学位的经济学精英人士来“福特

从批判到融合

——中国现代经济学开放历程

班”执教,而且它为中国经济学教学走上正规化,为推动中外经济学学者之间的交流开辟了渠道。

在这里,我想提及的还有另一个经济学教育的“特区”,那是并不为人所知的现代经济学的“海运班”。这个于 1980 年代中在上海海运学院举办的经济学培训班,规模比“福特班”小得多,名气更小。授课教授均来自英国曼彻斯特大学。后来这个班几乎全部学生都去英国改读经济学博士学位。

(3)1990 年代初以来的 10 年建设期。

这十年是中国现代经济学教育和经济学研究规范化最重要的时期。这十年的主要事件和成就应包括:北大中国经济研究中心成立;天则经济研究所创办;上海三联书店《当代经济学文库》推出;中国人民大学出版社《经济科学译丛》推出;以及 1954 年创刊的《经济研究》杂志的成功转型等。这些事件在这个时期先后发生也许并非偶然,它们之间有着必然联系。

趋势

这几年来,随着大批在欧美执教的大陆经济学学子开始回国短期和长期工作,经济学教育新一轮变化已开始发生。清华大学特聘教授岗位的设立以及教育部去年推出的长江特聘教授和特聘讲座教授席位以后,经济学教育在不少重点院校进入发展的良好时机。短期最显著的变化是加强对本科生和研究生的经济学基础课程训练。但在这个时候,我们更需要研究如何迎接海外经济学兵团的回流,如何从整体上改变中国经济学教育水平的落后和经济学人才培养的传统方式,以及现有体制和教育方式应怎样变革来适应未来的变化潮流。

在经济学教育方面,对于中国大陆正在发生和将要发生的变革,可以从我国台湾和韩国的经验中找到依据。由于在可预见的将来,训练有素的海外兵团的回流浪潮仍将加快而不是放慢,国内主要大学的经济学教师队伍的结构势必发生持续而显著的变化。与我国台湾、香港、韩国曾经经历过的阶段一样,海外兵团(尤其是欧美、日本和澳洲)从不断充实到主导中国主要大学经济学教育队伍的现象也势不可挡。

在这种情况下,中国经济学课程体系的国际化和现代化可谓是水到渠成的结果。只要积聚了国际化和现代化的人才,现在教育部在大力推行的所谓重点学科的建设就难免需要重新评估。现有的学科建设强化了经济学传统的教育资源的存量和体制,尤其排斥了推动经济学

教学国际化和规范化的增量力量的壮大。这与中国经济学教育的未来趋势和潮流相抵触。

由于上面的变化潮流和趋势,中国主要大学培养经济学人才的结构和方式必然发生彻底变革。本科生水平的经济学基础教育和 MBA 或商业管理硕士教育应该有比较大的发展空间,也有相应的教育能力。但中国越来越不需要自己培养现在这么多的经济学博士,因为世界上优秀的大学每年都在为中国输送着优秀的经济学博士。

我们自己只要培养一小部分经济学博士(精英式培养),或者同时为其他发展中国家和地区培养经济学



张军:复旦大学中国经济研究中心主任

博士。我们大力发展经济学的本科教育也是为了向世界上最优秀的大学输送经济学的未来人才(不可否认,中国确实拥有大规模的优秀本科大学生),我们必须清楚地认识到,我们事实上已经开始并将加快这个培养经济学博士的国际分工与国际大循环的过程。这就意味着中国很多现有的大学将越来越难以以为自己培养的经济学研究生寻找出路。结果必然是逐步关闭经济学院或者部分并归到商学院中,这并不难,因为实际上中国大多数经济学院更像商学院。

眼下,为了更好地迎接和对接经济学培养的国际分工和国际循环,一些有远见的经济学家开始在一些学校的帮助和赞助商的援助下,在传统经济学院之外探索小班化分流和精英教育。应该把这个现象理解为重建(更确切地说是创建)标准经济系的努力。

国内有条件的博士项目当然可以鼓励(包括在资助上)极少数学生在国内继续攻读经济学博士。但大多数这样的学生将被输送并纳入培养经济学博士的国际分工和大循环中。既为国际大循环,这意味着他们学成归来将成为未来中国经济学教育的主力军。未来数十年,中国经济学教育要能跻身国际领先水平,迎接这个“国际循环”是明智之举。

GOLF 高球資訊

★激情高尔夫, 免费教你打——21GOLF VIP 俱乐部高尔夫球运动京城普及风暴

近日, 一直致力于倡导、推广和普及高尔夫运动的 21GOLF VIP 俱乐部, 将在京城掀起一股高尔夫球运动普及风暴。

想学球却苦无机会? 不知该从何学起? 成绩怎么也提高不了? 对高尔夫运动感兴趣的朋友, 21GOLF VIP 俱乐部现在为您提供这个机会——21GOLF VIP 俱乐部高尔夫球免费培训计划现已全面启动! 专业的教练团队定期驻场京城数家品质好、地理位置优越的高尔夫球场、练习场等培训基地, 为您量身定制高尔夫球培训计划。

本次活动自 2005 年 6 月 28 日起, 普及体验时间长达三个月, 懂懂高尔夫运动的朋友一定不要失此良机。让我们一起远离城市喧嚣, 到大自然中去感受绿地、蓝天, 体验挥杆的乐趣!

21GOLF VIP 俱乐部依附中国高尔夫网, 自 1999 年 1 月成立以来, 秉承“打造精品高尔夫服务”的宗旨, 以“倡导高尔夫文化, 推广高尔夫运动, 普及高尔夫生活”为己任, 热情诚信地服务每一位客户。目前俱乐部已拥有 VIP 会员 10000 余名, 与全国 150 余家球场签订了合作协议。

资讯提供: 卓路文化发展有限公司
网 站: <http://www.21golf.com> (下载申请表格)
咨询热线: 84535069-262

★三亚湾假日酒店十二场高尔夫球——550 元

费用包含: (550 元/人)

1. 五星三亚湾假日酒店豪华山景房一晚。
2. 次日单/双人西式自助早餐。
3. 三亚日出观光高尔夫球会 2 场 18 洞果岭费。

备注:

1. 如需增订三亚日出观光高尔夫球会果岭, 将按照人民币 200 元/18 洞加收费用。
2. 以上费用均含 15% 的服务费, 但不含每人每晚人民币 11 元的政府基金税。
3. 如需升级入住豪华海景房, 需加收 150 元/人。
4. 协助预定往返机票。

资讯提供: 海南文化国际旅行社有限公司
网 站: www.hainangolf.com (简称: 海高网)
咨询热线: 0898-68558811 (30 条线) 13707505999 (24 小时) 尹先生

以上资讯仅在《经济观察报》上刊登如有疑问请与资讯提供方联系

咨询专线: 64241503 联系人: 王怡 杨洁
地 址: 北京市东城区和平兴化路东里甲 7 号《经济观察报》社
邮 箱: eeegolf2@vip.sina.com



■本报记者 罗健/摄

转型中国需要何种经济学？

■杨瑞龙/文

经济学的发展总会打上鲜明的时代烙印。在我国当下所处的经济转型过程中，转型社会有着以下的特征：一是市场化，从传统体制向市场经济体制转轨；二是工业化，我国开始大规模推进由传统农业社会向现代工业社会的演进；三是国际化，入世后中国加入全球经济一体化的步伐明显加快。经济学若要回答由上述变化所产生的一系列重大问题，必须通过理论创新实现经济学的现代化。循着什么样的路径才能得以实现经济学现代化，学术界对此有不同看法。一种极端认识是，经济学大厦只有一座，那就是以个体主义成本收益分析为主线的西方主流经济学。我国经济学家所做的工作就是为这座大厦添砖加瓦；而另一派观点对此不以为然。他们根据中国国情特殊性，强调西方经济学的不适应性，主张推行经济学本土化，即建立完全由中国经济学家独创的、以中国经济运行为研究对象、有独立分析范式的中国经流派。

在我看来，经济学现代化既不是纯粹西方化，也不是纯粹本土化，而是两者的有机结合。

经济学现代化当然离不开国际化。如果把中国经济学看成是与已有任何经济学流派没有血脉关系、完全由自己独创的理论体系，如此中国经济学很难在一个共同平台上进行国际交流。

过去，国内经济学研究常常不强调对经济学本身的贡献，认为这是理论脱离实际的闭门造车，而更关注自己的观点和对策是否被政府所采纳，是否得到社会的赞赏认同。在研究中强调的是“我怎么认为”，而不问自己“我为什么这样认为”，从而热衷于提观点，而忽视观点的证明。国外经济学家则遵循学术传统和学术规范，强调学术观点的提出必须有根有据，因此计量分析和实证分析十分流行，这也导致经济学研究的日益专业化分工。显然，国际化是走出上述困境的有效途径。

然而，国际化并非是经济学现

经济学现代化既不是纯粹西方化，也不是纯粹本土化，而是两者的有机结合。把马克思主义经济学或者西方经济学教条化，都会导致中国经济学的发展走入死胡同



杨瑞龙：中国人民大学经济学院院长

代化的全部内容，特别不等于照搬照抄西方经济学。改革开放以来，西方经济学受到人们的青睐，这对于推进中国经济学的现代化有意义，但同时出现的对西方经济学的盲目崇拜值得引起关注。尤其，有学者甚至用西方经济学的命题来检验现实，凡出现偏差则认为实践出了问题，甚至用与西方主流经济学对接的程度来衡量经济学的现代化程度。

事实上，受特定制度环境和转轨过程影响，中国经济问题具有复杂性，有时用在严格假定下的西方经济学逻辑来梳理纷繁的经济线索是困难的，甚至会得出远离国情的荒谬结论。这要求中国的经济学家为揭示问题实质，需从现象出发，而不是从理论出发。这种从国情出发吸收与消化西方经济学，创立既符合国际学术规范，又解决中国问题的经济学，我们称之为经济学的本土化，它即构成经济学现代化的重要内容。

中国经济学现代化实际上包含

了国际化与本土化的双重含义，即在吸收西方经济学过程中注重中国国情，在解答中国实践中面临的各问题时注意吸收西方经济学中反映市场经济一般运行规律的理论与先进分析方法。因此，如果把中国经济学界定为推进经济学的国际化的同时，根据中国改革和发展中面临的实际问题，拓宽某些假定条件，或通过案例分析、计量分析等来检验该经济学流派的某些结论或基本理论体系，进而使这种经过修正和发展的经济学流派打上鲜明的中国烙印，那么，这样的中国经济学不仅是存在的，而且有着很好的发展前景。

把马克思主义经济学教条化是思想僵化的一种表现，同样，我们也应避免把西方主流经济学教条化。把马克思主义经济学或者西方经济学教条化，都会导致中国经济学的发展走入死胡同。我们常看到在有关中国问题的研究中出现伪命题，原因在于理论忽视了所探讨问题的复杂性。

特定的制度环境和转轨过程造成中国企业、政府及家庭对经济变量波动的反应总隐含着某些特殊诱因，而这些诱因很容易被看似相同的行为方式加以掩盖。特别当统计数据真实性受到怀疑后，经验实证被大大地限制。试图从一堆杂乱无章的表象中理出有用的线索非常困难，如果仅从理论出发，常常会得出背离真实情况的结论，这需要我们采用直面现象式的研究方式，使理论与实际结合起来。

直面现象式的研究不是不要理论，而是通过对现象的深入剖析来检验和发展现有的理论。如果现有理论不足以回答现象所隐含的问题，就需要我们反思理论本身。经济理论的进步不完全是新观点的涌现，而是在很大程度上发现那些用于观察旧理论和旧事实的新方式。如果我们仅追求现象背后的新观点，很难真正提高中国的经济研究水平。所以，我们主张采取直面现象的研究，少一点观点的争论，多一点逻辑和证据的争论。

现实与理论：两个世界

■陈志武/文

十年以来，《经济科学译丛》对中国经济学教学与研究做出了重大贡献，它使严肃的市场经济学逐步走出“西方经济学”这一“另类”身份。十年过去了，我们经济学人有责任回顾并反思中国经济学的现状。

现状

从去年秋天关于产权改革大讨论中，我们看出今天中国经济的现实与传统的经济学教育有某种程度的偏差。那么，如何解读中国的经济学教育与研究现状？

平心而论，虽然正规课堂教育对过去这些年市场经济知识在社会中的普及贡献很大，但唱主角的可能是日益成熟、越来越充满活力的财经媒体，以及直到最近才被逐渐认可的EMBA教育和各类培训班。

为什么财经媒体和互联网这些“非正规”平台在提供“有用的”经济教育，而高中与大学“正规”课堂却没唱主角呢？为什么经济学这些年落在改革开放的现实之后，而不是为后者领航呢？

在中国，经济学教育平台大致有以下几种：中学到大学都必修的“非专业”经济学课程，大学经济与管理专业课程（本科和研究生），MBA、EMBA、培训班，还有大众媒体（包括报刊、互联网和电视）。前四种算是正规教育平台，后面为非正规。

值得注意的是，对于大多数人来说，由于他们学的是理工科（特别是1990年代之前更如此），他们在中学和大学上的经济学课程可能是一辈子中唯一正式接触经济学的机会，因此，对多数人而言在这个时候接触到的经济学的内容是关键。对于经济学

辨别上市公司未来的好坏，等等。

快速的市场经济和对外开放使过去僵硬的经济学体系无法跟上，中国经济与社会的大转型产生出对市场经济知识的巨大需求。在正规经济学教育无法赶上的情况下，只好由财经媒体来“补课”，这些年是财经媒体推动了中国在经济文化，同时也造就了一批“明星”公众经济学家。

展望

过去的经济学教育使正规课堂无法为国人提供分析、理解变革过程中的繁杂经济现象，这一局面给大众媒体提供了一次给社会补经济学课的机会，但EMBA和大众媒体的补课只能解决“近渴”，并不能从根本上代替正规教育平台。为了满足市场改革的需要，我们必须改变中学和大学经济学教材的内容。

由于中学到大学的“非专业”的经济学是目前大多数人受过的唯一正规经济学教育，过去二十几年的现实告诉我们：市场交易不是像我们以前所理解的“你赚我亏或我赚你亏”的零和博弈，而是一种双赢的价值交换；民营化和私人产权也并没过去想象的那么可怕，而是一种增加整体社会福利的制度安排；行政管理制不是教

过去的经济学教育使正规课堂无法为国人提供分析、理解变革过程中的繁杂经济现象，为了满足市场改革的需要，我们必须改变中学和大学经济学教材的内容



陈志武：耶鲁大学管理学院金融经济学教授，北京大学光华管理学院特聘教授

像《华尔街日报》那样选择更侧重商业新闻与财经信息。经济学教育应该回到大专院校和中学课堂上。这也要求调整政治经济学和专业经济学的内容，使未来社会人心里掌握的经济学尽量跟现实经济逼近。

那么，除了经济学教育之外，经济学研究呢？最近二十年许多同仁为改变中国经济研究做出了非常大的贡献。哈佛《经济学季刊》和英国《经济学学报》当年的创立曾标志着经济学作为一门独立学科的开始，而中国今天已有不少经济学等社会科学类学报，遗憾的是我们不能只看学报的名称而不看其内容。除了这几年像社科院《经济研究》、北大《经济学季刊》等学报之外，一些学报实际上与大众媒体无实质差别。

正在中国进行的变革包括三大方面：其一是从农业社会转向工业社会；其二是从国有经济转向市场经济；其三是从封闭社会走向开放社会。这三方面的任何一面都可以给一个社会带来深度的震荡，何况三大变革同时进行呢？由此引出的各种经济和社会现象的确给我们提供了一次百载难逢的学术创造机会，让我们能得到在其它国家没有经历过的经济事实和问题，这无疑有助于深化人类的经济知识。但是，机会不等于必然的现实，关键还在于学术研究能否自由，这是中国社会科学进步、进化的必要条件。

当然，上面的讨论可能让人觉得我在声称有“中国自己的经济学”这回事。其实不然，据本人在美国以及其它国家跟各国人的交往，我不觉得人的本性会因肤色、语言或国界而异，只要人的本性是无国界的，经济学就只有人类的经济学，像物理、化学、数学不分种族和国家一样。

我的意思是，中国的不同经济经历应能帮助我们“证明”或者“证伪”依据其它国家的数据还无法“证伪”的经济理念。如果是这样，通过对中国独特的经济现象的研究，我们或许能排除掉某些到目前还无法排除的经济理念，也能推延出根据其它国家的经历还没能推出的经济理念，但这不是要以“中国的经济学”去替代世界的经济学，而是要对现有理论进行细化和深化。

中国的经济学研究首先应该领会过去两百多年在世界发展起来的经济学，在那个基础上去创造，这样中国才不仅有“经济”而且还有“学”。



■本报记者 罗健/摄

和管理学科的“专业”课程来说，经过《经济科学译丛》和其他同仁的努力已使课程内容的“客观性”与“实用性”增加不少，但这些专业学生毕竟占少数。

虽然正规经济教育如此，现实经济却在风风火火地增长，企业要融资发展，消费者要进行投资与消费抉择，决策者要掌握宏观经济，国际竞争迫使企业家和商人渴望市场信息并能分析把脉各行各业的市场走势，股民要

世主，他们反而会增加寻租机会、降低市场效率，政府越不管的行业往往是越兴旺的行业……这些和其它市场经营理念应当成为当代经济学教育的核心。

随着中国经济进一步市场化，媒体读者对经济理念的需求和耐心也会逐渐减少，人们对“如何赚钱”和商业信息的兴趣会逐步胜过对经济理论的兴趣。迫于生存压力，财经媒体慢慢减少其“经济学教育”的角色，

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，您只需用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

MAILEXPRESSLOGISTICSFINANCE

DHL

中外运敦豪

中国·市场
王 欣

国有股封闭式流通的多赢效应



作者: 中元现代企业顾问公司总经理
邮箱: wangxin@sinozyc.com

在第二批股权分置改革试点前夕,国资委发布了《关于国有控股上市公司股权分置改革的指导意见》。在这一新规则下,上市公司国有股在股权分置改革完成后的流通,将受到两个总量限制:一是证监会的普适性的限制,即改革完成后第一年不得流通,第二、三年总流通量不超过 5%和 10%;二是国资委专门针对国有股的限制,即每个公司国有股在全流通后持股数量不得低于一个底线。

这是市场期待已久的。国有资本这一庞然大物在退出战略上的模糊,是长期以来市场面临的最重要的不确定性因素之一。在这一关键时刻,尝试亮明国有股的战略底牌,给市场以明确的预期,有助于消除市场对国有股大规模减持的恐慌,是非常明智的。但是,这一政策还存在一些明显的内在

矛盾和不确定性,从而可能影响其助推股权分置改革作用的发挥。

首先,国有股持股底线和时效的确定具有两难特性。国有股在一定行业、一定时期内保持对部分企业的控制权固然需要,但与其他股东一样,国有股东也有通过资本市场进行产权资源配置的需求。如果国有股最低持股比例定得过高,不利于国有股权的流动性,影响国有资产的整体质量;而比例定得过低,则达不到稳定市场的期望效果,甚至有可能被市场解读为高于此比例的国有股必然会减持,从而对市场影响适得其反。重要的是,最低持股比例是随着时间的变化而变化。根据国资委的文件,最低持股比例在股权分置改革一定时间后可以调整,但如果调整间隔过短,则稳定市场的作用将大打折扣,而任何长时间的持股承诺都会严重影响国有资本的价值。

具体来看,在改革完成后的前三年,证监会所要求的流通比例限制在 10%以内的条件是相当苛刻的,相当于 90%以上的非流通股是不能流通的。显而易见,能将国有股最低持股比例定在现有持股量的 90%以上的,应该非常有限。因此,对国有股最低持股比例

一个成功的方案必须既能保证国有资本基本权利,又能维护证券市场稳定和资源配置,从而形成多赢局面。引入国有股封闭式流通模式有助于构建这样一种多赢的机制

的限制在改革后的头三年内,其对市场的影响基本上可以说是聊胜于无。

那么三年以后呢?三年的时间是否满足调整最低持股比例的条件,国资委的文件没有明确,这构成一个很大的不确定因素。如果按照制定五年计划的惯例,假设调整最短间隔时间是五年,则根据以上分析,国有股最低持股量的限制主要只在改革后第四年和第五年起作用。这样短的有效时间,对于国有股这样一个庞然大物来讲,其对市场的稳定作用也将十分有限。

另外,在对国有股的流通进行额外限制之后,对流通股的补偿问题将会更为复杂。以全部流通的假设补偿,国有权益益明显受损;以部

分流通的假设补偿,由于存在未来流通的可能,补偿的标准难以界定,与流通股股东达成协议的难度加大。

因此,锁定国有股最低持有比例,对消除市场对国有股全流通的疑虑,力度仍显不足,有必要探讨进一步的改革措施。一个成功的方案必须既能保证国有资本的基本权利,又能维护证券市场的稳定和资源配置功能,从而形成多赢的局面。

笔者认为,引入国有股封闭式流通模式有助于构建这样一种多赢的机制。

所谓国有股封闭式流通,是指各级国有资产监管部门在国有股实现可流通后,在一个相当长的时期内(如 10 年或 15 年),允许上市公司的国有股与其他非流通股一样进行流通或减持,但规定其变现收入不得用于政府支出,只允许在证券市场上进行再投资。国家财政对国有资本收益的享有,只能通过上市公司中的分红实现。

国有股封闭式流通模式最为重要的意义是,它切断了国有股东通过市场减持直接套现用于行政支出的渠道,可以避免国有股不计成本减持而造成国有资本与证券市场双输的后果。

这是因为,国有股东行政色彩彩

强,与所有行政机构一样,他们没有强烈的赢利动机和责任,但却有难以遏制的现金需求,而从证券市场上通过减持来套现是一种最为便利的手段。这种大规模变现对市场的影响将是灾难性的,而且会在今天的市场上以预期的形式得以反映,成为目前市场对国有股流通恐慌的根源。虽然在一个有效的市场中,股票低于内在价值的抛售会受到来自市场的买盘抗衡,最终在企业公允价值上下形成均衡,但由于我国证券市场有效性较低,而国有股筹码巨大,其持有者的大规模抛售行为对市场造成的短期冲击幅度可能会过大,持续时间也可能过长。

事实上,国有股不计成本大规模减持行为的灾难性后果不仅限于股市。大规模国有股减持如果在低于股票的公允价值之下进行,可能将成为国有资产流失的新的重要渠道。由于证券市场的高度流通性和市场参与者的多元性,通过操纵市场,里应外合瓜分国有资产的行为将拥有前所未有的广阔空间,国有资产监管难度将空前加大。

因此,果断切断国有股东通过市场减持行为直接套取现金的渠道,对

于证券市场和国有资产管理者来说,是一个避免双输局面的选择。

国有股封闭式流通的另一个意义是,它有利于构筑国有股东与其他社会投资者的共同利益基础,又能在一定程度上满足国有资本收益性和流动性的需要。从长远看,由于公司质量的提高,国家的收益权得以充分享有。

在这一模式下,如何进行国有资本的战略调整和国有经济成分从竞争性领域中适当退出呢?首先,国有资本由于战略布局的需要在不同行业中的调整,可以通过证券市场内部进行。而国有经济成分从竞争性领域中的退出,应该主要在国有企业上市之前完成。国有企业一旦上市,不仅意味着可以筹集资金、改善治理结构,另一方面也意味着多了一份对社会投资者的责任。随着中国经济总量的不断扩大,只要国家对新的国有投资持谨慎控制态度,国有资本在竞争性领域中的份额将逐步缩小到一个合理的比例,完全不必通过在股市中减持这样一种双输的激进战略来实现。

人们期待着国有股成为一个真正负责任的市场主体。如此,既是国有资本之幸,也是中国证券市场之大幸。

社会观察
孙立平

在二元结构的夹缝中



作者: 清华大学社会学系教授
邮箱: thslping@263.sina.com

新失业群体的概念提出之后,引起社会的广泛关注。在今年的两会期间,有政协委员提出议案指出,“新失业群体”已经超过“老失业群体”,在就业安排上,也应“面向下一代”,优先安排“啃老族”。由于一系列统计数据和调查结果的公布,原来不甚清晰的新失业群体的整体状况开始逐步清晰起来。劳动部《2003—2004:中国就业报告》披露,目前城镇新增劳动力中只有 40%~50%能够实现就业,新成长失业青年增幅为 63.2%。广东省的调查也显示,2004 年第三季度全省城镇新成长失业青年数量已经超过下岗人员。由全国青联及劳

从社会角度看,不能仅仅将眼光盯在这些新失业群体的弱点上,而是应当通过逐步缩小和消除两个二元结构,为这个问题的解决创造条件

动和社会保障部劳动科学研究所联合进行的《中国首次青年就业状况调查报告》数据表明,15 岁至 29 岁的中国青年总体失业率为 9%,高于中国目前 6.1%左右的社会平均失业率,而且失业青年大部分为长期失业。

现在的问题是,为什么新失业群体的数量迅速增加?新失业者是由于什么原因而处于失业状态?

值得注意的是,许多人往往将他们的失业归结于这一代青年的自身特征,如由于他们大多是独生子女,平时娇生惯养,怕苦怕累;他们接受的是应试教育,在技能上没有任何长处;眼高手低,就业期望值过高等等。甚至有人发现,在这批失业者中存在一种较为广泛的主动失业现象,即他们对工作本身没有强烈的渴求。这些观点所强调的,主要是这些失业者自身的原因。当然,这些因素不能否认。但如果我们发现,在如此之多的人身上都有这样的问题,就不能仅仅关注其个体因素,而要看到背后隐藏的结构性问题。

这个结构性问题就是由两个二元结构所形成的夹缝。

第一个二元结构,就是劳动力市场的二元结构。二元劳动力市场的概念由皮奥雷等人于上世纪 60 年代提出来。其基本含义是,劳动力市场可分为初级市场和次级市场两个市场或部门,且两个市场中的劳动力是相对固定的。初级市场特征是,高工资、良好的工作环境、提升机会、就业的稳定性、工作规则公平并有适当的程序。而次级市场工作则收入低、工作环境差、几乎没有提升机会、就业不稳定,以及严酷、专断的工作

纪律等。在中国,这种二元性则以通过户籍制度体现的城乡二元结构的方式呈现出来。因此,这个二元结构带有很强的社会身份的特征。由此形成了主要以城市劳动力构成的初级劳动力市场,和主要以农村劳动力构成的次级劳动力市场。而且,由于大量剩余劳动力的存在,两个劳动力市场的工资水平相差则更为悬殊。

同时,由于城乡收入的巨大差距,城市与农村几乎是两个完全不同的生活世界,这第二个二元结构,就是生活世界中的二元结构。目前我国城乡人均收入差距,按国家统计局数据,是三倍多。如果加上社会保障和其他福利等因素,城乡之间的收入差距将有六倍之大。这样一来,生活在两个世界中所需要承担的生活费用几乎有天壤之别。

如果将这两个二元结构交叉起来,就可以构成一个双二元结构。进一步地,可以依据与这个双二元结构的关系,将目前所有就业者分成三个非常不同的群体:第一个群体,是既在初级市场就业,可以获得较高的工资收入,同时也承担较高的城市生活费用者。城市中的大部分就业者属于这个群体;第二个群体,是在次级市场中就业,收入很低,但也基本不(不是绝对意义上)承担城市中较高生活费用者。城市中的农民工大多属于这个群体;第三个群体则是在次级市场中就业,收入很低,却同时要承担较高的城市生活费用者。这个群体就是我们这里所说的生活在城市夹缝中的人们。一般而言,越是在大城市中,次级劳动力市场中的劳动力价格与城市生活费用的差距就越大。

处于两个二元结构夹缝中的就业群体主要由城市中的非正规就业者以及其他进入次级劳动力市场的就业人员所构成。近些年来,我国非正规就业的规模越来越大。到 2004 年底,我国城镇非正规就业人员已经达到 8000 万人,占到城镇就业人口的 20%~41%之间。他们主要是个体经济和小型民营企业中的就业者。而非正规就业人员的来源主要是两部分人:一是失业者中的再就业者;二是城市中的新增劳动力。

从上面的结构背景分析中,我们就可以明了新失业群体的就业障碍究竟在什么地方,以及为什么其中的一些人会选择主动失业。他们中的大部分人属于城市中的独生子女一代,他们的生活方式是城市的,而维持城市生活方式的费用是高昂的。对于喜欢社会交往的年轻人来说,他们的收入也许只够请朋友吃一两顿饭。当然你可以指责他们为何不放弃城市生活方式,为什么还要和朋友在一起吃饭。但我们知道,放弃一种生活方式是一件非常复杂的事情。同时我们也就可以理解,为什么这部分年轻人更愿意选择收入预期高但却很不稳定的就业机会。

概括地说,尽管我们承认新失业群体成员本身有其特有的弱点,但从社会角度来看,不能仅仅将眼光盯在这些弱点上,而是应当通过逐步缩小和消除两个二元结构,为新失业群体问题的解决创造条件。

卡通世界



■布莱恩/漫画

挑灯看剑
周其仁

作者:北大中国经济研究中心教授
邮箱:zhouqiren2005@yahoo.com.cn

先解释几个术语。“农地”指属于农民、用于农业的土地。“入市”指进入非农用途土地的市场。相对于先由政府征用、然后批租给市场的“间接”制度,“农地直接入市”就是由拥有农地的农民直接参与农转非土地的市场交易。是的,在现行征地制度之下,“农地直接入市”要另辟蹊径。

土地本来就是农民的。集体化以后,土地的合法所有者是农民集体。但是,从很早的时候开始,土地的买卖和租赁就被法律禁止了。农民私人不可以买卖、出租土地,“集体”可不可以?一样不可以。走市场之路,却禁止土地——最基本的生产要素之一——自由转让,这两件事情南辕北辙,怎么也加不起来的。

所幸当代中国人是解决这类难题的高手:坚持土地所有权不得买卖和出租的原则,同时松动土地使用权的转让!最早,是政府将城市国有土地批租给到内地投资设厂的外资。所谓“批租”,就是土地所有权不变、取一个年期将土地使用权出租给用地者。改革开放后我国第一单土地批租于 1987 年在深圳开锣。那里是开放的第一线。深圳又毗邻香港,而当时的香港,实行的就是土地批租制。

香港的土地批租制来自英国。历史上,英国皇家拥有的大量土地,除了自用,也批出来给民间由市场配置。英国的土地批租年期很长,常常一批就是九百九十九年。但是香港早年批出来的土地,年期长的为

数甚少。其中原委,要请教专家。我的猜想是,香港经济结构的变化大,太长的批租年期,定“地价”的交易费用甚高。

内地从香港学回来的土地批租,以短期为主:住宅用地 70 年,工业用地 50 年,商用土地 40 年。今天看,这样的年期可能偏短了,且期满之后如何续约没有清楚的交代,将来要麻烦。不过,全面回顾,无论可改进之处还有多少,要是当年不引进土地批租制,今天中国经济的整体成就就要差很多。

国有土地可以批租给市场,农民集体的土地可不可以也批租给市场呢?不可以。追究起来,是一个见怪不怪的怪现象。本来我们国家有两种土地所有权,国有的可以把使用权转让给出租,集体的却不允许,究竟有什么道理?

我看不到任何道理。论原因倒有两条:一曰历史,二曰利益。历史上农民私人土地所有权被改造成为集体所有权的时候,土地的转让权就同时被没收了——因为法律规定任何土地买卖和租赁都不合法。农地要转为非农用途吗?惟一的合法通道就是国家征用。就是说,“农民集体”作为土地的所有者,无权以任何形式把农地转用于非农业用途。

问题是计划体制衰微之后,城市政府学会了在市场上转让国有土地的使用权,为什么农民集体的土地却不可以转让给市场?是乡下人不懂把所有权与使用权分开来处理的高深学问吗?错。众所周知,包产到户比城市国有土地批租早多了。所谓包产到户,还不就是维持集体土地所有权不变,单把土地使用权和经营权长期承包给农民家庭吗?农民分明是分开处理所有权与产权的专家。

要害问题是利益。很简单,一幅农地转为工业或城市建设用途,其市值一般会增加——不增加不会发生转让。如果农民有转让农地的权利,作为参加交易的一方,他们将分享上涨的地价和地租。但是在征地制下,农地转用的市值增加却合法地“落袋”政府库房。

不是一笔小数目。因为人多地少,更因为工业化、城市化来得急,农地转为非农用途,土地的市值可能增加十倍、数十倍甚至百倍。一位老友在权威机关供职,他讲过的数字也许可以给读者作为参考:上世纪八十年代中期以后,全国转让农地 4000 万亩,转移的地价 2 万亿。严格一点算,农地转用的租值上升,不应该全部算农民的,因为还有政府和开发商的投资回报。但是怎样估,农地转让租值

弊端也与日俱增。一是农民差不多被排除在农地转用收益分享的阵营之外。现在所谓国内消费不足,最主要的根源是占人口大多数的农民,收入与其拥有资源的市值脱了节。想想看吧,要是农民可以合法分享农地转用的收益增加,成千亿的农地转用收益流转起来,是多大的市场购买力?

第二个弊端,以征地制为基础的土地抵押化,严重的腐败挥之不去。那些见报的巨贪,有几个与土地问题无关的?应该是制度使然。因为把行政权力横在低价的农地与高价的非农土地之间,权力租金实在太高了。要求官员们八风不动,莫非他们每个人都是如来佛?

现行征地制度最严重的毛病,是农地转用脱离了价格机制的指

现行征地制的弊端——

1. 农民差不多被排除在农地转用收益分享的阵营之外
 2. 以征地制为基础的土地抵押化,严重的腐败挥之不去
 3. 农地转用脱离了价格机制的指引
- ➡ 要驱利避害吗? 农地直接入市’来也

因为征地垄断而转为政府收入的,应该也以数千亿计。

于是政府学会了土地批租制后,秘笈自珍,再不容农地直接批租入市。巨量的征地转用租金集中在政府手里,成为一个时期以来推动我国工业化、城市化的资本基础。今天,“中国制造”在世界上争得一席之地,许多地方的城市建设大有看头,高速公路等基础设施在发展中国家名列前茅,从土地方面着眼,征地制有奠基作用。

引。是的,农地转为非农,一般有增值之效。但是土地资源的区位性很强,究竟哪里的地块升值快,要受一系列经济因素的复杂影响。脱离价格机制,土地的相对价格不反映供求,工业化、城市化过程中的农地利用就不可能有效率。所以大家看到,滥占农地、占而不能经济利用,是我国近年工业化、城市化的一个伴生现象。

要驱利避害吗?“农地直接入市”来也。

吴季松： 从知识经济到循环经济

■本报记者 李翔 北京报道

吴季松放下电话,站起身,热情地将手伸过来。61 岁的年龄并没有带给他过多苍老的痕迹,但却让他学会谨慎和仔细;他出现在公众面前的形象几乎都是干净、整洁、满脸笑容;头发梳得整齐;大号眼镜下是一张谦和的笑容,这种笑容所有中国人都会在电视上经常看到,大多数表现出同民众亲善的中国官员脸上都挂着这种笑容。衬衣的纽扣最多解开最上面一个,无论天气多么炎热;在拍照之前,吴季松要求系上领带;同时,从他的衬衣口袋中掏出一把小梳子,到旁边的房间整理自己的头发。

他的名片比通常的名片要宽一指节左右,上面罗列着名片主人认为应当让他人知晓的名衔。从 2004 年 12 月起,他的身份应该是学者。他始终没有展现出大多数学者拥有的从容、自信、敏锐甚至锋利。他仍习惯于用一种中庸的语调来传达自己的意思。尽管拥有足够的自信和雄心——他坚持认为自己能够为经济学开辟一个新的领域。

在已经度过的 61 年中,他的身份分别是:一位出名的父亲的儿子、北京市学生的领袖、改革开放之后第一批访问学者、联合国官员和中国政府官员。他的父亲吴恩裕曾经是中国著名的政治经济学者,《观察》周刊的主要撰稿人。

1979 年,吴季松成为中国改革开放之后的第一批访问学者,这一批人中包括了现在中国科学院的院长路甬祥。吴季松到欧洲原子能联营法国原子能委员会研究受控热核聚变——氢弹的和平利用。在这段时间里,他了解到“可持续发展”这个概念,后来将这个法语词汇翻译成中文。他因此成为第一批将这个概念引入中国的学者中的一个。

1994 年,吴季松回国之后,开始他十年的中国政府官员的生涯。在这十年中,他最显著的成绩是作为奥申委主席也是北京市市委书记刘淇的特别助理,为奥运会做了一个首都水资



吴季松是最早接触“可持续发展”这个概念的中国人之一

■本报记者 董鑫/摄

源规划,这个规划成功说服了奥运会组委会评估团相信北京能够成功解决供水问题。当奥运会组委会评估团到北京评估时,没有一个人提关于水的问题;在国际奥委会投票之前的质询过程中,也没有一个人提到水的问题。

他同时还是一个勤勉的写作者。他以各种身份——访问学者、国际官员和中国政府的代表——走访了五十多个国家,记日记的习惯让他在日后能够出版一套游记性质的书籍;而他研究热核聚变的经历和对于能源问题的经济学思考,又让他先后写出《知识经济》和《循环经济》这样的著作,试图为经济学开一新领域。

在联合国做《多学科综合研究应用与发展》的项目时,吴季松与很多科学家一起考察研究得出需要发展“知识经济”的结论,通过知识经济对资源的开发和优化配置的使用,达到可持续发展的目的,实现这个目的的第一个阶段就是另一个他所提倡的观念:“循环经济”——研究资源的循环,人类生态财富的发展。

2004 年的 12 月,吴季松正式从中国水利部退休。他新的职务是北京航空航天大学经济管理学院院长。同时他在这所学校新成立了一个循环经济研究中心。他认为自己在开辟经济学的一个新领域:循环经济和知识经济。

吴季松,1944 年生,辽宁省沈阳市人。1968 年毕业于清华大学工程力学数学系;1979 - 1981 年作为改革开放后首批出国访问学者,在法国从事受控热核聚变科学技术实验研究;1992 - 1993 年参与国际“知识经济”概念创意;2000 年所著《知识经济》获第 12 届中国图书奖;2004 年的 12 月,吴季松从中国水利部退休。现任北京航空航天大学经济管理学院院长。



得我做最合适,于是推荐我去做这个课题。汪先生可以说是中国在国外最有影响的科学家。他们俩人推荐我,当然是强有力的,最后我入选了。

我们考察了 7 个国家,得出一个结论:要发展知识经济。其实知识经济讲的就是三个问题(但后来这个概念被炒作得乱七八糟):第一,用知识来优化配置自然资源。我们做了好多不用知识来发展经济的事情,比如拿一条河又当自来水管又当下水道,这不是最糊涂的事情吗;第二,用知识来开发富有资源,替代稀缺资源,比如太阳能、海水淡化等技术;第三,知识也可以成为产品来直接消费,提高人们生活水平,比如上网用的就是知识。

这样就可以实现可持续发展,用富有的可再生资源不就好了吗?

但如果还做不到这一点,第一阶段就应该实行循环经济。

问:循环经济指的是什么?

答:循环经济完全改变了亚当·斯密和李嘉图的经济思想。传统经济学思想是三个最大化:一个是最大限度开发自然资源;二是最大限度创造社会财富;三是最大限度获取利润。诺贝尔奖金获得者大都从这三点出发。现在几乎所有物质文明都跟这种理论有很大关系。

循环经济也有三个最大化:第一,最大限度优化配置自身资源;第二,最大限度提高自然资源利用效率;第三,最大限度提高自然资源的利用效益。

循环经济理论相对于别的经济理论最重要的改变在于,传统经济学包括马克思主义经济学有三要素——劳动力、资本、资源。但是,所有诺贝尔奖金获得者研究的都是资本的循环和劳动力的循环。惟独没有人研究资源的循环,这对经济学来说是个缺憾。虽然拥有产权经济学,但是也不研究资源的循环。

循环经济首先是研究资源的循环,而且跟经济学结合在一起,不是纯物理循环;其次,循环经济提倡两种财富,一种是亚当·斯密提出的社会财富,另一种财富是我们生活于其中的生态。比如,北京完全可以修建世界第一高楼,修六环,建设得很好。但北京的地下水位已经下降了两三米,如果再下降两三米,用不了多少年,北京就要荒漠化,如果北京荒漠化了,所有社会财富基本等于零。

商业时代中的
社会公正

观察家论坛
bsobserver

地点——北京 时间——2005年7月上旬

Observer

我们现在已经处于商业社会了吗?答案是肯定的。我们推广了多年的市场经济,这个努力使我们进入商业开始繁荣的初级阶段,进步虽然有其共睹,但始终距离我们理想的目标还相当远。在商业社会中,利益会被强调。这是社会进步所必须的,但利益与冲突是孪生兄弟,任何时候都会同时出现,所以人们才需要社会公正。希望用公正的办法来解决这个矛盾。在商业社会的初级阶段下,买卖行为开始旺盛起来,但社会公正所要求的东西还没有完全建立。有哪些东西不能随便出卖?这个还没有被完全界定下来:有哪些买卖可以私下里进行?这也不清楚;有什么办法可以控制那些占据特殊地位的人以及他们组成的机构,让他们少做些令人生疑的事情?

第十二期观察家论坛聚焦商业时代中的社会公正,在社会、经济、传播学等范围内讨论商业时代中社会公正的可行性。

邀请嘉宾(以下排名不分先后)

1、周春生

北京大学光华管理学院教授

2、周汉华

中国社科院法学研究所研究员

3、展江

中国青年政治学院 新闻与传播系主任

4、孙立平

清华大学社会学系教授

5、秦晖

清华大学人文社会科学院教授

姓 名		职 务		性 别	
公司名称					
地 址		邮 编			
电 话		传 真			
手 机					
EMAIL					

欢迎工商界人士参会

参会报名办法:

1. 请填写以下表格电致jane-1121@vip.sohu.net, 或传真致010-64297549

2. 联系电话: 64209024-150

3. 联系人: 经济观察报社 品牌活动部 陈妍

观察家论坛

经济观察报

The Economic Observer

世界第一球会·超级豪宅

the Palace in the

KINGDOM OF GREEN

觀瀾湖高爾夫大宅

MISSION HILLS

— IN RESIDENCE —



高尔夫球场中央独立别墅

观澜湖高尔夫大宅，坐拥吉尼斯纪录世界第一大球会，承袭观澜湖传统的优越显赫，顶级生活豪华府邸。

- 建筑形态奢华气派，精雕细琢，尽显皇家气派
- 坐拥30亿投资的生活配套，10位国际巨星设计的10大球场，五星级酒店，三大会所，51片网球场，国际级SPA
- 每户尊享观澜湖钻石会籍
- 五重安防系统，退役军人及特训警犬日夜护卫

- 荣膺 ISO 14001 国际环保管理体系认证
- 荣膺国际花园社区金奖第一名

开发商：深圳观澜湖房地产开发有限公司

销售热线：

(86 755) 2801 6000

www.missionhillsgroup.com



MISSION HILLS
— GOLF CLUB —

觀瀾湖高爾夫球會

Guinness Records World's No.1 吉尼斯纪录·世界第一大球会

深（主）房许字（2004）042号

何处寻找高增长？

■方军 /文

中国市场有着数不清的机会,消费者的大量需求并没有得到满足,按理说中国企业应该能够抓住机会获得高增长,但奇怪的是,我们看到的不是它们陷入你死我活的血腥竞争,就是它们在追求新增长的过程中逐渐多元化迷失重心,或在新市场中又迅速进入零和竞争的状态。

对导致这种状况的原因通常有三种解释,但都不准确。首先,这种状况背后的原因并非中国企业的管理者不够精明或没有看到这个问题,只要看一下商业媒体和他们出席的各种论坛就会看到,他们一直在讨论如何面对这样的战略困境,充满智慧地探讨如何应对大变局;也不是他们没有采取行动,许多企业都在试图与竞争对手相比做到产品差异化,以及培育企业的核心竞争能力;也并非是执行能力的缺乏,近年来人们似乎错误地认为这是中国企业的最大缺陷并试图弥补这一点,实际上由于中国企业的家长制传统、长期以来命令式管理盛行以及企业中普遍存在的强势领导人,中国企业推行既定战略的能力非常强大。在我们看来,导致这种状况的根本原因是追求增长背后的根本假设存在问题,现在,我们需要全新的增长逻辑。

企业的终极目标是创造新增长,只有有持续的盈利增长,才能超越竞争对手,为股东创造价值,企业才能基业常青。但是,一直以来,寻求“如何创造新增长”答案的过程是建立在竞争这个关键词之上的。过去几十年来,竞争主导着战略思想和实践。虽然有少数几个战略家倡导最成功的公司把重点放在如何创造性地运用核心竞争力来开创新的市场,更加关注顾客需求的观点也被普遍接受,但惯用的战略思维依然是在企业里推行最佳实践,在现有市场中建立相对于对手的竞争优势,把行业分为有吸引力和没有吸引力,然后试图进入有吸引力的行业。

尽管基于竞争的战略曾经非常有效,但现在它似乎正把企业带入汽车陷入泥坑这个比喻所描述的困境:越猛踩油门,车子却愈陷愈深。在创造增长、特别是高增长上,基于与对手竞争的思路开始失效。而未来可能建立在这样一些已经逐步

涌现出的观点之上,它们的核心是站在顾客视角、通过价值创新增加顾客所获得的价值,从而创造新市场和新增长,而不是集中注意力击败竞争对手。

英特尔是持续增长典范,但在重新回顾它的变革经历时,我们发现,它几十年来寻求持续增长给我们的启发不应只限于那些基于竞争的思路,如核心技术优势、持续地领先于竞争对手提高芯片性能、与微软一起建立强大的产业标准从而把对手排除在外。

从新的视角我们发现,英特尔可能带来三个有着渐变关系的启发:首先,跳出盒子(think out of the box),在上个世纪90年代初,英特尔耗费巨资推广“内有英特尔”(Intel Inside),以这个为起点它让最终顾客了解到英特尔的价值。其次,采用完全不同的思维模式(think differently),从技术公司思维变成消费品公司思维,在1994年奔腾芯片浮点运算错误危机和6个星期5亿美元的损失之后,英特尔才第一次意识到品牌推广已经改变了公司的性质。虽然这时它没有围绕消费者重建自己的组织架构,但它更加关注顾客的需求,而不是尽力向市场推出自己的新产品。最后,站在消费者的立场上思考(think bigger),从2003年推出大获成功的迅驰芯片(Centrino)给消费者带来“移动生活”开始,英特尔的产品开发第一次是外部驱动的,而非技术进步驱动。英特尔思考的范围不再是计算机产品这个小盒子,而是站在消费者的大图景中思考。

全新的增长逻辑

正如英特尔故事所展示的,增长的逻辑已经发生变化。欧洲Insead商学院教授金昌为(W. Chan Kim)认为,寻求高增长的方式不再是“在竞争中保持领先地位,而是力求使竞争对手变得无关紧要”。也就是说,把视线从市场的供给一方转向需求一方、从关注并比超竞争对手

的所作所为转向为顾客提供价值的飞跃。这是企业战略思维的根本转变:基于竞争的观点认为,产业的结构是给定不变的,企业被迫在其间互相竞争;基于价值创新的观点认为,市场界限及产业结构并不是给定不变的,可

以为企业个体的行动和信仰所重新建造(金昌为《蓝海战略》)。在后者看来,市场界限和产业结构只是存在于管理者的头脑中,更多的需求是一直存在着的,企业所要做的是通过重建给顾客提供的价值发现这些需求。

金昌为特别比较了重组和重建的概念。重组是把现有的技术或生产方式重新组合,是为现有问题寻求创新的解决办法,立足点是在企业;重建则是重新定义给予顾客的买方价值元素,是重新定义问题,立足点和顾客是一致的。比如,在全球马戏表演行业衰落、面临电影电视竞争的情况下,加拿大的太阳马戏团却取得了极大的成功。它成功的原因不是通过重组马戏演出的技术与知识,从而提供更好的马戏,而是它重构买方价值元素创造了一种新的娱乐形式,同时具有马戏和戏剧的吸引力,从而吸引那些光顾戏院、歌剧院和观赏芭蕾舞的成年人和企业客户。

下面这个故事或许可以说明为什么企业需要转换视角。斯坦福大学教授罗伯特·伯克曼有一次在讲课时钢笔掉到地板上,当他弯腰拾起它时,低声说,“我讨厌重力,”当他走到黑板前面继续授课时,他又说,“但是你们知道吗?重力对此却不在乎!”消费者的价值曲线就是商业世界里的重力,它让企业不得不一再变革以保持增长,并吸引许多企业不可避免地落向地面。但我们都知道,只有站在重力的位置上时,我们才能最有效地发挥力量。

不过,要注意的是,这里说的消费者价值曲线并不能针对消费者的市场调查中获得。市场调查常常被错用和失信。大多数时候消费者并不知道他们想要的是什么,当你去问他们时,他们的思路常常是“给我多点或少点”,他们被原先的产品所限制住了,他们只会要更多的你已经提供的价值。实际上,如果市场调查真的那么有效的话,大公司应该永远不败,因为它们能支付更多的钱聘请最好的市场调查机构、进行更大规模的调查。因提出破坏性技术而著名的哈佛教授克里斯汀森就曾指出,大公司失败的重要原因之一就是过于迎合最佳客户的需求。因此,企业应站在消费者的视角上,观察和思考消费者

的真正需求,提供他们真正所需的价值,但不要太听他们的。

新的战略思维的要点还在于,通过重新组合顾客所获价值(也就是买方价值),它能够让企业同时实现迈克尔·波特所说的两种对立的战略:低成本战略与标歧立异战略(也就是差异化战略)。在竞争思维下,区别于竞争对手往往意味着提供更多的功能,更豪华,品质更高(有时高到远远超出顾客所需,比如英特尔的芯片速度),这些都意味着更高的成本。把重点放在为顾客所需价值的提供更好的性能,削减其他不必要的功能,可以同时实现低成本和差异化。

金昌为所设计重建顾客所获价值的四步动作框架就是以剔除开始的,它们分别是:剔除-减少-增加-创造。他提出,对于顾客所获价值元素,企业要问这样四个问题:哪些被产业认定为理所当然的元素需要提出?哪些元素的含量应该被减少到产业标准以下?哪些元素的含量应该

被增加到产业标准以上?哪些产业从未有过的元素需要创造?那么,如何从顾客视角出发、通过这种新的增长逻辑让竞争对手变得无关紧要,找到新增长呢?我们发现如下四个方式:

- 1、发现顾客真正的需求是什么。强化他们所需要的,弱化他们不需要的。
- 2、发现顾客购买产品和服务的真正目的。满足他们的目的,而不是表面的需求。
- 3、决定你要影响的购买决策者是谁。对许多产品而言,顾客链条上有多个环节;譬如英特尔芯片的买方链条上就有电脑厂商和最终消费者,英特尔的策略是从影响电脑厂商转而影响最终消费者。
- 4、发现“非顾客”。对任何产品和服务而言,顾客总是要比非顾客的数目少得多,如果能够吸引一部分非顾客,你将能开辟一个全新的市场。

企业可以从顾客的视角出发,问如下四个战略性问题,以寻求高增长机会:顾客的真正需求是什么?顾客购买产品和服务的真正目的是什么?也就是竞争对手是谁)?谁是真正的产品购买决策者?为什么他们(非顾客)不买我们的产品?

发现顾客的真正需求

发现高增长市场,首先是去发现顾客的真正需求,行业公认,必须提供给顾客的东西并不一定就是他们所需要的

对于一些战略性问题,每个行业都有着理所当然的答案,“顾客的需求是什么”是这些问题中的一个。比如说,人们购买汽车是要一种运输工具,住酒店都希望有良好的住宿环境,购买电脑想要的是更快的芯片速度等等。但是,顾客的真正需求可能随着环境的变化而改变。有的时候,整个行业都一致公认的顾客需要的功能并不是他们真正想要的。如果企业能够发现顾客的真正需要,就可能立刻打开新的市场空间,甚至成倍地扩大市场。

在汽车业一百多年多的发展史上,每一轮的成功者几乎都是依靠重新发现的消费者的需求变化而彻底改变行业图景的。在福特之前,汽车是奢侈品,是少数富人能够拥有的玩意,价格高昂,性能不稳定,汽车厂商根据顾客的具体要求定制产品。福特推出了T型车,这款车被称为“由最好材料制成的大众之车”,它强调功能,都是黑色,款型单一。福特通过改变产业隐含的逻辑,为大众造车,而不是继续满足整个行业当时认为的消费者把汽车作为奢侈品的需求,它获得了成功。(下转46版)

经济观察报
The Economic Observer

45 商业评论



我们诚邀您参加
华商名人业余高尔夫系列赛

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

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

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 21st 高尔夫时尚
www.21st.com.cn

高尔夫时尚 21st
www.golftime.com.cn

机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

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

商业评论

何处寻找高增长？

(上接 45 版)

差不多二十年后,通用汽车的斯隆再一次发现顾客的需求正发生变化,大众阶级要的不再只是汽车的功能——也就是福特所说的“没有马的马车”——他们对汽车产生了情感层面的需求。因而斯隆的战略就是:通用汽车生产“为每个钱包、每个目的准备的汽车”,推出针对不同消费群体的汽车型号,每年都有新颜色和新款式推出。汽车的消费市场被大大扩大了,比如说,人们开始更频繁地更换汽车。到了 20 世纪 70 年代,日本汽车厂商发现了新的需求,尽管消费者仍在购买汽车,但美国汽车厂商对车“越大越好”的隐含逻辑和飙升的油价产生冲突,日本人靠生产小型、节能的汽车赢得了市场。

当然,从这么长的视角看汽车业能够帮助我们从宏观层面了解需求的变换以及汽车业如何应对,但很难有操作层面的借鉴意义。雅高酒店集团通过界定顾客的需求,从而创造非常成功的经济型连锁酒店 Formule 1 的案例,则可以告诉我们如何去发现并满足顾客的真正需求。

1985 年雅高推出经济型连锁酒店 Formule 1 之前,这个市场上的消费者有两个选择:一是选择住在平均价格 60—80 法郎一晚的非星级和一星级酒店,二是花 200 法郎住二星级酒店,后者住宿环境优于前者。也就是说,消费者或者花较多钱舒舒服服睡一觉,或者少花钱忍受糟糕的床铺和噪音。雅高发现顾客的真正需求——花不多的钱,睡一夜好觉——这两类酒店都不能满足。

雅高想满足消费者的真正需求,因而去分析酒店行业为消费者提供了什么。根据金昌为教授的分析,酒店提供的包括餐饮设施、建筑美感、大堂、客房大小、前台服务的便利性、客房家具及便利设施、床位质量、卫生、客房安静程度等,这些是酒店行业公认必备的元素。按照惯例,再小的酒店也必须都有这些元素,因此一星级酒店和二星级酒店提供的基本类似,也有大堂、餐厅、健身房等等,只不过所有的质量都要比二星级差些,所以与之相比总价格能便宜一些。

但是,这些因素里面哪些是消费者真正看重的?雅高发现,消费者真正要的是床位质量、卫生、客房安静程度和便宜的价格。因此,Formule 1 没有大堂、餐厅等,房间也小得多,这些做法能够大量降低酒店的成本。另一方面,床的舒适程度、房间卫生状况和安静程度比二星级酒店也要高很多,这满足了顾客的真正需要。最后,上面这些变化使它的价格仅稍高于一星级酒店。雅高 Formule 1 改变了酒店业给消费者提供的价值的结构,成功地开创了一个全新的市场。

发现顾客的真正需求,让企业提供给顾客的价值和他们所需的价值匹配起来,剔除和减少那些顾客并不能从中获得价值的性能,可以创造出全新的市场机会。

发现顾客购买产品的真正目的

企业可以通过发现消费者购买产品的真正目的是什么,找到高增长市场。在这种情况下,企业会发现,在顾客的价值体系里,它的真正对手并不是行业里的其他人,而可能是你从未想到过的

这里的战略性问题是,我们的顾客购买产品和服务的真正目的是什么?或者说,我们的竞争对手是谁?这些问题的答案通常也是理所当然的,很少有人会问,也很少有人答出与行业中其他人完全不同的答案。比如说,人们去电影院似乎当然是去看电影,然而更准确地说,人们去电影院是为了出去娱乐休闲。这样,它的竞争对手就不再是其他电影院,而可能是钱柜 KTV、家旁边的咖啡馆,甚至商场,很多人的确就是把逛商场作为一种出去娱乐休闲的方式。这个小小的例子说明,你的真正竞争对手并不是你的同行。

仍以电影院为例,在电影业市场在整个休闲娱乐市场份额越来越少的大环境下,即便放映效果,电影院的舒适程度比其他电影院更好,厅更多,价格比其他人低,提供更好的饮料,你比竞争对手更努力,你的增长前景和竞争地位也不会比对手好多少。那么难道这个市场是一个只能赚取不断下降的行业平均利润的市场?

实际上,在认识到竞争对手并非其他电影院之后,企业可以通过满足消费者的真正目的来获得增长。在欧洲比利时市场有现成的例子,1998 年布鲁塞尔建成了世界上第一个超大型

电影院 Kinepolis,它第一年就赢得了 50% 的市场份额,并扩展了 40% 的新市场空间。它的成功是因为创造了全新的休闲娱乐体验:普通的电影银幕大小为 7x5 米,而它的银幕则有 29x 10 米这么大;超大型座椅,大的地面斜坡和排与排之间大的座椅间隔保证每个人的视线都不会被挡着;25 个电影厅同时放映。结果是什么?比利时人不再是去看电影,而是说“晚上去 kinepolis 享受美妙时光”。当然,Kinepolis 的成本结构也让它的盈利更加丰厚,但它成功最根本的原因是它重新定义了竞争对手——其他休闲娱乐。在商业史上这样的例子还有不少。比如,也许是至今最成功的航空公司美国西南航空公司,它定义自己的竞争对手不是其他航空公司,而是驾车旅行。

发现顾客购买产品的真正目的还有一个很好的例子。一家快餐连锁店试图提高奶昔的销量和利润,它先是试图改进奶昔的产品特性:比如把奶昔做得更浓,增加新口味、降低价格、增加水果,但都没有显著的效果。因此一组新的研究人员加入进去去研究“顾客为什么购买奶昔”。

在这个答案似乎很一目了然的问题上,这群研究人员得到了出乎意料的答案:首先,他们发现几乎半数奶昔是大清早卖出去的,而且奶昔是这些早晨的顾客的惟一购买的东西,他们通常买了就走。与这些顾客谈话后发现,这些人买奶昔的目的很独特,他们买奶昔是为了在乏味而漫长的开车上班路上添点乐趣。实际上,在早上,这



寻找高增长的四个路径

- 1、发现顾客真正的需求是什么。强化他们所需要的,弱化他们所不需要的;
- 2、发现顾客购买产品和服务的真正目的。满足他们的目的,而不是表面的需求;
- 3、决定你要影响的购买决策者是谁。对许多产品而言,顾客链条上有多个环节,譬如英特尔芯片的买方链条上就有电脑厂商和最终消费者。通过重新决定你要影响的购买决策者是谁,企业可以超越竞争;
- 4、发现“非顾客”。对任何产品和服务而言,顾客总是要比非顾客的数目少得多,如果能够吸引一部分非顾客,你将能开辟一个全新的市场。

家餐厅的奶昔的竞争对手是无聊、香蕉、速溶早餐饮品、咖啡等等。但奶昔是这些所有可供选择的产品中最好的,因为别的东西开车时没法很方便地吃,吃奶昔用一只手就可以,也不会溅漏出去,用吸管吃完一杯奶昔要 20 分钟,足以度过乏味的上班路程。只有在了解消费者的真正目的之后,这家餐厅才可能采取措施进一步增加早上奶昔的销售量,或者创造出能够满足这种独特目的的其他食品出来。

在其他时候,顾客会因为其他的目的购买奶昔,这时它本来能满足早晨顾客的特性现在反而成了障碍。在其他时候,父母会在点了主餐之后为孩子额外要一份奶昔,他们的目的是为了表明自己是个有爱心的父母,满足孩子的要求,不是一整天都在对孩子说“不”。因此这个时候奶昔的竞争对手是冰激凌和承诺买给孩子的其他任何东西。不过奶昔并不能很好地完成任务,当父母们很快都吃完了,孩子们还在吸奶昔,吃完它需要很长时间,因此父母们等得不耐烦了,很多奶昔吃了一半就被扔掉了。要更好地服务于顾客的这种目的,这家餐厅或许可以选择销售特制的儿童奶昔。

黑莓(BlackBerry)是手持移动电子设备领域最热门的产品,它能让人们在排队、会议室、坐车时方便地收发电子邮件。要继续改进产品,就要问如下两个问题:它的目的是什么?它的竞争对手是谁?问题初看也不难回答:第一个问题的答案是收发电子邮件,第二个问题的答案是 Palm、iPaq 等掌上电脑以及功能越来越强大的智能手机。但或许可以换个角度看看从顾客的角度重新定义目的和竞争对手,顾客的目的是为了抓住小块时间做点事。如果人们不用黑莓,他们会做什么呢?可能拿起电话,看看报纸、做笔记或在

会议室发呆几分钟,这些才是消费者眼中黑莓的真正竞争对手。

顾客购买产品的目的和你的竞争对手并不是一目了然的,发现顾客的真正目的,重新定义竞争对手,企业同样可能创造全新的市场。

决定要影响的购买决策者是谁

顾客也是由多个环节或群体组成的,一般而言每个行业都已经把这些群体中的一个看作购买决策者,比如制药行业中的医生、芯片行业的电脑厂商。但是,通过重新决定你要影响的购买决策者是谁,企业可以超越竞争

你明确了顾客的需求、顾客的正目的、竞争对手是谁之后,你还可以通过决定要影响的购买决策者是谁来改变整个产业的价值链。人们通常认为顾客就是顾客,把它看成单个的实体。但正如产品生产是由多个供应商、多个环节组成的一样,顾客也可细分为多个环节或群体,如批发商、零售商、个体消费者等等。很多时候,你并不是把产品卖给顾客,而是卖给顾客群体中某一环节,你要决定谁是你要影响的购买决策者。

比如,英特尔芯片的顾客至少是由两个环节组成的,电脑厂商和最终的电脑购买者。在英特尔推广“Intel Inside”之前,英特尔把芯片卖给电脑厂商,它要做的就是说服电脑厂商的采购人员采用英特尔芯片,这时它认定的购买决策者是电脑厂商。但在之后,情形变成了消费者去购买电脑时说,“我要买个采用英特尔芯片的电脑。”通过将要影响的购买决策者从电脑厂商转换为最终消费者,英特尔才真正掌握了获取电脑产业链最大的价值的可能。

当然,英特尔并不是很容易就完成这种转换的。IBM 就曾非常强硬地拒绝将“Intel Inside”标在计算机上,英特尔通过威胁停供芯片、转而支持其竞争对手康柏迫其就范。在后来的奔腾芯片浮点运算错误导致的危机事件中,IBM 宣布停止销售以奔腾为芯片的计算机,导致已经逐渐平息的危机进一步扩大。另外,正如安迪·格罗夫在其自传《只有偏执狂才能生存》中所说,导致英特尔在这个事件中 6 周损失 5 亿美元的两大长期因素之一就是,它推广“Intel Inside”改变产品形象,把英特尔变成一个消费品牌。

又比如在医药行业中,制药公司通常把医生作为买方群体的主攻对象,这是因为,由于他们的专业身份和在整个产业链中的地位,他们很大程度上决定病人会购买什么样的药品。和英特尔在电脑产业中的情况类似,也有制药公司通过把购买决策者转换为最终消费者,而掌握了产业的控制权。

丹麦胰岛素生产商诺和诺德(Novo Nordisk)最初也是把注意力放在医生身上,因为医生决定糖尿病病人购买哪种胰岛素。后来,它通过把注意力转移到病人身上,摆脱竞争。当它开始这样做时,诺和诺德立刻发现,胰岛素是放在小药瓶中给病人,注射很不方便,要处理针管、针头、胰岛素等,还要自己掌握剂量。由于需要每天注射几次,他们必须随身带着针管、针头,这让他们有社会另类的感觉,心理上很不快。1985 年,诺和诺德推出诺和笔,这种像一支自来水笔一样的新注射方法减少了病人的麻烦。几年后,它又推出一次性预填充的注射笔。在之后,它推出 Innovo 胰岛素计量器,可以帮助病人管理胰岛素注射,以防错过注射时间。通过把视线转移到病人身上,诺和诺德从胰岛素生产商转变为糖尿病治疗公司,从而席卷全球市场。

企业可以通过重新决定谁是购买决策者改变产业价值链,但并不是说所有的情况下企业都应该像英特尔和诺和诺德例子中所显示的转移到最终消费者。比如,在中国家电行业中零售商如国美、苏宁影响力越来越大的时候,如果有个别生产商把购买决策者定位为零售商,它可能在一定时期内获得竞争优势。又如,在 SAP 推出一体化的企业应用软件套件之前,其他企业都是把购买决策者定义为功能使用者如人力资源部门、财务部门等,因而推出一个个分离的、满足不同最终用户的应用软件如 HR 系统、财务系统,SAP 则把购买决策者定义为企业采购员,它的诉求点是一体化的系统能够保证各个系统之间的数据互通、共享和协作,SAP 因而开创出全新企业应用软件业务。

发现非顾客

通过问“为什么他们(非顾客)不买我们的产品?”企业也可能发现庞大的新市场

如果你已经获取了最大的市场

份额与利润,看起来已经获得在这个行业里几乎所有的机会,那么,要获取未来的高增长只能在其他行业寻找机会吗?实际上,对任何产业来说,“非顾客”是比现有顾客庞大得多的群体,转换视角、发现非顾客,你能使整个市场规模和利润成倍扩大。类似地,这里他们可以自问一个战略性问题:为什么他们(非顾客)不买我们的产品?

破坏性技术的提出者克里斯坦森用“非消费”指这种状况,非消费指的是,消费者有某种需要,但过去一直没有出现一个好的解决方案。因此,要发现非顾客,实际上就意味着和非消费进行竞争,你的竞争对手是非消费。找出他们不用的原因,然后消除这些阻碍因素,或者随着时间的演变,技术上满足这些需求已经成为可能,率先进入,你就可以开拓新的高增长市场。

索尼在历史上多次成功地选择与非消费进行竞争而开拓新市场。比如,在晶体管刚刚出现的时候,它在主流市场上毫无价值。在 1955 年,索尼推出了世界上第一个袖珍晶体管收音机,它体积小、耐用、低能耗都反映了晶体管的特点,但与主流市场相比,袖珍收音机的效果和用电子管的台式收音机相比很差,音量小,易受干扰。索尼并没有把这个产品作为针对台式收音机的替代产品进行营销,而是把青少年作为目标市场。他们买不起台式收音机,尽管袖珍收音机效果不够好,但它至少可以满足他们的需求;在父母听不到的地方享受摇滚乐。占领这些市场开始并不会对主流市场产生多大的影响,但很快随着技术的改进,当晶体管可以和台式收音机媲美时,索尼就一下子把原有主流市场的顾客全部吸引过来。在索尼随身听这款成为文化现象的产品上,索尼也是吸引那些希望走路时听音乐的非消费者。

在美国市场上,葡萄酒是一个稳定的市场,没有太大的惊奇,所有酒庄都在诸如葡萄酒的质量、独特性、酿酒工艺等上面竞争。但一家名为卡塞拉酒庄的澳大利亚酒庄则发现非顾客。它发现,大多数美国成年消费者把葡萄酒看成是过分复杂的饮品,讲究年份、口味、酒庄等等深奥的东西,总之它是让人生畏的东西。这些特征是长期以来葡萄酒作为受过教育、高收入专业人士所组成市场中的产品所慢慢形成的,也正是现有酒庄所相互竞争并试图超过对手的。但是,光酒架上仅有细微差别的成百上千种葡萄酒就足以吓退大部分人,使他们成为“非顾客”。卡塞拉酒庄因而创造一种名为“黄尾”的葡萄酒,但它抛弃了葡萄酒的精英形象和复杂性,把自己定位与啤酒市场一样的大众消费市场,从而超越传统葡萄酒市场,吸引广泛的消费者群体。

佳能也正是通过吸引非顾客成功打入复印机市场的。佳能的公司复印机让人们可以方便地在办公室复印资料,而不必到公司的高速复印中心去,让技术人员帮忙完成复印。它悄悄潜入了施乐所主导的复印机市场。后来,由于复印非常方便,人们复印的资料越来越多,市场随之变大了。

总的来说,对于要寻求高增长的企业,它们可以做的是站在顾客的立场上,问这样四个问题:顾客的真正需求是什么?顾客购买产品和服务的真正目的是什么(也就是竞争对手是谁)?谁是真正的产品购买决策者?为什么他们(非顾客)不买我们的产品?

(注:本文讨论案例资料主要源自金昌为、莫博理所著《蓝海战略:企业如何启动和保持获利性增长》。他们二位发表于《哈佛商业评论》的论文《价值创新:高增长的战略逻辑》、克里斯坦森所著的《困境与出路:企业如何制定破坏性增长战略》、《创新者的窘境》以及安迪·格罗夫所著《只有偏执狂才能生存》、唐纳德·苏所著《优秀的承诺》。金昌为提出了价值创新的观点,认为应该从基于竞争的战略思想转向基于价值创新的战略思想,他发现新市场的战略命名为“蓝色海洋战略”,与在现有市场的竞争的“红色海洋战略”对应。克里斯坦森提出了破坏性技术的观点,他认为企业可以通过从低端破坏和新市场破坏两种方式创造高增长。)

相关案例



■IC/供图

超越 Intel Inside

■本报记者 黄继新 北京报道

从新视角出发我们可以看到,英特尔带来三个有着渐变关系的启发:首先,跳出盒子(think out of the box),推广“内有英特尔”(Intel Inside),它让最终顾客了解到英特尔的价值。其次,采用完全不同的思维模式(think differently),从技术公司思维变成消费品公司思维,奔腾芯片浮点运算错误危机和 5 亿美元让英特尔意识到公司的性质已经发生变化。最后,站在消费者的立场上思考(think bigger),从 2003 年推出大获成功的迅驰芯片(Centrino)给消费者带来“移动生活”开始,它思考的范围不再是计算机产品这个小盒子,而是站在消费者的大图景中思考

英特尔牌的芯片在哪里?其实离你并不遥远:它要不就在你每天使用十来个小时的电脑里,要不就像白菜一样整齐地码放在城市某个繁华角落的电脑市场。

但是,你见过英特尔的芯片吗?十个读者里会有九个回答“没有”。

然而我们几乎每个人都知道英特尔,我们对这家电脑计算芯片制造商的认知度,甚至高过市场上绝大部分的电脑品牌。

英特尔成功地推出一款你看不到摸不着的产品,变成了你最熟知的消费品。对,是消费品。英特尔跨过了横亘在零部件提供者面前的电脑厂商,直接将影响力延伸到了最终用户那里。其最积极的结果是,你在购买电脑时,甚至会因为选择英特尔芯片而去选择电脑品牌。

今天,英特尔再一次转变战略。他们要超越芯片。

英特尔在内,品牌在外

在 386 芯片出生之前,英特尔甚至没有一个专门负责市场营销的部门。他们的销售对象只有 PC 的发明者 IBM 公司以及以康柏为主导的 IBM PC 兼容机制造商,而不是购买和使用电脑的用户。

的确,汽车生产商不会告诉你其制动系统是什么品牌,彩电促销员不会让你知道其显像管的生产者。似乎商业逻辑就是如此,客户是上帝,如果你的客户是其他厂商,你就只能放弃接触消费者的努力。

但是英特尔打破了 PC 业的这个逻辑。

1989 年,英特尔为了拉动其新一代芯片的销售,决定自己动手来推动市场增长。同时,培养消费者对先进计算技术的需求,并将自己塑造为这种技术的提供者。

于是,“Intel Inside”诞生。英特尔通过 PC 厂商在各自的电脑上面粘贴“Intel Inside”徽标,以及通过广告直接向最终用户传递英特尔的品牌内涵,让最终用户因为追求可靠、先进的计算技术,从而选择英特尔芯片,迫使 PC 厂商更多地投入英特尔阵营。

今天,英特尔的品牌价值高达 335 亿美元,位列全球最有价值的第五大品牌(美国《商业周刊》)。除了刚刚把 PC 业务卖掉的 IBM,排名在英特尔之前的没有一家是 PC 厂商。

“Intel Inside”让人们相信,购买采用了英特尔芯片的电脑用户,也就是最先进计算技术的使用者。由此,英特尔从一个面向 PC 厂商的零部件供应商,转型为一个面向大众市场的先进技术提供者。

品牌在内,生活方式在外

但到了 2004 年,英特尔流年不利。一方面,向来在芯片速度方面无人能及的英特尔突然发现,人们已经不需要那么快的 CPU 了。

另一方面,英特尔用于争夺高端企业级计算市场的 64 位第二代安腾处理器,再度遭到第一代的失败命运。人们把更多的目光放在了其竞争对手 AMD 推出的皓龙(Opteron)处理器上,因为后者在追求高端应用的同时,也照顾到了客户原有的低端系统。

与此同时,英特尔的数字家庭等计划的推进速度也比预期的要慢。这些,甚至导致了即将离任的 CEO 贝瑞特当众承认自己的失误,并请求英特尔数千名员工原谅的一幕。

这个时候,两年前推出并获得极大成功的迅驰(Centrino)模式便成为了救世主。

迅驰是有史以来最不英特尔的一款产品,因为这个针对笔记本电脑的技术卖的不是速度,而是一种生活和工作方式,一种无线的生活和工作方式。

迅驰是专为笔记本电脑提供的无线计算技术,因为集成了无线芯片,所以英特尔在所有迅驰推广活动和广告中,都强调的是用户在无线环境中的使用体验。

迅驰描绘的无线生活图景,提供了人们购买和更新笔记本电脑的理由,大幅提升了笔记本电脑的销售,从而也增加了英特尔芯片——不仅仅是处理器——的销售。

严格地说,迅驰甚至不能算是一款产品,而是一个技术,一个包容了现有技术和将来技术的平台。迅驰平台包括一颗处理器、一套让这个处理器发挥最大效能的芯片组,以及一颗无线技术芯片。目前迅驰已经发展到了第二代,其处理器、芯片组和无线芯片都已经进行了升级,将来即使迅驰的组件再度升级,但是作为一个统一的平台,迅驰的名字却不会改变。

平台化(platformization)的理念由此出现。

平台化,意即给用户提供的不仅仅是一颗芯片,不仅仅让用户知道他使用的电脑里是英特尔 CPU,更重要的是给用户提供一种应用,或者说是一种工作和生活方式,而英特尔则是这种新的工作和生活方式的实现者——而不仅仅是技术提供者。

2004 年底,在即将就任的新 CEO 欧德宁(Paul Otellini)的指导下,平台化战略开始向整个英特尔延伸。基于这个理念,今年 1 月,英特尔宣布对公司进行重组。新的英特尔组织架构打破了以往按照产品和服务进行划分部门的方法,而是采用平台化的思维,即每个部门都是平台提供者,每个平台既可能包括不同的芯片,也可能包括不同的技术,但是重要的是向用户传递的是同一个平台理念。英特尔的五个新部门分别是移动、数字企业、数字家庭、数字医疗和渠道产品。

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 顾威 舞美设计 吴光奇 灯光设计 张秋春 主要演员 冯远征 王长天 张立强 高丹 梁丹妮 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950068 (0.10元/条), 查询北京人艺最新演出信息。(接收免费)

管理



乔丹等名人的入住常为酒店带来品牌的强化

■本报资料室

在以服务取胜、靠口碑营销的酒店业,借助名人入住的力量对于提升酒店品牌显得举足轻重

隐性号召力

■本报记者 张庆源 北京、上海报道

当听到“世界小姐”的下榻能给酒店的知名度提升起到了多大的作用的问题时,三亚喜来登酒店的投资方北京盈生创新科技有限公司的总经理钱伟荣深深点头:“作用确实很大。”

由于参加前年、去年两届世界小姐总决赛的佳丽们均入住于三亚喜来登,酒店的知名度和影响力在三亚市的酒店行业已无酒店能出其右。

不要低估名人对于服务业名气的提升作用,以服务取胜、靠口碑营销的酒店业,名人的力量对于酒店品牌的意义显得举足轻重。

对于中国的潜在高端消费者而言,当酒店的高档设施和细致服务都已相差无几时,也许名人入住是对于潜在消费者的最好示范。特别是在一个酒店品牌尚未被人深刻理解的国度来说,知名人物的下榻带给酒店的往往是规模化的效仿。

品牌效应接力

位于北京建国门外的国际俱乐部饭店,是北京声名最为显赫的五星级酒店之一。美国总统布什访问北京时就下榻于其中惟一的一间总统套房,而球王乔丹来访时与他的总统选择了同一个房间。这家酒店的两个大股东是中国外交部和美国喜达酒店集团,酒店由后者以他们旗下的高端品牌“圣·瑞吉斯”品牌进行管理。每

部分国际名人来华入住酒店

名人	下榻酒店	来华入住时间	酒店星级
美国总统小布什	上海波特曼丽嘉酒店	2001年10月18日-22日	5星
	北京国际俱乐部饭店	2002年2月22日	5星
德国总理施罗德	北京凯宾斯基饭店	1999年上任后5次访华均下榻于此	5星
皇家马德里足球队	北京饭店	2003年7月31日	5星
NBA球星乔丹	北京国际俱乐部饭店	2004年5月20日	5星

如果种种问题是由于整个企业战略和管理引发的错误,可能就不是仅仅靠危机公关技巧所能解决的了

光明的迷失之旅

■本报记者 李莹 北京报道

光明河南子公司发生的“回奶”事件已经严重挫伤了人们对光明品牌的信赖。

一个企业因子公司的内部问题而牵连了整个公司品牌,就在人们为之惋惜的时候,事情却朝着人们意想不到的方向又进了一步;随后发现光明杭州生产基地涉嫌“虚标生产日期”,这一事情还未得到妥善处理,近日,又传出上海总部一生产基地也存在同样的问题。

“如果因子公司危机处理不当而影响了整个公司品牌的话,那还是公关技术和技巧层面的事,但如果一个知名企业接二连三的出现问题,可能就应该从整个战略上来审视这个企业了。”南开大学国际商学院教授白长

虹在接受记者采访时,针对近段时间光明事故频出的现象分析。

人们对光明“回奶”事件之所以反应如此强烈,从大环境看,可能与整个乳品行业的诚信有关。上海卓跃企业管理咨询有限公司总经理庞亚辉分析,近两年,中国乳业进入一个“多事之秋”阶段,先是“大头奶粉”事件,接着是奶片危机事件,再接着“雀巢奶粉碘超标事件”,一些平时深受消费者信赖的大品牌频发恶性事件,一次次地动摇着消费者对行业和品牌的信心。

而从企业自身来说,近年来乳业竞争越来越残酷,企业为求生存,不得不采取盲目扩大规模、终端降低价格等几近自杀的竞争方式。光明要在行业老将和新锐

中突围,就必须在守住上海这个大本营的基础上不断向外扩张,提高市场份额。1998年光明制定的新发展战略中就包括“地方性生产销售公司,全国性品牌增值公司”,在这种战略思想的指导下,截止2002年,光明收购了30家企业。

大肆扩张的同时光明也变的有些“虚胖”,并购之后由于缺乏合格的管理人才导致管理不到位。在收购南山盟后,光明只是投入了资金,而对收购前就已存在很大问题的山盟,总部并没有派人进行监管治理,事发之后光明也承认事故的原因之一可能就是“用的还是原班人马,总部只是采用ERP进行管理。”

企业做到一定程度,为了战略需

要,进行对外扩张时采取收购和兼并的策略是很正常的事情。但同时,并购企业往往又是危机事件的“多发地带”。

郑州市公关协会副秘书长王博伟认为,现在相当多大公司对子公司只是输出品牌,而无实质性的监管,结果导致子公司优势资源没有整合,原来的顽疾又不断复发。

庞亚辉认为,如果放弃被收购方的品牌而使用母公司品牌的话,那么被收购方的生产工艺和管理水平必须通过改进与母公司保持一致,否则就可能存在隐患,伤及母公司品牌。

“当然,这一切都是在母公司战略正确的前提下,否则,一切都是枉然。”他强调说。

商业教育

管理无学”

■本报记者 漏丹 天津、北京报道

目前中国正在评估是否引入DBA(工商管理博士学位),这是第六届中国MBA发展论坛上传出的消息。如果最后全国MBA指导委员会同意引进这个学位,明年中国将有9所高校掀起一场DBA风暴。这个学位被国内院校看作是MBA的晋升方向。

高端的商业教育正在变成一个疯狂而混乱的狂欢之地。

作为一个企业的高层管理人员,或者读过MBA、EMBA的人们,他们真的需要DBA学位吗?国内有多少家商学院有足够的师资力量承担DBA教育的责任?我们的商业教育,究竟是为了制造一个等级完善的学位体系,还是要培养能够把握时代脉搏、为社会创造财富的企业家?

一个充满争议的学位

“在一定范围内导入,有利于培养对战略问题、企业管理有更深入认识的人,也有利于MBA市场的发展,因为有了向上延伸的空间。”这是南开大学商学院院长李维安对DBA的个人观点,“导入一种学位制,首先看有没有需求。经过我们的初步调查,读过MBA、EMBA的学生很多有这个需求。”

目前国内将DBA定义为“应用性管理学博士”。根据世界上对博士学位的统一认识,博士是指作基础性、长远性研究,从事科研工作的研究人员。这是一个最前沿的学术学位,与管理要求的实践性从本质上而言互相矛盾。商学院仅仅是“企业家的摇篮”,不是“企业家的诞生地”。

现在也不是一个讨论DBA的好时候。因为历时15年的MBA和历时5年的EMBA正在经受各个利益方的拷问。按照业内人士的说法,MBA已经被弄得不值钱了。选在这种时候引入DBA,不能不让人认为醉翁之意不在酒。引进一个更高的学位,便可以像当初引进MBA时一样,重新开发一个高利润的市场。事实上,同济大学已经与法国合作,在进行DBA教育了。

西安交大的杨建君提供了三个不同意引进BDA的理由。

第一,在国外管理领域,DBA不是主流,没有科研的推动,模式也不成熟。

第二,DBA地位怎么定?MBA想要继续学习,主要有两

种目的。一种想做学问,那么读个PHD就可以;一种想解决问题,但是现在MBA学的东西只有不到20%-30%能够学以致用。如果这样,往上能学到什么东西?

第三,中国缺乏优秀的DBA导师,甚至MBA导师也还不太过关。

师资匮乏

目前国内大多数体制内的大学所创办的MBA项目,大部分老师来自本校管理学院、数学系、经济系等相关专业的

工商管理博士这个最前沿的学术学位,与管理要求的实践性从本质上而言互相矛盾

教授。而现在,也有很多师资来自MBA毕业生,这就使MBA教育出现一种“内生现象”。

“在芝加哥商学院,我们80%以上的教授都不是从商学院培养出来的,主要是来自MIT经济系的毕业生。”芝加哥商学院教授刁锦囊说。

没有雄厚的师资基础,没有学术上的创新精神,一个学科就容易失去安身立命之地。

2002年,北大光华管理学院开始了IPHD项目。该项目负责人徐淑英教授说:“当时办这个项目的初衷是为了解决国内商学院的师资问题。”她认为,现在商学院大部分老师都是国内培养出来的,在研究方法上落后于国际水平。

该项目每年在组织行为 and 人力资源管理、市场营销以及战略管理等三个方向招收学生10人。每年从国外邀请七八位教授到国内进行为期半个月到5星期的授课,教授国际上最先进的研究方法。各个系本身的20多位老师也都是“海龟派”。

IPHD第一批3名学生将在2007年到2008年间毕业,这也是第一批国内培养的商学院的“正规军”教授。

“首先要弄清楚DBA、EMBA、MBA的差别。”重庆大学经济与工商管理学院MBA中心副主任陈静宇说。否则,盲目引进DBA,没有严格的培养目标 and 标准,只会使这个学位成为又一个淘金之地。

Advertorial |

香港大学建立香港首台 Microsoft Windows Server 2003 高性能计算集群

“香港大学电脑中心正运用 Microsoft.NET 技术及符合业界标准的平台,透过以 Windows® 服务器及个人电脑组成的高性能计算集群,来支持各种先进及高扩展性的应用方案。”——香港大学电脑中心主任吴南博士

香港大学电脑中心是引进高性能计算(HPC)技术的先锋,支持先进科研的开发。为贯彻其目标,该中心安装了香港首台 Microsoft® Windows Server™2003 高性能计算集群 (HPCC)。

新系统大副增强了香港大学现有的高性能计算集群设备。它不但有优越的性能价格比,而且能在短时间内完成安装及与其他系统集成。它亦配备符合业界标准的硬件及软件,令操作更容易。香港大学正以此系统,并扩展至应用 Microsoft.NET 技术,应对要求严谨的研究及金融应用等领域。该系统使香港本地研究人员拥有更完善的资源,能够迅速开发各种适用于集群的应用方案,藉此为商界机构带来竞争优势。

状况

香港大学电脑中心是香港引进高性能计算 (High Performance Computing, HPC) 技术的先驱。早在 1993 年便安装了首台大规模并行运算系统,以支持需要强大运算工具的研究项目。为进一步增强这方面的设

施,中心更安装了香港第一台运行 Windows Server 2003 的高性能计算集群。

香港大学电脑中心主任吴南博士表示:“香港大学的各项先进研究,包括纳米技术、统计及生物信息,有助推动全球研究人员在不同范畴的创意。在当前的环境下,研究人员均希望能够更快、更易用及性价比更高的高性能计算服务。为了配合他们这方面的需求,我们再一次在高性能计算上开创先河,安装了首台以 Windows Server 为基础的 HPCC。我们利用 Windows 服务器及个人电脑组成高性价比的集群,并使用 Microsoft.NET 技术和标准配套,促成先进及高扩展性的应用方案。”

解决方案

这台以 Windows 为基础的 HPCC,拥有一个主节点及十四个运算节点,运行 Windows Server 2003 操作系统。每个节点均由双 2.8GHz Intel® Pentium®

Xeon 处理器及 2GB 内存组成。系统亦有两个电脑节点支持数据库处理,每个节点均配备双 1.4GHz Intel® Pentium® 2 处理器及 2GB 内存,并连接至 1.5TB 外置光纤通道硬碟存储设备,运行 64 位 Microsoft SQL Server™ 2000。此外,该系统设有另一个用作网域控制器的节点,配备 Pentium4 处理器及 1GB 内存。该集群上的每一个节点均是由两个千兆

以太网交换机互相连接。

香港大学电脑中心这台 HPCC 采用 Dell™ 的端对端硬件平台,包括多台 Dell PowerEdge™ Server、PowerConnect™ Network Switch、PowerVault™ Tape Backup 及 Dell/EMC Channel Disk Storage。

这台高性能 HPCC 的面世,标志着 Microsoft 与香港大学建立了更紧密的伙伴关系。更协助香港大学增强现有的 HPCC 系统,并拓展应用。NET 技术,以应付要求严谨的研空项目。

商业应用

现时,多个项目已于这台崭新的 HPCC 上运行,包括由香港大学统计及精算学系开发的一套创新应用。该方案名为产品组合优化及风险管理 (Portfolio Optimization and Risk Management) 系统,以 Microsoft Excel 2003 为介面,配合 Microsoft.NET 及 SQL Server 技术,为金融界评估金融投资项目的预算回报及计算各项资产的价值波动。

香港大学统计及精算学系讲座教授李伟解释:“一般来说,这种模拟应用的缺点是需要很长的运算时间。这台以 Windows 为基础的 HPCC 为我们带来所需的强大运算资源。使我们能够按时完成资产分配及产品组合模拟的运算。”

他续称:“HPC 把各个复杂的模拟程序分配到不同的节点上,使我们的研究人员能够更迅速地开发先进的

金融应用系统。我们 Windows HPC 基建十分重要,能够将复杂的 HPC 科技转化为容易使用的应用系统,让用户在商业竞争中获取优势。

另一项建基于 Windows 平台上的应用方案,就是香港大学电脑中心以 SQL Server、Internet Information Services (IIS) 及 .NET 技术为该校建立在网上活动及节目管理系统。(Event Management System)

效益

像现今许多机构一样,香港大学电脑中心亦要不断更新其信息科技环境,以应付更复杂及高速的数据分析,更庞大的数据储存容量、

更快速的分析模型,及更低廉的整体拥有成本。虽然这些挑战在学术环境中尤其严峻,但 Microsoft.NET 提供了一个完整的 HPC 平台,让用户能够应付并行及数据密集的科学应用,透过简易操作,获取很高的性能价格比。

高成本效益的超级电脑

Microsoft HPCC 支援主流硬件、软件及各业界标准,让香港大学电脑中心能够采用先进而高性价比的 64 位运算设备,从中获得所需的效能、迅速反应及带宽。

适用于大型企业的方案

Microsoft HPC 方案及经过验证的 Windows 技术为基础,带来一个可以信赖、适用于大型企业及拥有充足应用支持的平台。此举可保障现有的技术投资,并配合系统管理人员及用

户的技能。

一个简单的例子就是分析员可以利用

Microsoft Excel 作为处理数据的主要工具。把 Excel 与这台高效能运算系统集成,就能够于短时间内轻易把分析资料由个人电脑延伸至这台集群上。在行政管理方面,这台 Microsoft HPCC 亦利用了香港大学在 Windows 工具上所作的投资,加快了系统的安装及整合。此外,该平台亦提供安全及操作简易的集群资源管理和工作管理功能,更能提高系统的扩展性。

吴博士表示:全新的 HPC 系统能为我们带来极高的计算效能和各种优势,包括更低成本及更容易与其他普及的 Microsoft 软件整合,以应付日趋增加的尖端研究项目及庞大的运算量。我们预料这台结合了强大效

能和简易操作的 HPC 的系统,将吸引更多香港大学的科研人员在学术和研究工作上采用。

Microsoft Windows Server System™

Microsoft Windows Server System 是一个完善、整合式及具有高度互用性的服务器架构,有助减低企业在建立、架设、连接及营运灵敏业务方案时的复杂性及成本。

Windows Server System 协助客户策略性地运用其信息科技资产,藉此为其业务创造新的价值。以 Windows Server 平台为基础的 Windows Server System 带来一个可靠的基础建设,适用于数据管理及分析、企业整合、业务程序自动化、通讯及协作,以及客户、伙伴及员工入门网站,以至保全、架设及系统管理等关键性信息科技营运。

微软开放日

微软开放日活动将于 2005 年 4 月到 6 月在上海、广州、北京、深圳、成都、南京、武汉、杭州、福州、西安等 11 个城市举办。

微软开放日主要面对大中型企业、政府及教育领域信息技术负责人,展示应用在企业、政府及教育单位的全线产品解决方案;帮助了解微软如何整合全公司的资源,携手本地合作伙伴,共同帮助客户建立安全可靠高效的信息化平台。您能够了解到很多关于微软关键产品和技术的信息,有机会亲身体验最先进的解决方案和产品,与微软产品技术专家和业界同行进行深入交流,使自己成为应用先进行业解决方案的领先者。

百胜开卖“小笼包”

■本报记者 王晶 上海报道

那些代表中国文化的元素正在被外国公司玩转——如同几年前迪士尼成功制作了动画电影《花木兰》,最近,拥有肯德基、必胜客的世界餐饮巨头百胜集团正式开始了卖中餐。4月底,一家名为“东方既白”的中式快餐店在上海徐家汇美罗城开业,这是百胜集团继肯德基、必胜客欢乐餐厅、必胜宅急送、塔可钟墨西哥风情餐厅之后在中国推出的第五大餐饮品牌。

毕竟不同于肯德基、必胜客,“东方既白”这个品牌不能直接复制国外多年积累的成熟商业模式和运营经验,其胜算又在哪里?

秘密实验

“要知道,今天你看到的‘东方既白’经过了我們一年时间的秘密实验呢。”中国百胜餐饮集团业务拓展副总裁、“东方既白”品牌总经理顾浩钟说。

2004年5月,百胜在上海大华低调开业了“东方既白”。“由于中式快餐是我们前所未有的尝试,我们在正式推出之前必须要开一家实验店。”顾浩钟解释说。

在一年的实验时间里,百胜积累了许多经验,首先是服务形式。多数中式快餐是先点后取或者先点后送,但百胜很快发现消费者对于这样的服务形式十分不满意,因为快餐的特色在于速度,必须现点现取。在深入的探讨后,百胜将服务形式定为和肯德基一样的现点现取,且将时间控制在90秒。

除此便是关键的产品种类。现在,“东方既白”产品种类有45种,但在研发什么产品上也是经过了一次的反复实验才最终确定。

“上海人喜欢吃云吞,我们发现

90秒内无论如何也做不出来,饺子也是一样,在产品研发过程中我们只有暂时去掉它们,但现在研发团队仍然在做实验。”顾浩钟说。

他介绍,百胜有一支专门的团队负责旗下所有品牌产品研发,实验在百胜专门的“实验厨房”进行。

顾浩钟笑着说,“你别小看包子,不同馅的包子怎样作区分都是营运中碰到的现实问题,后来我们学习了用包子底部纸的颜色来作区分。但是饺子下了锅后怎样区分,这个课题很难攻克。”

百胜在秘密实验期间进行了针对消费者的广泛调查,对产品种类、口味、制作方法、厨房和餐厅设计、服务方式等方面进行了深入的研究和改善,在基本了解了市场、完善了营运模式、培养了稳定团队后,百胜主动关闭了较为偏僻的“东方既白”大华店,在上海最热闹的徐家汇商圈美罗城正式推出了“东方既白”。

探索标准化

标准化是令人们不再轻易尝试中式快餐连锁的主要因素。尽管有着丰富的西式快餐连锁经验,百胜依然对此小心翼翼。

顾浩钟认为,经营餐饮的首要因素是东西要好吃,好吃以后还必须保持产品稳定性,这就是标准化。

百胜的产品研发团队对此的解决方案是,针对每一个产品首先研究如何好吃并符合大众口味,再将制作步骤标准化:规定每个原材料按照用怎样的烹调方式,例如多少分量、多少温度、多少时间,然后进行产品组合后放在保温箱中,在一定时间内如果预备的产品组合超过了规定的保鲜时间,就和肯德基的

保鲜要求一样进行处理。

一般说来,“东方既白”的经验是根据每一个时段大约顾客的数量进行预估后来预备产品组合。“也有现做的产品,比如面条,但是其它的许多东西不可能90秒由生到熟。”

标准化自然也少不了消费环境,而这是百胜的强项。“我们注重环境完美,例如空调怎样处理,灯光如何投射这样的细节都非常注意做到最好。”顾浩钟说。

当然,口味的标准化还在继续的研究中。顾浩钟表示:“众口难调。糖醋排骨中糖醋各占多少每个地区口味都有差异,要做到全国口味统一,那只有不同地方提供调味包来迎合不同要求。标准化技巧的确很复杂,是最大的挑战。”

创新尝试

在“东方既白”之前,百胜有过许多创新的尝试,比如在肯德基里推出诸如“老北京鸡肉卷”、“鲜蔬芙蓉汤”等的中式口味新产品,在这些新产品的成功尝试中,百胜加强了自己对于自创中式快餐的信心。

“凭借肯德基对中国十多年的成功运营经验,西式快餐有的干净现代、热情亲切、快捷方便、新鲜卫生,这里都有;西式快餐没有的中国人的口味,这里就有。”顾浩钟自信地说。

东方既白美罗城店每平方米的日租金为40元-50元人民币,拥有两层的店面至少有200平方米,也就是说东方既白每天必须做到1万元的营业额才能收回租金。因此,如果在每一个时段都有提供给消费者的产品,营业额便不会成为经营的主要压力。

顾浩钟表示:“当然希望消费者在这里能够跟在肯德基一样,在每个时段都有满足他们的产品,创新十分关键。”

顾浩钟表示,在上海累积好经验后,百胜再将“东方既白”触角伸向外面。“关于我们中餐的尝试,美国总部十分支持。”



顾客在东方既白就餐可在90秒内现点现取

在“吃”这个8500亿的巨大市场中,能否出现一个或几个伟大的中餐公司?

“点食”成金

■本报记者 张庆源 北京报道

1200万请来世界顶尖设计师菲利普·斯塔克来到中国展开设计工作,70万欧元聘请了中国大剧院的设计师安德鲁进行设计——请注意,这不是奥运场馆的建设企业——邀请他的是

一家中国餐饮企业:俏江南。斯塔克等人的工作是俏江南设计亚洲旗舰店。是的,一批中国民营餐饮企业正在迅速崛起。“从1998年、1999年左右开始,行业以每年10%以上的速度猛然加速。”中国烹饪协会副秘书长边疆说。中国餐饮业开始集团化,最为关键的是,他们不仅仅看重每年激增的营业额,同时,开始想象创造一个伟大的公司。

吃出竞争力

为什么选择投资餐饮呢?俏江南餐饮有限公司副总经理杨凯说,在一些国家的支柱产业方面,国家限制比较大;而在主导的产业上,上下游被国企和跨国公司所垄断。在此种情况下,俏江南的想法是,民以食为天。

杨凯的目标是把俏江南做成一个

伟大的企业,策略就是贴近高档写字楼。到现在为止,俏江南已经在全国开设了16家店铺,令业内惊奇的是他们在扩张的过程中是在没有负债、没有融资的情况下进行的。杨凯说,他们就是做好了三方面的工作:现金流、成本的控制、中央财务系统的监督审查。

内蒙古小肥羊餐饮连锁公司监事长兰建华说,小肥羊成功的原因有很多,一方面是近些年餐饮业大发展背景;其二就是建立起了自己独具特色的品牌,核心就是采用了区别于其他涮肉的“不蘸小料”的吃法,而且定位于广大的工薪阶层;正确地选择了连锁经营的方式。

顺峰餐饮集团的林锐钧总经理坦陈:“顺峰成功的原因可以归结为,股东结构比较简单;另外我们扩张比较稳健,16年的时间,开设了18家店,全部是直营。”

做伟大的公司

在这些餐饮企业中,许多都喊出了建造“百年老店”的口号。小肥羊的兰建华说:“从2002年开始,我们有了上市

的想法。我们争取在明年的年底在境外上市,上市的地点可能是香港、新加坡或者美国。”一些风险投资商也都有了投资小肥羊的想法,其中包括摩根斯坦利、银联、中信等,他们应该都是看重了小肥羊的成长性比较好。小肥羊到至今已经发展到了703家店,他们的发展计划是,今年开大约15-20家店,在国外大约开10家店。“我们的目标是,成为一家跨国公司。”兰建华说。

至于为什么没有采用“品牌加盟”的方式扩张,俏江南认为时机未到,大约在5年之后,他们将选取这种方式,现在需要的就是实现总部的控制力。俏江南的目标并不是餐饮企业的哪一家,而是像DELL、GE、GM、香格里拉。

中国烹饪协会副秘书长边疆说,“民营餐饮企业正在集团化地壮大之中。去年整个行业的营业额达到了7400个亿,今年预计可以达到8500个亿,明年将达到1万亿。这样的快速发展期还将持续8-10年的时间。整个国民支付能力的提升,已经给了餐饮企业足够的空间。”

读者通过订报卡可获得

1年期报纸

同期电子版阅读权限

增刊

新闻邮件服务

现在购买订报卡还将赠送:

- 两周年合订本光盘 (价值76元)
- 3个月下载使用金融界“中国股市X档案”服务
- 3个月网易188财富邮服务 (www.188.com)

订报卡目前已开通 北京/上海/广州 等15个城市,其他地区正在开发中,敬请关注!

EEO.COM.CN 经济观察报

订报卡

详情登陆

www.eeo.com.cn

咨询电话

010 - 64297521



品味八百年蒙古文化——元朝奶酒

国际草原文化节唯一指定用酒

{ 元朝奶酒 } 隆重招商

招商热线：0471-5924199 5924299
值班热线：13674829999 13347159990
官方网站：www.yuanchenaojiu.com 网络支店：元朝奶酒
营销中心：内蒙古呼和浩特市松林道勒内西山丹大厦B座三层 邮编：010020
厂址：内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗召纳镇经济开发区元朝工业园

中国·鄂尔多斯

内蒙古元朝乳业有限责任公司

山

元朝

奶酒

责编 郭莉 E-mail guali@vip.sina.com 美编 姜坤瑛

■ 简忆/文

“ 如果要我做决定的话 ,我想参赛！ ”
“ 不。 ”
“ 真的不能参加比赛吗？我已经准备好了！ ”
“ 不！ ”
“ 还有没有可能..... ”
“ 不 ,请返回！！ ”

6 月 20 日 ,F1 红牛车队车手库特哈德在美国大奖赛热身圈结束后与车队通过无线电的这番通话 ,绝对能够载入 F1 史册。库特哈德驾驶着那辆本可以在印第安纳波利斯赛道上风驰电掣的 F1 赛车缓缓驶入维修站 ,但他并不孤独 ,这里还静静停着其他 13 辆刚才也跑过热身圈的赛车 ,它们分别属于威廉姆斯、丰田等不同的车队 ,共同点是都装备了米其林轮胎。

此时的米其林 ,不再是在全世界的广告牌上竖着大拇指毫无原则地向所有人微笑的轮胎小人儿 ,它是 F1 历史上首次罢赛的领袖和幕后操纵者。这场闹剧将 F1 带入一种更为混乱的状态 ,也使围绕 F1 的政治与商业利益之争白热化。

受难日抑或闹剧？

2004 年 6 月 20 日 ,当时效力于威廉姆斯车队的拉尔夫·舒马赫 (小舒马赫) 在印第安纳波利斯赛道的 13 号弯道处将赛车

撞得粉身碎骨 ,导致自己两根肋骨断裂 ,那是他和威廉姆斯的受难日。

2005 年 6 月 18 日 ,还是在这个赛道 ,已经驾驶丰田赛车的小舒马赫在练习赛中与这面水泥护墙再次上演“死亡之吻”。这一次 ,小舒马赫没有肋骨断裂 ,但却直接导致了 6 月 20 日凌晨正赛中的闹剧。

当小舒马赫事隔一年后再次在第 13 号弯道出现轮胎故障导致赛车被毁 ,当丰田的试车手宗塔也在同一位置发生相同事件后 ,米其林不得不正视它所提供的轮胎中的问题。

米其林开始迅速和车队沟通。“我们从米其林得到详细文件确认 ,他们的轮胎不安全 ,除非在 13 号弯道安装减速弯道。作为车队 ,我们的第一职责是保护车手的安全。”6 月 20 日 ,迈凯轮领队丹尼斯说 ,得知安全得不到保障 ,车队当时就考虑不参加比赛了。

米其林向赛事组织者国际汽联 (FIA) 提出更换新的轮胎或者在 13 号弯道安装减速弯 ,遭到否决。依照现有的规则 ,排位赛和正赛必须使用同一套轮胎 ,除非比赛中出现爆胎现象 ,换胎才是被允许的。FIA 不同意米其林车队在违反目前赛事规则上更换轮胎参加比赛。FIA 建议 ,换胎可以但是要接受处罚 ,不换胎就要降低速度以保证安全。

拿车手的生命做赌注 ,或者 ,难堪地输掉比赛 ,别开玩笑了 ,这难道是 F1 法则？米其林阵营的车队选择了一种近乎决绝的方式离开了印第安纳波利斯赛道。

(下转 50 版)

2004—2005年度中国杰出营销奖征集案例

AWARD CHINA MARKETING EXCELLENCE2004—2005



经济观察报
The Economic Observer

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
评选活动及案例征集阶段—报名阶段	2005年4月—6月15日
撰写案例报告及案例可收阶段	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 ,包括个人提交方案 ,都是在 2003 年 1 月后针对本埠市场开发和实施的项目 ,并三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。允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
3. 产品运作的商业模式
4. 价格策略
5. 销售和分销渠道
6. 促销
7. 市场营销推广运作的独创性
8. 成效评估
9. 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综合作用

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中越成熟、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关注
- 增强贵公司员工士气
- 借助以一系列宣传活动 ,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排行的市场推广计划
- 推广计划必须于 2003 年 1 月后实施 ,并已完成成效评估
- 参选之推广方案必须是为中国市场而设

八、保密原则

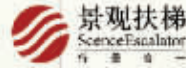
参选案例非经送选单位同意 ,主办单位将不得擅自发表 ;本次活动不直接向参选企业收取任何费用。

下载报名表请登陆 : www.eobserver.com.cn

2004—2005年度 中国杰出营销奖征集案例

AWARD CHINA MARKETING EXCELLENCE2004—2005

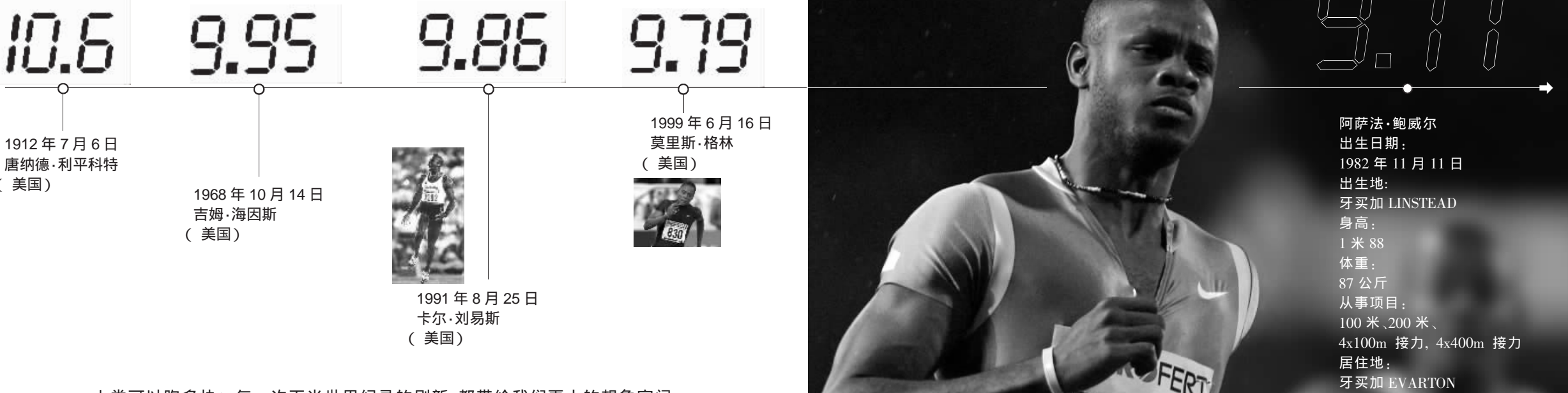
特别鸣谢:



AWARD CHINA MARKETING EXCELLENCE2004—2005

中国杰出营销奖征集委员会联络方式
联系人: 张瑾 陈妍
地址: 北京市东城区兴化东里甲7号《经济观察报》社
邮编: 100013
电话: 010—64209022/24转150、147 010—64237549
电邮: zhangjin@eso.com.cn chenyan@eso.com.cn
网址: <http://www.eobserver.com.cn>

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: 中国市场监管业务资格培训认证办公室
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: 搜狐网



冲击人类极限

■侯莹/文

2005年6月14日,阿萨法·鲍威尔,100米,9秒77.这是一个新的世界纪录,人类冲击速度极限的又一个杰作。

9秒77,将前一个男子百米世界纪录提高了0.01秒。0.01秒能用来做什么,眨一下眼睛?我们还可以这样计算,当上一个世界纪录保持者蒙哥马利用9秒78的时间跑完100米时,每秒钟他大概跑了10.225米;而新纪录创造者鲍威尔每秒大约跑10.235米,也就是说,其实鲍威尔在每一秒内只比蒙哥马利多跑了约1厘米。1厘米只是普通人小拇指的粗细,但当鲍威尔成功的将若干个小拇指叠加之后,世界纪录就此诞生。

谦卑的基督徒

他这样描述自己:“阿萨法,是个谦卑的人,非常容易害羞。他还很安静,总是能够超脱于烦恼困苦之外,因为他是一个基督徒”。事实上阿萨法·鲍威尔出生在一个神职人员家庭。1982年11月11日,作为家中的第九个也是最小的孩子,鲍威尔降生在牙买加的Linstead,上面有5个哥哥和3个姐姐。5个哥哥都是田径运动员。其中三哥多诺万·鲍威尔还在悉尼奥运会上代表牙买加参加了4x100米接力比赛。不过少年时代的阿萨法没有选择田径,他是高中校橄榄球队的主力。但是校队的女教练伊莱恩·弗雷泽看出了鲍威尔的潜力,几乎是半逼着把他拖进了田径队。

19岁,鲍威尔才真正练起了100

米,但他的每个第一步都走得磕磕绊绊。2001年第一次与三哥多诺万到美国得克萨斯训练,他看起来好像不是那块材料,连哥哥都说:“阿萨法,你该考虑去干点别的。”2002年第一次参加牙买加国内田径大赛,鲍威尔的另外一个哥哥被人枪击身亡,在失去亲人的切肤之痛中,他觉得似乎天要塌下来了。2003年法国巴黎世界田径锦标赛,鲍威尔第一次登上国际大赛的赛场,却因为四分之一决赛里抢跑被取消了资格。2004年鲍威尔第一次踏上了奥运会的赛场,最终却只跑了个第五名。

“我学会了专注,学会了谦虚。每当赛跑前,我都会对自己说:‘我一定能够做到,因为基督会给我力量。’这是真的,每次说完,我都感到全身充满了力量。”信仰让鲍威尔找到了心灵的宁静,他天生的秉赋也在教练斯蒂芬·弗朗西斯的调教下发挥到了极致。同许多大牌选手不同,鲍威尔没有选择去美国训练,而是留在了祖国牙买加。教练斯蒂芬·弗朗西斯拿到的是美国密歇根大学会计学的硕士学位,但他却在牙买加技术大学带起了田径队,手下不仅有鲍威尔,还有牙买加国内的一流跨栏选手和跳高选手。

2004年,鲍威尔在百米赛场上跑出了四次不到10秒的成绩;2005年5月7日在牙买加,他以9秒84创造了今年世界最好成绩。6月9日在捷克,他又跑出9秒85;6月16日希腊雅典的奥林匹克体育场,在国际田联超级大奖赛上,鲍威尔在每秒时速1.6米的顺风

条件下创造了9秒77的百米世界纪录。他说,其实自己还能跑到9秒75。

人类的极限有多快?

在美国华纳公司出品的《骇客帝国》动画版中,有这样一集《世界纪录》。桀骜不驯的主人公一生都在寻求着超越地球引力、创造新百米世界纪录的梦想。他实现了,然而在奔跑的同时他的肌肉也在触目惊心的断裂。为了挑战人类极限的一瞬间,他付出的代价是浑身钉满钢钉,甚至不能走路。这样的创意也许出于一些学者的理论。

这并非完全是电影中异想天开的创意。20世纪70年代,美国的生物机械学博士吉迪恩·阿里尔预测:9秒60也许是人类百米的极限。从人体机械的角度来讲,超过这个速度可能会导致骨头断裂,关节软组织脱离。出于相似的理论,还有的学者给出的极限是9秒64。而法国的佩龙内特和蒂博博士在综合了优秀运动员的身体代谢样本,并且经过数学方法计算后,得出的结论是人类能够在2040年跑出9秒49。英国牛津大学的安德鲁·泰特姆在经过统计学的分析后,预测2156年人类能跑到8秒079。

在学者们对百米极限做出不同论断的时候,也有人提出了无极限的想法。实现的方法是将基因技术应用到人体,创造出“转基因运动员”。也就是说在人体内增加一个基因副本,使身体自行制造更多生长素来强健肌肉,增强氧气摄入能力。这样的“人造人”

某些时候出于某些需要被某些人拿来做挡箭牌的东西。

FIA由世界上最狡猾的商人伯尼领衔,他们娴熟地掌握着所有和F1有关的商人的心理,越来越强大的FIA,已经习惯了在所有面前的强大。

当年与FIA相伴40多年的惟一供应商固特异曾被逼走,米其林和普利司通的F1道路也始终曲折。所有的轮胎商一直在改进自己,试图符合FIA把F1做得更快和更具刺激性,他们和其他的设备商一起,把安全责任揽到自己身上,派出专职工作人员,投入车队之间原本发发可危的关系,甚至有可能加速这些厂商车队向GPWC(大奖赛世界锦标赛)分裂的脚步。

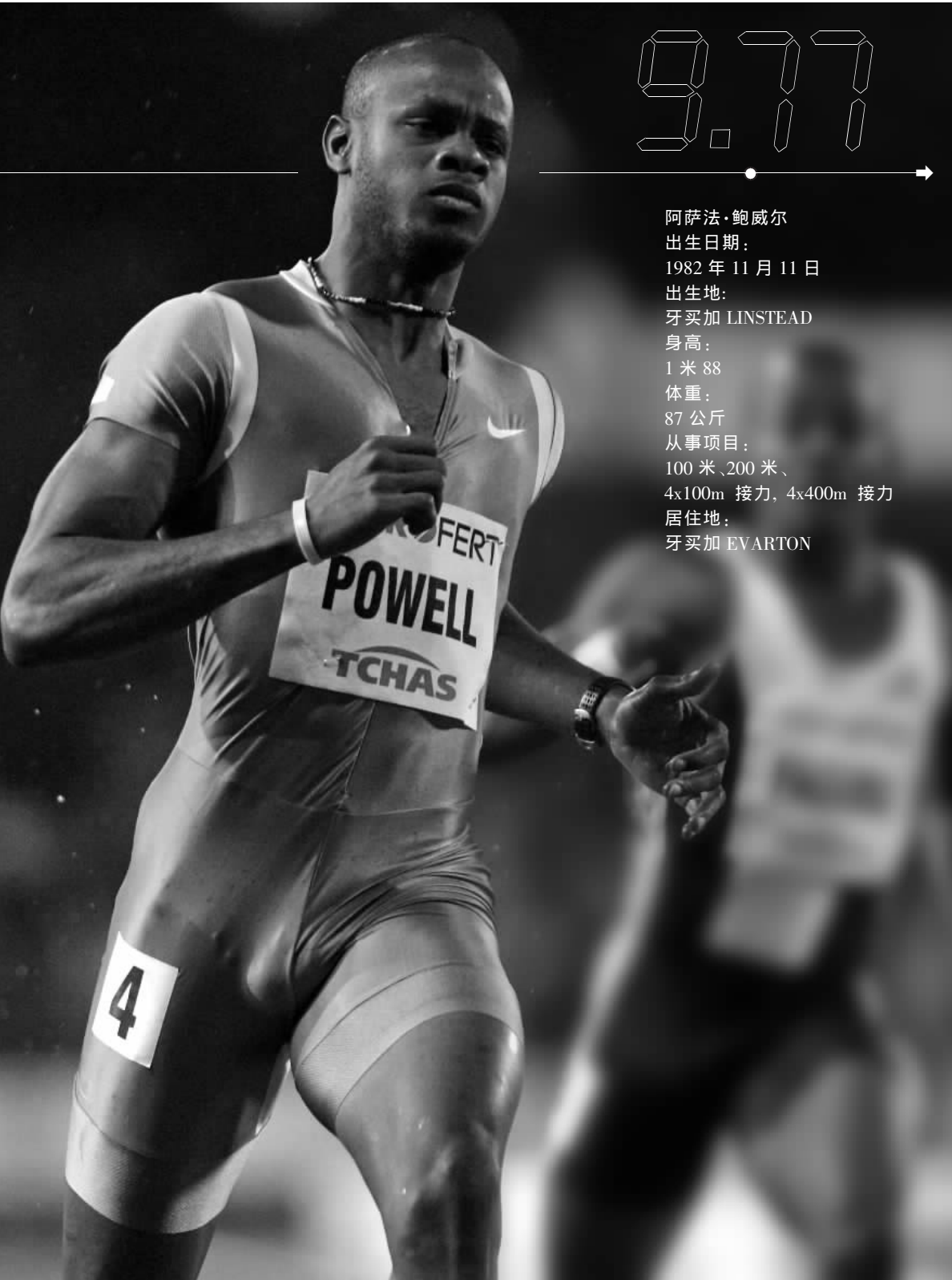
但是现在,情况不同了。米其林本次强硬手段反映了它对车队的控制能力,FIA的强硬立场同时也激化了自己和车队之间原本发发可危的关系,甚至有可能加速这些厂商车队向GPWC(大奖赛世界锦标赛)分裂的脚步。

这次的赛事事件中,除法拉利外的所有车队都站在国际汽联的对立面,在最近的几站比赛中,这些车队一直在呼吁国际汽联改变现行的轮胎规则,而莫斯利领导的国际汽联一直都在选择忽视这些呼吁,小舒马赫和宗塔的意外撞车,使那些被积累的矛盾集体爆发。

FIA的孤立早在去年就达到了空前的地步。从去年底开始,GPWC联盟开始进入人们的视野。这个由雷诺、宝马、奔驰、丰田和本田5家汽车制造商组成的团体,希望争取更多的比赛利润分成以及F1内部管理的透明和公正。他们提出将在2008年组建新的比赛,以抵制他们对FIA的不满。

但随着本赛季比赛的开始,由于这个联盟组成者赞助的车队都不断地取得好成绩,GPWC似乎已经是过眼云烟。

米其林轮胎事件横空出世,预示者,一切远没有结束,而只是一个开始。



最终能跑多快谁知道呢?既然是这样,就有人开起了玩笑,无极限总还得有个头吧,这个头就是0.000000334秒,怎么算出来的呢?就是人类以光的速度(每秒299,792,458米)奔跑,而且根本不需要发枪后的反应时间。

玩笑当然只是玩笑,不过人类的确在为了提高每个0.01秒不断的努力。1912年,当第一个10秒60的男子百米世界纪录诞生的时候,没有起跑器,没有塑胶跑道,没有自动计时,也没有超轻钉鞋,93年之后,这个纪录被提高了0.83秒。在这0.83秒中科

技的进步、训练手段的进步、还有人类自身潜能的挖掘到底各自占了多少比重,没有人能给出答案。甚至在这16个世界纪录中,有多少个是真实的呢?1988年本·约翰逊险些就登入史册的9秒79早已臭名昭著,刘易斯的9秒92也在不久前蒙上了兴奋剂的阴影,而蒙哥马利的9秒78仍然深陷在美国巴尔科试验室的THG丑闻中不能自拔。在冲击极限的巨大诱惑下,很多相当有天分的选手不惜铤而走险,幸运的平安无事,运气不好的身败名裂,而使用兴奋剂给他们身体带来的后果则难以估计,

严重的甚至可能导致猝死。

人类总是有着超越极速的梦想。当一部昂贵的F1赛车在陆地上跑到三百多公里的时速,从理论上来说此时如果它有翅膀就能起飞,但这样的速度也意味着车手的生命正在一根细弦上疯狂的舞蹈。一些曾经的世界纪录缔造者,当他们走下光彩炫目的舞台,有一天可能会发现超越自身能力的尝试已经给身体带来了难以弥补的伤害。人类冲击极限的梦想看上去的确很美,可是如果你肯翻过去看另外一面,会发现它其实真的很残酷。

(上接49版)

北京时间2005年6月20日凌晨2点05分,当预示比赛即将开始的五盏红灯先后亮起的时候,两分钟之内还有20辆赛车的发车区域只剩下了6辆。其他使用米其林轮胎的14辆赛车集体退赛!56年来,这是F1首次发生大规模罢赛。

米其林意外的举动得到了FIA更加令人意外的反应,FIA几乎没有迟疑地决定,比赛继续进行!只有6辆使用普利司通轮胎的赛车参加!

轮胎夺权

普利司通轮胎在今年的比赛中从未如此风光。米其林和FIA之间剑拔弩张的气氛中,隐隐约约掺杂着普利司通很难压抑的喜悦。

F1赛道是普利司通和米其林的战场。

普利司通起源于1906年,石桥正二郎和石桥成彦在日本的九州岛继承了一家小型家庭成衣公司,并创新地将橡胶使用在鞋类产品上。1920年之后,橡胶渐渐成为主营业务,尤其是轮胎。1996年,普利司通与当时火箭车队合作进入F1,打破了固特异(goodyear)垄断F1赛坛的局面。1998年,固特异退出F1轮胎供应商竞争行列,普利司通一度成为F1赛场上惟一的轮胎供应商。这种局面直到2001年法国轮胎商米其林宣布加入F1后才得以改变,但普利司通仍然因为与法拉利车队的紧密合作而保持竞争优势。

米其林投入赛车已经有多年历史,他们不仅在F1,还在MotoGP中出现。在他们上次涉足车坛8年(1977-1984年)时间中,装备米其林轮胎的赛车在112个分站赛中获得了59个冠军。但当2001年他们重新回到F1时,那里已经是普利司通的天下了。

四年来,米其林凭借其全面发展的战略以及稳定的性能,正在与普利司通的竞争中占据优势,发生本次集体退赛前,今年使用普利司通轮胎的

F1爆胎

车队本赛季还没有赢得一站比赛。米其林甚至是新的轮胎规则受益者,他们推出了抓地能力超强的新型轮胎,让配备新普利司通轮胎的法拉利2005和舒马赫都成为人们的笑柄,直到在13号弯道出现问题。

如今的普利司通阵营中除法拉利外只有两支垫底的小车队——乔丹和米纳尔迪,与拥有迈凯轮、威廉姆斯、雷诺、丰田、英美的米其林相比,明显处于劣势。

但如今米其林与FIA结下深怨,事情发展下去甚至有可能与F1决裂。退赛事件发生的时点非常引人关注,FIA两周前提出了2008赛季F1新规则草案,这是一份迄今为止最激进的改革草案。其中条款包括:为了减少不必要的商业竞争,从2008年开始有可能将只有一家轮胎厂商为F1车队提供轮胎。这意味着普利司通和米其林中的一家将被迫退出。

选在这样一个敏感时期为难彼此,如果说FIA是蛮横惯了的,那么米其林的心思就难以捉摸了。

米其林系另立山头?

6月20日的比赛结束后,使用普利司通轮胎的弱小的车队米纳尔迪首先就本站比赛发表了一份声明。他们在声明中说,“今天应是F1把运动精神建立在政治斗争之上的时刻,但是遗憾的是这没有发生。”

事实上,政治与商业利益之争始终贯穿在F1运动中,公平与公正只是

Advertorial |

鱼与熊掌的兼得：帕萨特 2.0 试驾体验

近期国内2.0升排量的中级车市场风起云涌,市场竞争显现出白热化的趋势。这个排量的车,处于一个可进可退的位置,可以在产品价格和市场表现上产生“进可攻,退可守”的效果,而2.0升排量的发动机也素有“黄金排量”之称。目前国内2.0升排量的车不下十几种,对于一般的消费者来说,更多的车型的推出必定可以增加供选择的余地,但是面对如此多的车型如何做出最后的选择也需要颇费一些脑筋。

经过长期观察,购买2.0排量车型的消费群体主要还是集中于私人购车的部分,这些消费者普遍有着较高的收入、稳定的家庭和事业、对生活品质有更高的追求。他们都有一个既定的对汽车的要求标准,宽敞的车厢、舒适的座椅、稳定的行车感觉及得体的造工用料和装备,都是他们购车选择时要考虑的因素,此外随着国内油价持续的居高不下,燃油的经济性也越来越受到这些消费者的关注。为此,记者对国内2.0升排量的车型先期进行了比较,本期将对上海大众的帕萨特2.0进行测试,从而让准备购车的消费者能够更好地了解这款车的性能。

经典的外观与内饰

对于人们已经非常熟悉的帕萨特,用“显贵”一词来形容并不为过。帕萨特的名字来源于一股每年从大西洋南部吹向赤道方向的季风,以此作为品牌名称的汽车被称作永恒的季风。和它的名字一样,

帕萨特水滴状的外形让人感到无与伦比的流畅。水滴状的外形,仅有0.28的风阻系数让同级别的对手汗颜,既减少了空气阻力降低了油耗,又提升了车身的结构强度,可谓一举多得,并且这种造型理念成为了一种经典,甚至有的竞争车型也受到了这一理念的影响。

此次试驾的帕萨特2.0外形依旧体现着德系车的沉稳大气,前格栅的线条简单里透着流畅,两侧看上去朴实厚道的长方形大灯,却能感受到它的尊贵。内饰上,则体现出大众车一贯的风格,做工的精细和内部空间的舒适始终是帕萨特在同级车中引以自豪的地方。内饰的整体设计非常简洁、工整,仪表盘、空调出风口和音响按键等一目了然,操作起来也非常简便。

兼收并蓄的动力性能

大众的车型向来都是以卓越的动态操控性能而被媒体和用户称赞的,帕萨特2.0仍然延续了大众的这个优势。虽然帕萨特2.0的整備质量超过了1300千克,但帕萨特2.0所装备这款发动机所提供的充足的动力完全能够满足驾驶者的正常行车需求。这主要得益于上海大众针对这款发动机的特点对传统发动机技术的改进和提升,以更为精密的机械设计和多项电子技术的综合应用提高了燃油的燃烧效率,改善了发动机的动力性和经济性,从而明显表现出低速扭矩大、提速快、易操控等对中国市场极为适宜的诸多优点。

在实际试驾过程中,从发动机

特性曲线可以看出:当发动机转速为5400r/min时,发动机最大功率达到85kW;而在发动机仅为3500r/min的转速,最大扭矩就已经达到了172N·m。在中低转速区域,功率扭矩曲线更显优势,尤其是当转速达到城市工况行驶时常用范围2300r/min时,发动机便发出超过95%的最大扭矩,极大得增强了起步或超车时的加速感。低速强扭直接体现了启动迅捷、加速稳定、提速快、易操控等诸多优点。尤为适应都市行驶中频繁地急停急启的需求。

帕萨特表现出了扎实的底盘功底和良好的悬挂调教,高速行驶中帕萨特车身非常稳定,车子行进方向的指向性准确,路感非常清晰,便于驾驶者准确及时地做出动作,给人信心十足地驾乘感觉。无论手动或自动变速箱,油门反应都比较灵敏,在起步和驾驶行进中加速表现很好。在实际测试中,帕萨特2.0的百公里油耗不到9升,这充分体现了这款发动机的经济性。总体感觉帕萨特2.0非常适合在城市内的使用。

对于中级车市场来说,驾乘的舒适性和动力的经济性如何取舍,始终是困扰生产厂家的一道难题,二者可以说是鱼与熊掌的关系。然而经过对帕萨特2.0的试驾,我们感觉到一直被视为不可兼得的二者,在帕萨特2.0身上竟然能够如此协调地同时存在,着实让我们领略到上海大众在这款车型上所花费的功力,也让我们能够更加坚定地向消费者推荐这款经典的车型。

“肌肉型队伍”的总决赛

场上赤膊相对,场下惺惺相惜,两支防守至上的队伍,一对世代相交的好友。马刺与活塞之间的 2005 年总决赛验证了一句老话:不是 渊’家不聚首

■王泓超/文

“他们的身体对抗使我们也变得丑陋”

肌肉,成了左右 2005 年 NBA 总决赛的关键词!欣赏 7 场身体对抗型比赛的乏味,影响着 NBA 迷们整个夏季的情绪。

在圣安东尼奥的前两场比赛中,活塞的球员表现得像待字闺中的大姑娘,不仅送给马刺队两场轻松的胜利,还招致底特律工人阶级的不满;我们造出了不计其数的汽车,我们的球队怎么可以“温柔”如斯?

回到底特律奥本山宫殿球馆,活塞球员们脱掉束身衣,露出了钢铁般的肌肉与臂膀,“肌肉男”成功上演了一出集体复仇。及至第四场,复仇演变成“杀戮”甚至是“鞭尸”,一边是活塞队的强横肌肉,一边是马刺队的逆来顺受,31 分的差距将是 NBA 总决赛历史上又一段代代相传的谈资。

肌肉流派与反对者的斗争由来已久,上世纪 90 年代最初两年里,活塞队以乔·杜马斯、比尔·兰比尔为首的坏小子们将“肌肉打法”带至巅峰,两座总冠军奖杯证明:在进攻与防守之外,还有第三种方式可以倾斜胜利的天平,而且同样奏效。

如今的活塞更胜当年,主帅布朗已经将他们改造成全联盟整体“肌肉打法”的成功典范,而马刺也一直以一板一眼的阵地进攻著称,两支球队还有一个最大的共同点——联盟最好的防守。从这个角度上说,今年的总决赛并不是两种打法之间的相生相克,而是同宗同派的内力比拼。说白了,就是比谁打得更难看、更刻苦。

为了总冠军,难看与否对球员们并不重要。问题在于,这可能球迷最不买账的一种比赛。

15 岁的 Dude 说,除了第一场比赛的上半场,到现在为止他没有再看一眼总决赛,比赛很乏味,不如电子游戏上的虚拟 NBA 过瘾。Dude 是 NBA 的死忠“粉丝”,如果总决赛队伍换成太阳队、掘金队、热火或者是他支持的 76 人队,一分钟比赛他都不会错过。Dude 的想法很有代表性,球迷们花钱购买球票或者电视转播,他们便有权选择喜欢的比赛——富有激情与速度的比赛。当两支防守型球队在总决赛中相遇时,球迷的权利只能是有限的选择。不幸的是,活塞与马刺就是这样两支球队。

就连马刺队主教练波波维奇都忍不住抱怨:“他们的身体对抗使我们也变得丑陋。”这抱怨听起来充满怨妇味道。要知道,马刺在季后赛第一轮淘汰掘金的比赛中同样扮演了不光彩的角色,阻止掘金队跑动是他们首要任务,马刺做到了,所以他们取得了胜利。

友谊地久天长

别以为缔造这一场惊天动地肌肉战总决赛的人们私下里也是拔剑相向,事实上,这帮野蛮人之间的友谊家常而亲切。在更衣室门口的过道里,布朗与波波维奇擦肩而过。

“后来如何收场?”布朗喊了一句。

“就像你说的那样!”波波维奇回答,“我跟我妻子一起去的,可惜这 20 年来我一直是她身边最年轻的人。”他哧哧地笑着。

布朗曾揶揄波波维奇,活塞



■IC/供图

<活塞队主教练

拉里·布朗
(Larry Brown)
国籍 美国
生日 :
1940 年 9 月 14 日
NBA 执教经历 :
33 年
荣誉 :
执教活塞队获得 2004 年总冠军

<马刺队主教练

波波维奇
(Gregg Popovich)
国籍 美国
生日 :
1948 年 11 月 24 日
NBA 执教经历 :
9 年
荣誉 :
执教马刺队 1999 年和 2003 年 2 次获得总冠军

队后卫亨特最喜欢去的那家餐馆老板希望能够吸引老年顾客,布朗认为这正适合波波维奇。

这样的玩笑在布朗与波波维奇之间好似家常便饭,他们之间的友谊怪怪的,却一坚持就是 20 余年。

拉里·布朗多愁善感,格雷格·波波维奇幽默婉转;布朗的执教生涯辗转无数,33 年间执教 10 支球队,成为 NBA “漂一代”的代表,而马刺是波波维奇唯一执教过的职业球队,这一待就是九年。

这样的两个人如何能成为挚友?答案是篮球和国际象棋。

“我们是朋友,我们的家庭交往密切。我关心 Micky、Jil 和他的妻子 Erin,他对我的家庭也同样关心。”布朗说。

在关键的第五场比赛前,NBA 官员给他们拿来了一些预拍照片,是他们俩在总冠军奖杯前摆 POSE 的照片。“太棒了!很漂亮!”布朗感慨着。无论他们谁拿到总冠军,这些照片总有一些会得上。

在紧张的气氛中,这是温馨的一刻,布朗与波波维奇的友谊甚至让人片刻产生错觉:这只是谈笑风生的友谊赛而不是针锋相对的总决赛。

可比赛终究不是把酒言欢,到了赛场上,一个耸肩,一个皱眉,没有人会为了友谊而放弃胜利。波波维奇说:“我们无话不

谈,但战术和总决赛是我们约定的‘禁区’。”

其实如果谈战术,恐怕 NBA 所有的教头中,只有布朗和波波维奇可以坐下来一直谈到天亮。从选新人的时候怎么衡量他们肩臂上的肌肉对未来战术的影响,到作战的时候如何用人类最原始的蛮力阻击 NBA 那些球技和穿着一样眼花缭乱的巨星们。嘿嘿,别忘了,这两个家伙有理由惺惺相惜,无论是全明星还是冠军赛,NBA 最近一直在“无趣”的阴影里徘徊,在这个时候,有两支沉闷到极点的队伍,总比只有一个强;而布朗和波波维奇同时遇到另外一个跟自己主张相同的 NBA 教练,谢天谢地,人生得一知己足矣,就算他往往也是最可怕的对手。

用纯粹的数字方式来解读,可以让我们对中日韩三国围棋的现状形成绝对的理性认识

三足不鼎立

——中日韩国围棋数字化分析报告

■宋铁军/文

对中国围棋的“习惯性失利”,棋手和棋迷都已习惯了。

6 月 16 日,俞斌在家门口负于日本新生代领袖张栩后,中国棋手无缘进入亚洲电视快棋赛决赛。

这是中国棋手最近的一次失利,但与 6 月初的富士通围棋锦标赛相比,只能算小小的失利——3 名中国棋手在那场赛事的八强赛中全军覆没。

中国围棋真的是输得找不着北了。在过去 17 年中进行的 50 多次世界大赛(其实是中日韩三国争霸赛)中,中国队只获得了四次点缀性的胜利,因此只能成为偶尔带来一点大大小小惊喜的失败者和看客,大的惊喜包括常昊“事不过七”终于捧得最重的奖杯应氏杯,小到 16 岁的性格少年陈耀烨痛宰了第一高手李昌镐。

谁是最短的那条“腿”

以世界大赛冠军的指标衡量,围棋的格局应当是中日韩“三足不鼎立”,最短的那条腿儿当然是中国。

自 1988 年第一个世界大赛富士通杯举办,截至今现已决出了 53 个世界冠军(LG 杯 9 个、富士通杯 18 个、应氏杯 5 个、三星杯 9 个、丰田杯 1 个、春兰杯 4 个、东洋证券杯 7 个)。其中,韩国获得 38 个,日本 11 个,中国只有 4 个(马晓春获富士通和东洋证券杯各一次,俞斌获 LG 杯一次,常昊获应氏杯一次)。

以个人战绩论,李昌镐以 17 个冠军当之无愧地成为“围棋第一人”,他师傅曹薰铉以 9 个冠军居次席,三、四名也都是韩国棋手:刘昌赫 6 个、李世石(今年 22 岁)4 个,四位中日棋手以 2 个冠军并列第五,他们分别是马晓春、赵治勋、武宫正树和王立诚。

一眼看去,这是让韩国人扬眉吐气,让中国人无地自容,让日本人略显尴尬的数字,之所以说日本人略显尴尬,是因为他们的冠军比中国多 7 个,更是因为这个成绩上显现不出的另一

组数据:日本国内大赛桂冠的奖金高于许多世界大赛(请参见附表一),其中棋圣、名人、本因坊三大赛的奖金,分别高达 4200 万日元(约合 38 万美元)、3700 万日元(约合 34 万美元)、3200 万日元(约合 29 万美元)。而坐上三大循环圈“黄金交椅”的棋手,所获奖金也不比一些世界大赛冠军少。因此,日本人能够为他们略显尴尬的成绩找一个堂而皇之的理由:日本棋手不重视世界大赛。

从上世纪 30 年代开始的现代围棋史,在 80 年代中韩崛起前,几乎等同于日本围棋史——严格地说是由中韩棋手(吴清源、林海峰、赵治勋等)参与的日本围棋史。而成长中的中韩围棋的目标只有一个:赶超日本。80 年代,两个历史性事件标志着中韩两国围棋的崛起:在中国,是中日擂台赛中方三连胜,聂卫平一夫当关连挑日本 13 员大将;在韩国,是曹薰铉 3:2 力克聂卫平捧得首届应氏杯。1990 年之后,世界大赛狼烟四起,三国争霸剑拔弩张,三国鼎立一说也日渐流行。

盘点 17 年,中国围棋无疑是处于最下风,厚重比不上日本,锐利比不上韩国。过去 10 年,中国棋界和棋迷对日韩围棋的评价一直见仁见智。对日本,有人赞称棋道本格,也有人则斥其因循守旧;对韩国,有人惊叹超一流人才辈出,也有人讥为小户暴发。

虚假繁荣的背后

但连输 17 年之后,我们还有什么资格对对手评头品足说三道四?韩国人攻城拔寨,摧枯拉朽,日本人就算丢城失地,偏安一隅,仍能独享其乐,继续着二日制赛的尊贵,享受着三大赛事的清高。套用句经济术语,韩国围棋出口强势,日本围棋内需旺盛,中国围棋则是虚假繁荣和效益低下。

从当年吴清源-木谷善霸到今天羽根、山下、高尾的“三羽鸟”和张栩,80 年来日本棋坛灿若星河,超一流棋手数不胜数;在韩国,李昌镐称霸天下十余载,他的身后还有一个如狼似虎的小伙伴:李世石、朴永训、崔哲翰、宋泰坤——中国棋界能与这些虎狼抗衡的有几人?难怪中国棋院院长王汝南唉叹没有领军人物,“起不了压阵作用,所以中国队总让人放心不了”。

近来围棋网站流传甚广的是一篇聂卫平的访谈录——《我站在高山峻岭上》,老聂后来说,绝对没说过“我站在高山峻岭上”这句话。然后他又说,即便我说了这句话那也没什么。其实,在“高山峻岭上”之前加一个简单定语“中国围棋的”,老聂这话就一点也不显狂妄,因为中国围棋除了 80 年代中日擂台赛的辉煌什么也没有,除了老聂一个超一流强手(勉强算上被寄予厚望但令人大失所望的马晓春)什么人也都没有。

对中国围棋的抱怨已经有点像当年对中国男足的抱怨,原因多种多样,但土壤贫瘠应是根本。除了中国人主办的惟一世界大赛春兰杯(对于它的前途流言不断,主要是担心因为中国棋手的屡屡失败而使主办方失去兴趣),国内赛事的奖金简直就像零花钱(再请参见附表一);中国名人战冠军 5 万元人民币、中国天元战 5 万元人民币、理光杯 10 万元,超过 10 万元的有中国棋圣战(30 万元人民币)和乐百氏杯(12.8 万元),但都已停办,当然也有好消息:中国天元战冠军奖金明年将提高到 10 万。

也不能说我们的赛事一无是处,毕竟我们有世界上独一无二的主客场制的联赛,它至少有三大好处:吸引了日韩高手参赛、使更多年轻棋手有了与高手过招的机会、为中国的交通事业做出极大贡献。

表 1 世界大赛及日本三大赛事冠军奖金

应氏杯	40 万美元
春兰杯	15 万美元
LG 杯	21 万美元
三星杯	18 万美元
丰田杯	27 万美元
富士通杯	18 万美元
东洋证券杯	10 万美元
日本棋圣战	38 万美元
日本名人战	34 万美元
日本本因坊战	29 万美元

注:应氏杯为四年一次,其余为每年一次。东洋证券杯 1998 年后停办。

表 2 世界冠军获得者名单

李昌镐(韩)	17 个
曹薰铉(韩)	9 个
刘昌赫(韩)	6 个
李世石(韩)	4 个
武宫正树(日)	2 个
马晓春(中)	2 个
王立诚(日)	2 个
赵治勋(日)	2 个
林海峰(日)	1 个
大竹英雄(日)	1 个
徐奉洙(韩)	1 个
依田纪基(日)	1 个
小林光一(日)	1 个
俞斌(中)	1 个
朴永训(韩)	1 个
常昊(中)	1 个
张栩(日)	1 个

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



■Emepic/供图

■李孜/文

据

郁闷,就会耳朵耷拉,对周围的事物比较冷漠。但只要它在乎你、热爱你,它懂得压抑自己的情绪去安慰你。它能随时感觉到你的情绪,当你心情不好的时候,它静静地陪着你,听你和它说话。你可能很难想象这种高大的动物会如此敏感,因为它们不是宠物,而是

说马的智商相当于三岁的孩子,它会开心,会亢奋,会疲惫,还会情绪低落。当它两耳向前,前肢抬起,说明它心情还不错;当它有点

人类高贵的朋友,它不但拥有速度和耐力,还拥有所有作为朋友的美德,它爱你,就像你爱它。

拥有

“很多人第一次接触马匹都很恐惧。”赵云是京城某马术俱乐部的骑手,他认为马是一种很敏感的动物,对马保持尊重是很重要的。想和马交朋友,你得先让它知道你是安全的。一开始,专业的骑手会让你把手放到能碰到马头、颈肩的位置,慢慢接近马的鼻孔,让马熟悉你的气味,认识你。

它懂得互相尊重的道理,它比大多数人类更能体会来自人类自己的善意和尊敬。有一些人选择花费不菲的代价成为马主,那不是动物园里拿草喂骆驼式的好奇,那是对拥有一个忠实朋友和伙伴的期望。

见到魏女士的时候,她正带着丈夫和另一对中年夫妇来到马场,想带着朋友认养一匹马。魏女士一年多以前来到马术俱乐部,现在她每个月交给马场三千元,让骑手们帮忙喂养她的马,每隔一段时间她会让丈夫开着车,到备马区刷洗马身,整理棕毛,和

马说话,但就是舍不得骑。

“选马的时候,你会先看马的长相,看看喜不喜欢;然后看马的步法,包括走、慢步、快步、慢跑、快跑。”魏女士说自己当初就是按这样的程序挑选的马,“有些人会骑上去,看看骑的感觉,我就是看和马相处起来有没有感觉。”

对于运动用马来说,最好的气质就是稳固而灵敏、温驯而彪悍、聪明而不狡诈,这听起来有些悬,所以我们知道千里马常有,而伯乐不常有。

一般在马术俱乐部里,要想成为马主有两种方式。一种是对马匹不具

备所有权,只是把马寄养在马场,每个月支付三千元;另一种是把马匹买下,但同样支付金钱寄养在马场。马匹的价格从几万元到几十万不等,主要由血统决定,如世界上最古老、血统最纯,也是最标准的骑乘马——阿拉伯马,价格相当昂贵,而一些国产马几千元就能“拿下”。

“在我们俱乐部的会员中,大概有10%的人养马,不算多。”北京长城阳光山谷马术俱乐部的会员关系代表杨一向向记者介绍。

“在我们俱乐部,养马的人,家产一般都在千万元以上。”杨一随后补充,“当然,不同的俱乐部里,人群是不一样的。”北京总共有大大小小的马术俱乐部40多所。在不同的俱乐部,每匹马的寄养费从几百元到几千元不等,一般都一次性交清每年的费用。

调教

那些被买下的马,使用权只归马主。平时,它们就在马厩里,由骑手和饲养员照料。高级的俱乐部里还会配备有调马师。

狂热的爱马者们往往也是马术的忠实拥趸。养马对于他们来说,更大的乐趣在于养上一匹马,慢慢地调教,最后使其变成最适合自己的坐骑,可以在跑马场上撒欢,达到人与马的统一,那才是养马的最高境界。

马匹的生理年龄一般与人相比为1:4,也就是说,马匹的一岁相当于人的四岁。一周岁时,马开始成长,并“从后往前面长”,等臀部最高点与肩隆相平时,逐渐进入成熟,一般在5至10岁身体完全发育成熟。而马的发育过程,正是日后拥有强大力量的重要阶段。

中国马业协会秘书长杜玉川曾撰文介绍,先天遗传与后天调教训练是影响马速力的两大因素,调教则是发挥遗传潜能的手段。调教可以改变骨骼与肌肉的长短、角度和连接方式。比如赛马需要加强肌肉在运动中的剧烈收缩力;障碍赛需要加强肌肉的爆发力;舞步需要使马的运动更准确。

在平时,“豆科、禾本植物是马喜欢的草料,充足的清洁饮水和盐砖也是马必不可少的。”中科院院士、中国农业大学马研究中心主任吴常信这样介绍。如果你是一个够专业的马主,你还应该知道,马咳嗽、颤栗、嗜眠、流涎都是反常现象,此外,你还应该特别注意,由于马的身躯过于庞大,灵活性稍差,当它头靠墙卧下休息时,可能会出现无法翻身,被憋死在墙根,俗称“挺死”。

这些知识看起来很专业?是的,但只有知道这些东西,你才能算是一个称职的马主。

马与人类的关系渊源久远,公元前20000年至公元前14500年,尼安德特人猎马为食,那是人类对于猎马的最早记载;公元前9500年,居住在高加索山脉以北的欧洲高原上印欧日尔曼语系的游牧部落开始畜养马匹,并找到骑乘马的方法。相同时期,轩辕用马车大胜蚩尤。

比起古代人,现代人和马之间的关系已经疏远很多,项羽的“乌骓”宁死也不愿与主人分离,三国时,刘备的马曾经救过他的性命,它的名字叫做“的卢”。

链接

北京通顺赛马场
提供租马、售马服务
售马每匹3万起
北京市通州区徐辛庄镇
咨询电话:65179227

北京长城阳光山谷马术俱乐部
寄养2500元/月起
售马每匹2万起
延庆八达岭镇阳光路8号
咨询电话:81182369

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: sina 新浪网 长江商学院 技术支持: 新华信管理咨询 SINO TRUST 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

社址: 山东省济南市冻源大街22号中银大厦22层 联系地址: 山东省济南市市中区建设路14号3-3-1101 邮编: 250021 联系电话: (0531)2021658 北京记者站联系电话: (010)64209026, 64209022 广告联系电话: (0531)2028908-804, 805 广告经营许可证号: 3701004000040 发行联系电话: (0531)2028908-806 传真: (0531)2028908-802 印刷质量投诉热线: (010)-64243008 本报在全国六城市同时印刷: 北京经济日报印刷厂、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、成都君区印务有限公司、湖北日报楚天印务总公司、山东大众华泰印务有限责任公司