

“中国并购”下半年将席卷全球

■本报记者 胡怡林 施春华 上海报道

和埃克森-美孚石油公司(Exxon Mobil)的CEO李·雷蒙德有着完全不同的心态,中国大大小小的企业在这个时候都不能想像,这家即将成为美国持有现金流量最大的公司的CEO为什么会以大声咆哮的方式拒绝那些期待进行对外收购的分析师的建议。

中国政府近年来开始鼓励企业走向海外,尤其是5月1日更取消了投资境外购买境外企业的审批程序。投资银行家们表示,尽管到目前来看,2005年的中国企业并购市场显得有些冷清,但这无法阻挡中国的跨国并购(中国走向海外、海外企业进入中国)在今年下半年逐步风靡。

事实上,数据阻挡不了人们的信心。除了来自于2004年延续到今年的几宗轰轰烈烈的大型并购交易,还有更多不为人知的企业并购热潮正在进入公众视线。在联想集团于今年5月完成收购国际商业机器的个人电脑业务;TCL集团收购家用电器公司施耐德;以及被担心要价过高但仍在进行之中的中海油收购尤尼科背后,中国还在2004年一年内买下278家德国企业。

一切证明“中国旗下”正在席卷。

2005 并购寒冬?

经历了2004年几起轰轰烈烈的大型并购交易以后,2005年的中国企业并购市场显得有些冷清。据市场数据提供商Dealogic称,在今年上半年亚太地区

前十大并购交易中,澳大利亚就占了四宗,韩国占了两宗。在这十大交易里中国只占了一宗。而去年同期中国在亚太区十大并购交易中却占有三宗。

中国毕马威华振会计师事务所最新公布的《全球并购报告》中也指出:2005年上半年,中国以34亿美元、17宗交易成为第三大收购方,但这主要是因为联想集团以18亿美元收购国际商业机器的个人电脑业务(亚太区十大交易之一),以及中国网络通信集团公司以10亿美元收购电讯盈科20%的股份。

市场担心,2005年会是中国企业并购交易的寒冬。

中国毕马威华振会计师事务所财务咨询合伙人陶匡淳表示:“不论以哪一种方式结束,我们都可以认为并购市场在2003年已到达谷底,虽然下跌的势头甚为急速,但复苏却呈缓慢上升趋势。2004年年初公布的一连串大额交易为该年下半年强劲增长奠定了基础。”

普华永道全球咨询业务主管合伙人弗兰克·布朗同样否认了这种减速。“我们看到更多的持续性的海外投资对中国的兴趣,包括已经来的和尚未来的,我们也看到很多中国企业进行海外拓展,购并海外企业。就我们的业务而言,我们已经接触到的并购项目远远超过前面我们正在做的项目。2005年下半年我们的业务会更忙。”

《全球并购报告》数据显示,中国在

2005年上半年共完成454宗跨境和境内交易,交易总额达179亿美元,与2004年同期数字相比,交易额增长27%,交易量增长24%。“尽管中国在全球公司并购对象排行榜上落后于印度尼西亚和南非而居亚太区第三位,但在区内公司中仍是并购对象首选。”

该报告还特别指出,一直以来,中国的并购活动以国外公司收购国内公司的交易居多,近年来越来越多大型中国企业也开始通过并购交易发展海外业务。

陶匡淳说:“最近的发展显示不少大型中国企业的发展日益成熟,这将是未

2005 上半年十大已完成并购交易

买家	买家国籍	对象	对象所在国家	收购价(百万美元)
山之制药株式会社	日本	藤泽药品工业株式会社	日本	7881
Altria Group Inc	美国	PT Haniave Mandala Samporna Tbk(98%)	印尼	4868
宝山钢铁股份有限公司	中国	宝山钢铁(集团)公司(炼钢厂及其他资产)	中国	3381
渣打银行	英国	韩国第一银行	南韩	3182
投资集团	日本	Mitsubishi Tokyo Financial Group Inc (东京三菱金融集团)(优先股)	日本	2426
投资集团	日本	Aplus Co Ltd(优先股)	日本	2344
投资集团	日本	三菱自动车工业株式会社	日本	2133
投资集团	日本	Sumitomo Mitsui Financial Group Inc (三井住友金融集团)(优先股)	日本	2020
上海宝钢集团公司	中国	宝山钢铁股份有限公司(17.13%)	中国	1854
联想集团有限公司	中国	国际商业机器(个人电脑业务)	美国	1750
资料来源:Dealogic				

来几年并购活动畅旺的吉兆。”

机遇与风险

《全球并购报告》印证了这些事实中国的并购活动(包括境内和跨境交易)较活跃的行业分别是工业制造业(40%)、电脑电子业(14%)和电讯业(7%)。

据德国媒体观察,中国在德国掀起的并购狂潮有一个共性,那就是中国企业对在德国生产完全没有兴趣,中国企业感兴趣的是销售渠道、品牌名称和技术。因此,大部分收购行为是所谓“设备买卖”(Asset Deals),部分涉及破产领

域。则是,中国企业在购买德国企业的过程中至少已经投入了20亿欧元。

尽管如此,投资银行家们仍然表现出一定的担忧。他们认为中国企业海外并购仍然存在各种风险。

普华永道的弗兰克·布朗认为很多国内企业去海外并购的时候,不大像外资企业到国内来一样,后者更多的利用外部顾问来帮助他们。布朗还表示并购的时间和程序的问题也同样是一个问题。“举例来说,一个中国企业去澳大利亚,对当地企业的规章制度不了解,这是他们遇到的最大一个困难。”

此外,布朗还特别指出,除了中国以外的海外市场,绝大部分是非常开放的市场,绝大部分并购是在公开市场通过竞拍的形式完成的,这对中国企业来讲也是一个很大的挑战。

不过,投资银行家们对人民币未来是否会升值给并购带来的影响仍抱有谨慎态度。“人民币究竟实行脱钩汇率还是浮动汇率是决定并购风险的因素之一。”陶匡淳表示。他认为未来外方进入中国的跨境交易可能会受到一些成本的影响,但总体上仍然是正面效应更大。

投资银行家们纷纷预计,未来五年中中国的各行各业有购并业务发生,金融业、高科技业务、自然资源、制造业都有很多并购机会,我们看到的趋势是交易的规模会越来越大。“这都会随着中国政策环境的变化而发生变化。”

“我们准备尽早承认中国的市场经济地位”——访以色列副总理埃胡德·奥尔默特

■本报首席记者 仲伟志 耶路撒冷报道

以色列经济的第一次主动性大幅增长是在2000年,其GDP增幅达到6.4%。然而此后,安全状况恶化,经济下滑。期间,我们看到了大量关于以色列安全与政治的报道,却忽略了这个国家的重大变化;在全球科技减缓、纳斯达克动荡的形势中,以色列的高科技公司成功率存并显露出来。

几年之后,高技术产业已经成为以色列增长最为迅速的部门,由此带动了国民经济迅速回升。现在,这个在几十年内打了四场战争、接纳过数次大规模移民、在贫瘠的土地上创造了“柑橘经济”



奇迹的中东小国,成功实现了向“软件经济”的转型,2004年,高科技产品已占到以色列出口额的60%。

以色列转型动力何在?中以经贸前景如何?6月20日,就此问题,以色列副总理兼工业、贸易、劳动和通信部长埃胡德·奥尔默特先生在耶路撒冷接受了《经济观察报》等四家中国媒体的联合采访。

《经济观察报》:中国外长李肇星访问以色列,对于中以经贸合作,双方进行了怎样的接触?

奥尔默特:经贸关系不是李肇星外长这次访问的主要议题。去年,以中两国的贸易额已

经接近22亿美元,今年一季度已达到6亿美元,增长非常快,不过我相信,依然有很大的增长潜力。去年12月,我会见国务委员唐家璇先生,我们认为,以中两国的年贸易额,可以在三四年之内达到50亿美元。

中国经济很具竞争力,尤其是在纺织品与化工等领域,而以色列可以为中国提供方方面面的高新技术。我们已将中国列为四个最重要的贸易对象国之一。

《经济观察报》:以色列有经济也在经历一个非常规、私有化和自由化的过程,获得了很多国际声誉。对于正在向市场经济转型的中国来说,以色列能否提供一些经验与教训?

奥尔默特:我不认为我们可以教你们。中国人很聪明,也取得了很大成功。而且你知道,每个国家都有自己的发展模式。我只能说,以色列选择的是真正的市场经济,中国向这个方向的进展也非常快。我们准备与中国进行谈判,尽早承认中国的市场经济地位。谈判即将开始。这也是你们很感兴趣的问题。根据中国在这一领域取得的进展,我们认为,判断中国成为自由市场经济的条件正在改善。

《经济观察报》:军工技术的民用化,是以色列高科技发展的重要途

径,对此,以色列政府实施了哪些措施?

奥尔默特:(政府的措施)不是很多。我们只是提供一个环境,让我们的工业自己来感觉什么是好的,什么是不好的。在现代工业中,军工已不是主流。有的国家建设了自己的军事工业平台,比如说军事飞机行业,但这些都高科技含量的技术可以适用于更多领域。我想说的是,以色列在信息工业方面很强,不过,军事领域不再是这些技术应用的重点。

《经济观察报》:完备的风险投资体系,促使以色列领先世界高科技产业。在这个过程中,以色列政府会做一些什么样的工作?

奥尔默特:政府参与风险投资,这对企业是很大的鼓励。更多的时候,政府和风险投资商是合作伙伴关系,我们可能同时看中同一家萌芽企业。上世纪90年代,以色列政府用了很大精力来支持风险投资,并实行零税收政策。而政府投身这个领域的能力,对于私营工业具有相当的影响。这是一个很大的媒介,吸引了大量的外资和私营资金。当然,风险投资商要自己做出决策,自己承担后果。

(本报将继续报道以色列的新经济转型)

一周国际



人物

沃尔玛继承人坠机身亡

世界零售业巨头沃尔玛公司创始人萨姆·沃尔顿的儿子约翰·沃尔顿于6月27日在美国怀俄明州因飞机失事身亡。

报道援引沃尔玛公司的声明说,约翰·沃尔顿27日驾驶一架超轻型飞机从大蒂顿国家公园的杰克逊霍勒机场起飞后不久,飞机就坠毁了。约翰·沃尔顿今年58岁。《福布斯》杂志今年3月公布的全球富人榜单上,约翰·沃尔顿名列第11,其净资产是182亿美元,同他的兄弟吉姆·沃尔顿并列。

经济趋势

国际清算银行:全球经济趋势源于三大结构变化

总部设在瑞士巴塞尔的国际清算银行6月27日发布年度报告称,过去20年中全球经济的几大趋势源于三大结构变化:即全球经济自由化的扩展、金融市场的完善与发展以及各国中央银行将注意力更多地集中在实现低通货膨胀上。

报告说,这三大趋势中有利的方面包括:通货膨胀降低,产量增速加快,而且二者的波动幅度都变小;不利的方面主要是国际和国内收支不平衡加剧,并可能导致与贷款、资产价格和固定投资急剧增长有关的金融紧张局面更频繁地出现。

报告说,影响汇率变动的因素主要包括以下三个方面:市场参与者的注意力集中在美国经常项目赤字的不断扩大和亚洲央行业务中货币结构变动的传言上;市场对各国相对经济增长率以及利率变动预期的改变;亚洲各国官方外汇储备的积累等。

政策

德国富人所得税将达到45%

德国总理施罗德6月27日宣布,德国政府计划对年收入在25万欧元以上的富人增加收入所得税的税率。

目前,德国政府对年收入在25万欧元以上的富人征收42%的收入所得税。根据施罗德政府的加税计划,这一税率将提高到45%。

新增税收的收入将用于教育和科学研究。

施罗德政府的上述计划得到了德国民众的广泛支持。民意调查表明,高达三分之二的德国民众支持政府的加税措施,认为有助于实现社会公正和财富的合理分配。

人民币再成热议 升值压力逐渐缓和

■本报见习记者 巫楠 北京报道

声音似乎逐渐缓和

两次重要的国际会议,使人民币再次成为全球热议的话题。

6月26日,第六届亚欧财长会议(ASEM Finance Ministers Meeting)在天津举行,这是亚欧财长会议第一次在中国举行。7月7日至8日,G8峰会将在英国举行,国家主席胡锦涛将前往出席“八国集团与中国、印度、巴西、南非、墨西哥五国领导人对话会”。中国外交部发言人表示,胡锦涛计划就中国的能源需求、气候变化、贸易以及中国社会和经济发展发表演讲,并愿意讨论中国的汇率问题。

国务院总理温家宝在本次亚欧财长会议上发表了演讲,强调关于人民币汇率改革必须坚持“主动性、可控性和渐进性”三原则,并称中国将以负责任的态度和做法推进改革。

各国财长对此纷纷对人民币升值问题发表看法。欧盟经济与货币事务委员会表示,人民币汇率问题包括中国制定自己的经济政策,应该由中国人自己作主。

法国经济财政部财政总署大使让皮埃尔·朱叶则说:“中国应该自主决定自己的汇率改革进程。”不过,他也强调指出,国际上对中国汇率改革的各种议论以及国际资本对中国人民币升值的“赌博”使中国政府面临很大的压力,可能影响中国的汇率制度改革。

会议传递出的信息似乎表明,国际环境对于人民币问题的声音显得逐渐缓和。德国财政部副部长科赫·韦恩表示,温家宝的此次会议的讲话指出了人民币汇率改革的方向。他说:“我们无权干涉主权国家采取何种汇率制度,我们只有等待,人民币汇率改革没有时间表。”同时,他也认为每个国家或经济体都应该承担起全球经济不平衡的责任。

欧盟经济与财政事务委员会华金·阿尔穆尼的话则更耐人寻味,他说:“在全球经济发展中,大家追求共同的目标,但其过程和方式不一样。我们主张通过磋商和对话来了解彼此遇到的问题和障碍,共同探讨解决问题的办法。”

即将举行的G8聚焦了众多目光。英国财长布朗已经对中国国家主席发出了邀请。专家分析,人民币问题一定会提上议案。中国银行总行国际金融研究所的谭雅玲认为,“G8会议上可能压迫人民币升值的意图,预计不会有实质进展。”“中国实行的稳健的货币政策逐渐被世界各国广泛地接受。”

美日态度有所变化

人民币升值的国际压力主要来自美

“美国进口纺织品、计算机、玩具以及其他商品,既可以从中国,也可以从任何亚洲发展中的国家输入……几乎没有,如果有,也可能是很少就业机会被保护。”

——美联储主席格林斯潘

“美国进口纺织品、计算机、玩具以及其他商品,既可以从中国,也可以从任何亚洲发展中的国家输入……几乎没有,如果有,也可能是很少就业机会被保护。”

——美联储主席格林斯潘

但现在风向也有些变化。6月23日,美联储主席格林斯潘发表声明,反对美国国内的一些错误观点,他不认为人民币升值将会增加美国制造业繁荣以及就业机会。这与此前5月26日美国财政部长约翰斯诺于当时对中国发出的“最后通牒”形成对照。斯诺当时声称如果中国不采取行动,将被视为“人为操纵货币”,并将在10月15日前向政府递交相关报告,此举可能招致美国对中国的经济制裁。

“我不认为有确实的证据证明来支持

这些结论。”格林斯潘说,他所指的结论是来自美国主张对人民币施压的声音,因为“那将显著促进美国的制造业和就业情况”。格林斯潘继续指出,“美国进口纺织品、计算机、玩具以及其他商品,既可以从中国,也可以从任何亚洲发展中的国家输入,甚至是拉丁美洲。”而其结果是,“几乎没有;如果有,也可能是很少就业机会被保护。”他警告美国立法人不应以保护主义来解决全球贸易问题,并疾呼人民币升值不会减少美国赤字。

中国国际问题研究所世界经济研究室主任姜跃春认为,美国国内反对施压中国货币改革的声音在逐渐扩大。

“美国看到目前人民币升值没有足够条件,银行、汇率体系的转轨又很艰难,转而从政治角度责难中国。”谭雅玲在接受采访时进行了分析。

日本对人民币升值的态度变化也很明显。2003年7月第五届亚欧财长会议结束后不久,当时的日本财务大臣盐川正十郎对媒体称,他对人民币疲软感到担心。他警告说:“人民币兑美元汇率极低,可能会引起问题。”这一发言表明日本当时欲施压人民币升值的态度。

但在本次亚欧财长会议上,日本财长古垣祯一表示,中国应该实行更加灵活的汇率政策,而且强调在人民币问题上,冷静的讨论是必需的。他说:“中国是一个快速发展的经济大国。任何一个经济动作都会对日本乃至世界产生影响。所以在这个问题上讨论是必需的,而且是冷静的讨论。”古垣祯一还对外界对人民币汇率太多压力的后果发出质疑。

日本学术界也发出类似声音。日本国际金融研究所所长高腾拓佑分析,美国正在压迫中国政府达到人民币升值的目的,而且形势正逐渐变得政治化;因为美国国会把此事与纺织品问题联系在一起,威胁要对中国进行经济制裁。他认为:“中国政府不可能向美国屈服,但有可能把货币体制变得灵活一点。”因为完全的货币升值可能冲击掉整个出口业以及中国国有企业。他描述,“日本夹在中国和美国的中间处于两难的境地”,所以要全面权衡和双方经济的关系而行事。

北京大學

“實事求是非黨之人，然而非黨之學，後能研究，終有非常之效”

CCER金融碩士班駐址在青山綠水中國經濟研究中心

金融碩士班(應用金融學專業)

北京大學中國經濟研究中心(CCER)與香港大學經濟與金融學院、台灣大學、台灣清華大學及美國若干所大學强强联手，四年磨一劍，為金融人士量身打造實用課程。

招生對象：金融系統或相關行業的中、高層管理人員，熱愛金融事業的有志之士。本科以上學歷，三年以上工作經驗。(8月底初試和面試，7月底舉辦考前培訓班。)

課程設置：公司理財、投資學、金融會計、金融衍生品工具、固定收入證券、金融機構管理、管理經濟學、併購與重組、財務報表分析、金融工程、中國金融體制改革與發展、中國的銀行體制、匯率與資本市場、國際宏觀經濟政策：理論與案例、房地產市場金融。

部分任課老師：林毅夫、吳志泰、易綱、黃明、宋敏、陳平、平新喬、劉俏、柏松芝等。

學制：一年，周末集中上課。

招生說明會：7月24日上午10：00，北大經濟中心万众樓二樓

我們的網址：www.cccr.edu.cn

報名電話：010-62757931 報名時間：週一至週日9：00-11：30 13：30-17：30

報名地點：北京大學朗潤園165號中國經濟研究中心202室 報名截止到2005年8月20日

焦点

2004 审计报告

人大讲述审议详情

■本报记者 宁华 程明霞 张庆源 北京报道

6月28日,例行的年度审计报告再度掀起一场“风暴”。国家审计署审计长李金华的报告不仅点名指出了包括财政部、国家发改委等中央部门的问题,还第一次把审计的矛头指向了医院和高校。

“这次审计出来的问题令人震惊。一些问题之大,令人难以置信。”全国人大常委会王佐书在接受新华社记者采访时说。

更令人关注的是审计整改如何落实。接受本报记者采访的专家表示,除去追究单位本身责任之外,一定要追究有关个人的责任。

审计报告幕后

2004年,审计署主要审计了38个中央部门的预算执行情况,水利、环保、科技等专项资金管理使用情况,部分高校和医院财务收支情况,金融资产管理工作资产负债损益情况,以及10户中央企业原领导人员经济责任履行情况。

据透露,此次审计署提交给全国人大常委会审议的报告与交给国务院办公厅的报告相比,容量与内容都有所削减。

全国人大常委会委员贺铿解释说,被删去的无非是两类内容,一类是公开之后不利于解决问题的。公布不是目的,解决问题才是最终目的,如果一些问题公布之后引起负面效应,反而不利于它的最终解决,那就是不适宜公布给公众的;第二类就是一些还有争议的问题。因为有些事情从审计角度来看是有问题的,但从当事者一方来说,也有他们解释得通的理由,所以这类还难以确定性的事情,也不适宜公布。

他说,这是很正常的做法。

“审计署在将审计报告正式提交给人大常委会之前,会和人大常委会预算工作委员会沟通,并由全国人大财经委初步审议,”全国人大有关人士说,“一般而言,报告涉及的事情本身不会有什么异议,只是有些表述不够明确的地方,比如叙述一件事,但这个事没有结论,我们会建议他们进一步明确。”

那些被审计的

按照规定,审计报告在提交给人大常委会审议之前,应当征求被审计单位的意见。

“审计非常费时费事,审计结果需要被审计方签字认可。在提交审议前没有单位提出异议。”全国人大有关人士说,国务院办公厅会在年底之前将审计整改情况向人大常委会报告。“其实审计发现的许多问题,已经报给国务院陆续进行了。”

李金华在审计报告中指出,国务院先后两次向全国人大常委会报告了整改落实情况。除

国家体育总局动用中国奥委会资金尚未落实整改外,其他部门和地方政府都认真纠正违规行为,追究有关人员责任。

他表示,去年的整改情况“是历年来最好的”。

报告表明,截至2005年3月底,已上缴财政各项资金233.58亿元,滞留、闲置的财政资金已按规定下拨241.05亿元,各类被挤占挪用的资金已收回7.03亿元,已挽回经济损失2.88亿元,有762人(次)受到党纪政纪处分或被移送司法机关处理。

去年,国家体育总局被审计出动用了1.31亿元中国奥委会专项资金用于盖楼、发放职务补贴;今年,国家体育总局再度被审计出体育彩票发行费的支付超过实际需要,在扣除全部成本费用后,体育彩票管理中心所办的两家公司获利高达5.58亿元。

不过国家体育总局有关人士在接受新华社记者采访时称,“对审计报告正在研究之中”。

贺铿透露,在审议报告时,“不少委员提出,国家体育总局动用中国奥委会资金这个事情应该明确,如果对审计结果有异议,就应该提出来复议;没有异议就应该整改。”

中国人民大学商学院教授宋常在在接受本报采访时说,凡是被揭露出问题的单位,有一个共性就是控制体系不健全,内部管理混乱,这有人员素质的问题,也与体制和机制有很大关系。

他认为,应该加强内部管理,同时也要加大惩治力度。“除去追究单位本身责任之外,一定要追究有关个人的责任。”

乐见“审计风暴”不再

在今年的审计报告中,首次披露了四大金融资产管理公司的问题,还有普通老百姓非常关心的教育和医疗卫生收费和服务问题。

报告中还提出了2004年度中央预算管理上存在的一些体制不完善、分配行为不规范的问题:45个中央部门基本支出人均水平高低相差10倍以上;人民银行、广电总局收支未完全纳入中央预算;发展改革委在安排中央预算内投资304.5亿元时直接预留74.8亿元。

宋常认为,这表明审计职能和模式都正在转型。原来只是审计,现在是审计加监督,促进有关部门整改;原来查财政资金的使用是否合法,有没有虚假,现在更关注的是资金的使用效益问题。

全国人大有关人士认为,发改委的问题更多的是体制性问题,“比如说国债资金或者建设资金下达有个过程,到12月份许多资金还没有下达,出现滞留,这种钱并不是流失掉了,是效率、体制性问题。”

宋常说:“这两年的报告反映出了部委一

些制度上的问题;首先是预算体制,各大单位的预算的编制不科学、不合理,预算本身没有细化,比例上安排不合理;另外一方面,资金没有用在该用的方面,特别是在一些重点领域、重点部门;其次,分配制度本身有问题,资金的安排大多数时候掌握在那些有钱的、位高权重的部门手里。”

他表示,今后审计监督的力度会越来越大,审查的范围也会越来越广,但审计机关的主要精力将会是探索和研究,帮助被审计的单位提高工作效率和经济效益。

“相信随着认识的逐渐到位,大家会觉得审计一个常规性的东西,不会再期待每年都有审计风暴。”他说。

相关链接

审计报告中披露的问题

- * 中央部门预算执行
审计的38个中央部门被查出各类违规问题金额90.6亿元,占审计资金总额的6%。涉及虚报多领预算资金、转移挪用或挤占财政资金、私设账外账和“小金库”以及部分资金使用效益不高等。
- * 专项审计和审计调查
随机抽查10家医院2003年销售给患者的105种药品发现,因企业虚报其中一些药品的生产成本导致患者多负担1052万元,占医院实际收费3744万元的28%。抽查6类35种进口一次性医疗器械,最终卖给医院的价格平均为报关价的3.34倍。2003年18所高校收取未经批准的进修费、MBA学费等64427万元,国家明令禁止的费用6010万元,自行设立辅修费、旁听费等7351万元,超标准、超范围收费的学费、住宿费5219万元,强制收取服务性、代办性收费3284万元,重修费、专升本学费等554万元,共计8.68亿元
- * 四大金融资产管理公司
查出各类违规、管理不规范问题和案件线索金额715.49亿元,占审计抽查金额的13%。

- * 10户央企原领导人任期经济责任审计
有5户企业多计利润46亿元,5户企业少计利润30亿元。10户企业对外投资、借款、担保等造成损失145亿元。违规处置资产、关联方交易让利、违规经营等造成国有资产流失20亿元。

审计问责当痛下杀手

——专访全国人大常委、九三学社中央副主席贺铿

■本报记者 程明霞 宁华 北京报道

经济观察报:您如何评价2004年度的审计报告?

贺铿:我觉得最终公布的这份审计报告是做得很好的,对政府各部门在财政预算决算方面的问题做了比较深入全面的交待。在常委会上审议时,委员们都非常肯定这份报告。

这次审计涉及到了一些与民生有关,普通老百姓非常关心的问题,比如教育与医疗卫生的收费和服务问题;而且今年的报告还第一次延伸到了四大资产管理公司的问题。

这个问题对于普通老百姓而言可能不是很关心,但是对于我们人大而言,站在监督的角度一直是非常关注四大资产管理公司的。它牵扯到1万4千亿的国有资产,当初设立的目的是希望他们能够尽量保全和回收一些资产,尽量减少损失、能比较好的解决这些资产的问题,那么它成立以来的效果究竟如何?这一直是我们人大财经委非常关心的问题,这次的审计报告第一次涉及了这方面。

另外,报告也有对大型央企负责人的审计情况,这也是老百姓比较关心的问题。因为国有大中型企业占有那么多国有资产,但是效益却始终不怎么好,那么原因究竟在哪儿呢?

所以说能从这次审计报告的内容看出,审计工作确实抓住了当前一些非常重要的、大家都关注的、而且确实需要进行有效监督的问题。

经济观察报:在这份报告中,您个人印象最深的是哪个部分?

贺铿:对于我们做经济研究的人而言,对这些部门的一些问题大概是有所了解了的,所以还不至于有让我觉得非常触目惊心的内容。

我感触比较深的是两个问题。第一,一些国务院的部门年年审,年年都还是有违纪、违规和违法使用财政资金的问题,甚至还有些变本加厉的情况。比如国家体育总局,去年的问题还含含糊混没有解决好,今年又出现体育彩票上的问题,这可以说是让人难以理解、非常痛心的。

第二是四大资产管理公司的问题。我觉得,对于四大资产管理公司的第一次审计,还是审得比较浅的,结果都发现这么多问题,如果审得更深入,大概还会有更多问题。

其实,之前大家都知道它会有一些处置效率不高、甚至导致一部分资产流失的情况,但是谁也没有想到它会有这些恶劣的做法,有一小部分是有意造成这些资产的流失的,它的问题很严重。

经济观察报:那您觉得为什么会有一些行为变本加厉的情况呢?是审计方面的问题,还是整改方面的问题?

贺铿:我认为这个原因比较复杂,但并不是审计方面的问题。从审计一方而言,无非就是有多大的审计力量,决定了审计能有多深入全面、问题能暴露出来多少的问题。至于为什么会有这些问题,为什么会有一些变本加厉的情况出现,那就不是审计部门的事了。

我还是觉得这是个别高级干部的法制思想和个人自身修养的问题。所谓以法治国,有时就是在一些领导干部的嘴里喊一喊,自己做事情时又不会这么来。

经济观察报:像这样的问题应该怎么解决?

贺铿:关键就是要严肃查处。在这个审计报告之前,审计署向全国人大财经委做汇报时,委员们就提意见说,把问题审出来之后,如果你在处理的时候大事化小、小事化了,甚至不了了之,那么再过两年,每年的这个审计报告就会失去公众的关注和信任,审计署自身的地位就会越来越下降,越来越没有期待,知道你每年不过说说而已,即使媒体每年再给你怎么炒作也没用了。

所以,只要是落实的、确凿无疑的事情,就要按政纪、党纪和司法去处理,不能心慈手软。

经济观察报:那由谁去督查这些问题整改的执行情况呢?全国人大吗?

贺铿:要很好的执行整改,还是靠党中央、国务院下决心。我觉得现在党中央和国务院对这个问题是很认真的,去年的审计报告在6月份公布后,在去年底12月份的常委会上,审计署就应人大的要求汇报了一些整改的初步情况,当然整改也是一件非常复杂的事,不是能一下全都处理好的。而且你也看到了,今年的审计报告用了一些篇幅讲了去年的整改情况。

经济观察报:今年我们也听到一种观点,认为审计署最主要的职责是审计财政资金预算和决算的情况,而现在的审计报告提出的一些问题已经超出了这个范围,认为目前审计署的工作有点偏离方向了,您怎么看待这种观点?

贺铿:这种说法确实有。我个人觉得,作为审计财政资金预算决算的一种延伸,比如一笔教育拨款到教育系统的使用情况,审计署是有职责去跟踪审查的,审查财政资金的使用效率,我认为是可以的。但是,涉及到学校乱收费、医院医疗服务价格虚高的问题,还是应该让教育部和卫生部去处理。所以,审计署在审计过程中发现这些问题后,可以交给具体负责的部门去管。

经济观察报:对于未来的审计工作您有什么建议和预期?

贺铿:首先,我希望社会各个方面对审计工作能有更多的理解和支持。因为审计部门能做到今年这个程度,其实是非常不容易的。第二,各级领导也需要更支持审计部门的工作,而且要坚决严格地整改查出的问题,比如对于严重的违规行为或者屡次的违规行为,各级领导应该有能力免去当事人的职务。第三,我想今后审计部门的工作也需要更加制度化、科学化和程序化,因为我们目前的审计工作在技术和规范上也许还需要更加完善。同时我觉得,各个政府部门都应该更加适应和配合审计工作。希望今后每年审计报告审出来的问题能越来越少。



THE NEW VOLVO

XC90 V8

行政级

XC90

行政级

至尊新境地，豪华新定义——全新VOLVO XC90 V8行政级，荣耀登场。

世界在我脚下。世局在我掌中。这份傲视天下的气势，有谁可以与您相匹配？全新VOLVO XC90 V8行政级，完美演绎至尊新境界，以全新高度，重新定义豪华SUV。至尊动力，率先配备VOLVO的首款最强劲4.4升V8发动机，315匹马力的阳刚动力，6速Geartronic手自一体变速箱，0-100公里仅7.3秒瞬间激昂，全速度展现您的领袖尊贵。至尊安全，INSTANT TRACTION™即时牵引AWD系统，EBA+DSTC+RSC主动安全控制系统，硼钢结构刚强车身，WHIPS+SIPS+IC创新被动安全保护系统，全时呵护您的荣耀尊贵。

至尊享受，采用第二代杜比定向逻辑环绕声的DVD娱乐影音系统，车载冰箱，左右独立自动恒温空调，方向盘控制音响及电话，全方位彰显您的雍容尊贵。详情请咨询VOLVO全国各地授权经销商或登陆www.volvocars.com.cn

Volvo 汽车有限公司

代表处

电话: (010)84512020

传真: (010)64625403

详情垂询, 请致电右方代理商及 Volvo 展厅:

深圳

电话: (0755)82912228

电话: (0755)33336681

传真: (0755)82912986

北京

电话: (010)87866666

电话: (010)65951130

电话: (010)82607116

传真: (010)67878922

大连

电话: (0411)87326555

电话: (0411)87326222

传真: (0411)87327555

上海

电话: (021)52122333

电话: (021)52122228

广州

电话: (020)83638001

电话: (020)37608400

东莞

电话: (0769)625988

佛山

电话: (0757)83960666

南海

电话: (0757)85588183

中山

电话: (0760)8362088

顺德

电话: (0757)22223298

揭阳

电话: (0663)8237848

汕头

电话: (0754)8734428

杭州

电话: (0571)87632999

金华

电话: (0579)87492838

台州

电话: (0576)2567588

温州

电话: (0577)56803333

绍兴

电话: (0575)7385118

宁波

电话: (0579)2080818

苏州

电话: (0512)68281888

南京

电话: (025)83112555

无锡

电话: (0510)2707807

常州

电话: (0519)6606258

天津

电话: (022)28022555

太原

电话: (0351)7026525

西安

电话: (029)88316111

济南

电话: (0531)88510300

青岛

电话: (0532)88699828

郑州

电话: (0371)65510989

合肥

电话: (0551)2835151

长沙

电话: (0731)2255338

武汉

电话: (027)84888128

乌鲁木齐

电话: (0991)7860966

兰州

电话: (0931)8322622

海口

电话: (0898)66825999

成都

电话: (028)85143322

昆明

电话: (0871)8217248

重庆

电话: (023)89112898

南宁

电话: (0771)4911588

厦门

电话: (0592)6885678

福州

电话: (0591)87541899

泉州

电话: (0595)85951189

南昌

电话: (0791)8211111

沈阳

电话: (024)23917555

哈尔滨

电话: (0451)82286258

《反垄断法》10月初审

■本报见习记者 何谦 北京报道

如果这个最新的商务部版的《反垄断法(送审稿)》(以下简称送审稿)早已成为法律,那么7月份即将进行的鞍钢和本钢的合并将要多一道“门槛”,即向反垄断机构进行申报,审查通过后方可合并。

在这个最新版本的草案中规定,满足一定条件的企业合并活动,必须进行申报。

6月24日的一个内部会议上,商务部条法司司长尚明介绍了该法的最新进展。一位参加了这次会议的法律署人士说,会上介绍的送审稿是商务部去年上报国务院,并经审议后通过的最新稿。

根据人大公布的立法规划,人大可能于10月份对这个草案首次进行审议。这意味着《反垄断法》立法在经历10年争执之后终于有了实质性的进展。

除了上述对控制企业合并做出的相关规定外,送审稿对反垄断执法部门及其权限也做出了规定,其他内容包括禁止卡特尔、禁止滥用市场支配地位行为、禁止行政性垄断等。

执法部门及其权限

反垄断的执法机关,是一个备受关注的课题。

不久前,《反垄断》立法就爆出立法权之争,这些行为普遍被认为是执法权之争,因为无论是商务部、国家工商总

局还是国家发改委,都希望自己以反垄断执行机关的身份写入《反垄断法》。

全国人大代表、美国海陆国际律师事务所律师认为:“该法未来会由什么样的部门执行,该部门拥有多高的执法权,将会直接影响该法的实施效果。”

最新的这个草案规定,反垄断机构将隶属于国务院,负责明确介绍反垄断政策和规定;调查此法案所涉及到的反垄断问题;处理违反此法案的事件;调查并评估市场竞争状况等6项职能。

其他机构可以依照与《反垄断法》相一致的其他相关法规,处理反垄断问题。但任何与反垄断有关的问题在做出决定前,要经过隶属于国务院的反垄断机构的认可。

控制企业合并

关于控制合并部分,送审稿规定的满足一定条件的交易必须进行申报,这些条件主要有四:合并交易额在3亿元人民币以上的,合并后的全球资产或前一年所有参与合并的法人营业额超过50亿元人民币;并且至少有一中资方的资产或前一年的营业额超过30亿元人民币;在中国境内的合并交易额,超过5亿元人民币;合

并前,任一方在国内相关市场占有率超过20%;合并后,将导致其中一方在国内市场占有率超过25%。

长期从事《反垄断法》研究的中国社会科学院国际法研究中心毛晓飞说,此次最新版本规定的条件,与前些时间的版本相比有略微提高。在美国,国有资产合并也需要审查,在符合条件情况下可能得到豁免。而且由于市场经济已发展得相当完善,国有资产只存在于一些特殊的行业。毛晓飞认为,由于历史原因,中国的国有企业在国民经济的比重还相当的大。为了能够促成更加公平竞争的市场环境,将国有企业合并纳入审查的范围是合理的。

不过,任何企业合并能否通过,“主要考察其合并后,是否会

造成市场支配地位,并进而会滥用市场支配地位,阻碍竞争。”清华大学法学院教授朱慈蕴表示,如果无上述影响,多大的企业进行合并都将是可行的。

禁止滥用市场支配地位行为

2004年末,国家工商总局联合商业部在进行了为期一年的摸底调查后,

任何与反垄断有关的问题在做出决定前,要经过隶属于国务院的反垄断机构的认可

10万美元击倒徐放鸣

■本报记者 郭宏超 李利明 北京报道

“徐放鸣涉嫌经济犯罪,检察机关立案侦查。”6月30日,财政部办公厅新闻处处长嵇明首次正式向记者证实了徐放鸣已被抓捕的事实。

嵇处长没有进一步提供徐放鸣案的情况。他解释说,这几天一直陪同财政部部长金人庆在天津参加世界财长会议,回来后才证实此消息。“更多的事实我们也不清楚了,具体原因要等待检察机关的侦查审问结果。”

据了解,徐放鸣经济犯罪问题与农发行大案有关,另外还牵涉到中经开问题。

已交待受贿10万美元

财政部金融司司长徐放鸣被北京市检察院和反贪部门抓捕是6月27日传出的。

事发前的6月24-25日,据说徐放鸣还出席了中国科学院研究生院主办的“商业智能及其在金融领域应用研讨会”,并出任指导委员会成员。

记者得到的消息表明,徐放鸣已经交待的数额是10万美元。该笔受贿款是行贿者为资助徐放鸣在英国读书的女儿为名划到徐放鸣名下的。

一位知情人士直言:“徐放鸣的问题是一个个人问题,可能不会牵涉太大面。”但他同时却透露,徐放鸣的问题可能是50万美元的受贿。

截至记者发稿时,徐放鸣涉及的受贿数额依然没有得到确认。

徐放鸣并非被“双规”,而是直接由北京市反贪局提请北京市检察院批捕,目前他的材料还在北京市检察院的调查过程中。

上述知情人士表示:“这可能是较为了解他的人或盟友举报的,不然不会这么清楚徐放鸣的经济问题,太突然了,作为一个重要部门的司局级干部没有经过‘双规’就直接被抓了起来,说明司法机关对证据掌握较为充分。”

徐放鸣,博士,上海人,上海财经大学(当时的上海财经学院)78级本科,徐是上海财经大学文革后建校初期财政系毕业的佼佼者,事发前还兼任着上海财经大学信用研究中心专家委员会主任与管理等。其职责还包括拟订银行、保险、证券、信托及其他非银行金融机构的资产与财务管理制度并监督其执行。

目前记者得到的信息表明,徐放鸣经济犯罪问题与农发行的重大案系较为密切,但财政部新闻处不予证实。

据了解,这次把徐放鸣卷进来的去年事发的前农发行副行长胡楚寿和于大路。消息人士透露,由于农发行是三大政策性银行之一,农发行的工资决定、固定资产和设备购置等都要由财政部金融司来决定,两者发生牵扯也不足为奇。

“仅仅与农发行有关?恐怕不那么简单。”一位知情人士告诉记者,徐放鸣可能也带出了几年前的中经开问题。2002年中经开被关闭,而中经开的背景就是财政部,具体而言就是财政部金融司。目前,对于中经开责任人的审理中,还没有财政部的官员被卷入。“但是鉴于中经开的种种劣迹和表现出来的肆无忌惮,作为直接监管者财政部金融司如果有人卷入并不意外。”

发布了《在华跨国公司限制竞争行动表现及对策》,根据该报告的数据和送审稿的标准衡量,众多行业中均存在具有市场支配地位的企业。

送审稿中对特定企业具有市场支配地位的规定是:一家企业市场占有率超过1/2;两家企业市场占有率超过2/3;三家企业市场占有率超过3/4;而市场占有率不足1/10的企业,不推定其具有市场支配能力。

而上述报告中,软件行业内,微软(中国)公司的桌面操作系统软件的市场占有率达95%;方正电子排版系统占据90%的国内市场。感光材料行业内,柯达公司在中国的市场占有率超过50%;软包装行业内,利乐公司在中国控制95%无菌软包装市场等等。

不过,此次送审稿中,此部分采用的是低度立法原则,即市场支配地位本身不违法,只有滥用时违法。

“这一立法原则是符合国际发展趋势的。”毛晓飞说。目前,一些大型超市,供应商需要向其支付进场费、节庆费、店庆费、条码费、新品费、商场海报费等名目繁多的费用;还有些公司对不同的客户实行差别定价,并有时以低于成本价格销售,挤垮同行业的竞争者,这些都是目前滥用市场支配地位的行为。同时,跨国公司垄断了世界上70%技术转让和80%新技术、新工艺。所以存在拒绝交易和进行独家交易的现象。

道。”但是了解他的人都说他比较狂妄,很少瞧得起谁。这位人士甚至说:“他的水平也不怎么样。”

知情人士告诉记者,徐放鸣在去年年初就曾想着离开财政部,包括去交行担任行领导或者到汇金公司担任总经理(并非仅仅挂名董事),但是这两个位置最终都没有去成。可能他已经感觉到了什么了。”

事涉农发行大案

相对于事件本身来说,该事件给市场的震动要大得多。徐放鸣虽然只是一个司长,但是财政部金融司权力很大。

2003年,国资委成立之后,非金融类国有资产的出资人职责专门由国资委来行使,但是金融类国有资产的出资人职责一直由财政部,具体就是财政部金融司来行使。股改之前的四大国有商业银行、三家政策性银行、四家资产管理公司以及三大保险公司和银河证券公司的出资人的直接代表都是财政部金融司。这些国有金融机构的工资都是由财政部金融

司确定的。

徐放鸣曾在一篇文章中指出,银监会成立和央行三定之后,“对金融类国有重点金融企业的管理职责分工已经十分清楚……财政部作为国有重点金融机构的资本提供者,则继续履行对其国有资本及重大财务事项的监管职能。”

直到汇金公司成立后,股改后的中行和建行国有资本直接出资人的角色才由中央汇金公司扮演起来。

目前金融司还负责办理中国政府对外发行债务和主权信用评级工作、负责外国政府贷款的对外磋商、谈判与签约,及对贷款使用与偿还进行监督与管理等。其职责还包括拟订银行、保险、证券、信托及其他非银行金融机构的资产与财务管理制度并监督其执行。

据了解,这次把徐放鸣卷进来的是去年事发的前农发行副行长胡楚寿和于大路。消息人士透露,由于农发行是三大政策性银行之一,农发行的工资决定、固定资产和设备购置等都要由财政部金融司来决定,两者发生牵扯也不足为奇。

“仅仅与农发行有关?恐怕不那么简单。”一位知情人士告诉记者,徐放鸣可能也带出了几年前的中经开问题。2002年中经开被关闭,而中经开的背景就是财政部,具体而言就是财政部金融司。目前,对于中经开责任人的审理中,还没有财政部的官员被卷入。“但是鉴于中经开的种种劣迹和表现出来的肆无忌惮,作为直接监管者财政部金融司如果有人卷入并不意外。”

粤沪双引擎减速

■本报记者 杨兴云 邰柏 广州、深圳、上海报道

黄华华:“形势比较严峻”

“游省长平时很温和,但那一天,表情非常严肃。”在广东省经贸委,一位女士回忆说。她指的是4月30日,分管工交经贸的广东省副省长游宁丰到经贸委现场办公。

当时,一季度数据刚刚出来,广东省有七项经济指标增速低于全国平均水平。尽管事先有所预料,但当那些数据变成下滑的曲线摆上桌面,省领导还是“被吓了一跳”——在广东省政府发展研究中心,一位负责人说——“现实情况下,经济问题才是最大的政治。”

这七项经济指标是:规模以上工业增加值、全社会固定资产投资、外贸出口、外贸进口、地方财政一般预算收入、城镇居民人均可支配收入和农村居民人均现金收入。

而根据广东省统计局综合处处长邱俊提供的信息,在财政收入和城镇居民可支配收入增幅方面,广东为沿海七省市最低,金融机构各项人民币贷款余额更是惟一下降的省市。

5月12日,全省经济运行分析会议,广东省省长黄华华对在场的官员说:“形势比较严峻。”他历数了“几个不可忽视的问题”:工业增速明显放缓,企业效益下降;煤电油紧张特别是电力供求矛盾十分突出;固定资产投资增速较慢;金融机构贷款增速回落;部分地区的经济增长速度放缓。

黄华华强调,“必须充分认识到,科学发展首先是要加快发展”,“不加快发展,就没有率先发展,就难以当好排头兵”,“协调发展也是在加快发展基础上的协调发展,我们不能因强调协调而放松抓加快发展”。

游宁丰则马不停蹄,跑到各个部门调研,希望弄清这些指标下降的具体原因。在经贸委,他要求大家拿出思路清晰的相应措施。经贸委的正副主任,几乎全部出动。经济运行处副处长韩放春说,“下一步,还要针对存在的问题写出调研报告。”

最新统计数据 displays:今年1至5月,广东全省完成GDP 7012.86亿元,比上年同期增长12.3%,同比增幅回落2.9个百分点;累计完成固定资产投资2003.58亿元,同比增长16%,增幅回落收缩到18.3个百分点。

珠江三角洲地区三个核心城市——广州、深圳、东莞——的外贸进出口、固定资产投资增速,均出现较大幅度回落或放缓,而江门、梅州等城市,一些重要经济指标甚至出现了负增长。

5月份,广州引以为豪的三大支柱产业,除汽车制造业比上月增幅提高外,电子产品制造业和石油化工制造业比上月增幅分别回落12.3和5.1个百分点。

20多年来一直高速增长广东经济,究竟出了什么问题?

上海:“起吊机经济”放缓

就在广东经济显现低迷迹象的同时,上海的经济增长也出现了“比较严峻的局面”。

在浦东新区统计部门,一些不太乐观的消息开始流传,据说,今年上半年,浦东经济负增长几成“定局”。5月份,浦东新区的房价均价比4月份下降了20%,有关部门还预测说,今年下半年住房价格的大幅下跌,也已成“定局”。

在上海浦东新区政府,有关人士说:“上下对这个问题都很关注,领导非常关心。”从上海市的工业生产来看,上半年的回落非常明显。工业增加值从1月份的20.20%下降到5月份的7.60%,1-5月累计增长只有10.7%。虽然5月份工业生产比前4个月提高0.9%,增长略有回升,但主要是受赛科、宝钢新日铁、达辉等新投产项目的推动。而5月份的工业投资则同比下降了23.9%,比4月份的增幅回落35.2个百分点。

最令上海忧虑的是固定资产投资增速的大幅回落:固定资产投资同比增幅从1月的22.50%下降到5月的1%,几近零增长。

其中,房地产投资滑落得更厉害。前三个月同比增幅累计25.80%,4月份成了下降1.3%。5月份有回升,也只增长了7.5%。前五个月,上海房地产开发投资比去年同期增长13.7%,增幅同比回落6.5个百分点;商品房销售面积增幅比一季度回落36.4个百分点;商品房销售额增幅比一季度回落45.3个百分点。

固定资产投资增幅回落,是否意味着被称为“起吊机经济”的上海经济模式走到了尽头?

所谓“起吊机经济”,意即通过修桥修路修建房子的固定资产投资拉动经济增长,有人认为,这种通过外延资金投入的经济,其实是最后落的经济,并不能激发内在有效的投资需求,一旦投资停止,发展也就停止,一旦投资放缓,发展也就放缓。这个观点似乎正在得到验证。

此外,今年1-5月,上海市吸收外商直接投资、外贸进出口总额、社会消费品零售总额等核心经济指标均不尽如人意。尽管市长韩正在6月25日的一次谈话中表示,上海“整个经济增长还是比较健康的”,但据上海市政府研究发展中心有关人员说,对目前经济形势,“市里很重视,要求我们跟踪研究”。

这位研究人员透露,市里领导对房市尤其关心。

在上海各区政府,对于目前的经济形势,大家判断不一。今年以来,上海宝山区的增长率基本和全市水平相当,但区政府有关官员并不乐观。

“前几年宝山每年的用地量在300公顷以上,今年的土地指标不超过150公顷。”宝山区政研室一位官员说,“现在看来,宏观调控对于土地指标、房地产的影响是非常大的,包括信贷。”

广东“迫切需要转变”?

广东省发改委一位处长说,实际上,省领导最为恼火的,是固定资产投资增速的下降。

据悉,广东省有关领导曾在内部会议上

要求,要将所有能上的项目尽快争取立项,同时指出,在没有大项目的情况下,各市在基础设施建设规划方面要考虑尽可能提前,相关项目可以考虑“大胆一点,超前一点”,必要时,政府可以出面,尽量向银行争取授信额度,并表示在这方面“风险不大”。

“接下来,省里面在促进和加大固定资产投资方面,肯定会有系列动作,不然,今后几年的经济增长拿什么来保证?广东绝不会将‘排头兵’荣誉拱手让出。”这位处长表示。

广东省统计局综合处处长邱俊分析说,固定资产投资下降,将直接影响到经济增长的持续能力,而外贸进出口增幅减少,同样会使未来经济增长的不确定因素增多,尤其是像广东这样以加工工业为主的地区。

谈及当前情势,邱俊认为是为“内部因素与外部因素共同作用的结果”。

所谓内部因素,是广东工业产品以中下游为主,在买方市场环境,价格上升不易,而原材料价格抬高之后,只好牺牲利润,进而影响到企业的再生产和投资;所谓外部因素,则与宏观调控、国际市场有关,其中最大的问题,是煤电油运紧张和资源的短缺。

不过,华南理工大学管理学院院长蓝海林却认为,“广东目前产业发展的现状,发展过程中累积的问题来看,广东经济的发展到了一个迫切需要转变的时刻。”

广东省经贸委副主任罗坚生也对本报记者说:“从广东目前产业发展的现状,发展过程中累积的问题来看,广东经济的发展到了一个迫切需要转变的时刻。”

深圳综合研究院的丁四保教授则认为,广东省目前的工业经济形势,似乎标志着以拼土地和拼劳力为特征的“香港模式”的终结。

不过,并不是所有人都认定广东经济出现了重大转折。广东省经贸委经济运行处副处长韩放春说:“长时间的高速增长,肯定会累积起一些问题,在煤电油运等瓶颈制约下,速度自然就下降了。”

告别土木钢铁时代?

或许,这两个中国先发地区正在结束一个旧的经济时代,正在告别传统的土木钢铁增长时代,那么,我们需要什么样的制度体系,才能让内部因素与外部因素产生良好互动,从而将一个经济低迷的时期变成一个经济进步的契机?

了局面。”

曾刚认为,上海经济出现目前这种形势,除了土地、信贷收缩导致的投资下降之外,也与上海多年来的经济战略偏差有关。

“上海不应该与江浙等周边省份在同一层面进行竞争,而应该着力发展现代服务业,但上海三二一的战略一度动摇,2003年后在压力下又过快地放弃了一大部分制造业,过于依赖房地产业,所以,一旦遭遇宏观调控,经济增长就会面临较大的困难。”曾刚说。

曾刚所说的动摇,是指上海在2003年出台的“173”计划,意在嘉定、青浦、松江173平方公里的区域内建设降低商务成本试点园区,以拦截外资流入江浙。计划出台后,江浙反应强烈,为此,国务院发展研究中心专门来上海调研。压力下之下,上海“173”计划大打折扣,改为主要吸引高新产业投资,从而主动让出了很大一部分外资制造业。

“这导致上海经济在转型过程中青黄不接,出现了比较大的震荡。”曾刚说,“上海过快、过早地放弃一般制造业,也是江浙两省经济快速发展的首要前提。”

但是上海理工大学张庆教授说最近两年上海房地产业的发展,导致商务成本的大幅度上升,形成了房地产业对于制造业的挤出。“我接触的很多浙江企业家,因此停下了对上海的投资,也影响到很多人 toward 上海的流动。”

在工业发展后劲不足的情况下,上海第三产业比重从2002年的51%,降到现在的48%左右。

“但是曾刚认为,上海现代服务业的发展程度,并不能完全取决于上海自身的意愿。

“比如金融中心的建设,央行第二分部向上海的迁移就推迟了,再加上北京的竞争,肯定影响到大家对于上海建设金融中心的信心。”曾刚说。

在曾刚看来,近年来,对上海的支持力度有所减弱,是上海不能如期完成产业转型的一个重大原因。持这种观点的人,不在少数。但是无论是上海还是广东,在其积累与发展过程中,不可能永远依靠制度供给。或许,这两个中国先发地区正在结束一个旧的经济时代,正在告别传统的土木钢铁增长时代,那么,我们需要什么样的制度体系,才能让内部因素与外部因素产生良好互动,从而将一个经济低迷的时期变成一个经济进步的契机?

(本报首席记者仲伟志对本文亦有贡献)

链接

百度一下 (www.baidu.com)“中国经济”,相关网页7330000篇,世界经济全球化和区域经济一体化进程的加速,使得我们必须为经济持续增长提供动力,要加快根据国际惯例来调整规划国内经济发展。过去面对国内旧体制的改革必须加速转移到面对世界经济体系的改革。



不合理拆迁、征用土地是导致社会不安定的重要因素 ■本报记者罗健/摄

《物权法》三审未决 争议农村土地权

■本报记者 房煜 北京报道

对于人口占全国人口大多数的农民来说,《物权法》又会给他们带来什么?

7月1日,十届全国人大常委会第十六次会议在京闭幕,此次会议上,备受瞩目的《物权法》已经被第三次提交审议。

土地承包经营权能否保持长期稳定?在征地、拆迁的过程中如何保障公平?农民的宅基地使用权能否转让或抵押?面对种种厚望,物权法能否承载?

记者了解到,相对于原来的草案,这次物权法三审稿中加重了对土地承包、被征地、拆迁人的利益保护。

但是,包括上述问题在内,物权法仍然存在着很多争议与问题。事实上,新提请审议的草案从去年10月举行的第12次常委会会议审议的原草案相比,条款由原来的22章297条减为目前的20章269条,修改的量相当大,删除2章、59条,增加33条。

稍后《物权法》草案全文将向全社会公布,广泛征求意见;10月、12月召开的人大常委会将继续审议物权法草案;并视情况决定提请明年3月召开的十届人大四次会审议表决。

加强保护土地承包经营权

有恒产者有恒心,土地承包经营权能否保持长期稳定,关系到有地农民的收入多少,关系社会稳定。

在现实中,农民承包经营的土地却常被收回。

曾经参与“人大版”专家建议稿起草工作的中国人民大学民商法研究院研究员、对外经贸大学法学院教授梅夏英认为,除了因为公共利益,不应允许征用收回承包地,且征用了就应给予补偿。但2004年10月版物权法二审稿的规定是“依据法律规定”就可收回,且只有“对其在承包地上投入而提高土地生产能力的”,农民才能获得补偿。

对此,此次人大会议上最新的修改建议是:征收承包期内的土地,应当对土地承包经营权人给予合理补偿。物权法主要起草人、中国人民大学法学院教授王利明在6月28日下午接受记者电话采访时说,这样规定主要是考虑了现实中的问题,在承包地投入保护变化时仍能给农民以补偿。

梅夏英认为,为了解决发包方强行收回承包土地的问题,有学者按照

法理分析,认为问题出在承包经营权是一种基于合同的债权,如果把承包经营权通过立法确定为物权就好了。

“但是,调研了才发现,很多农民也害怕被束缚在土地上。”梅夏英说。这一点出乎很多学者的意料。由于离开土地大量进城农民工的存在,有些农民也并不希望土地承包经营权“牢不可破”。另一方面,如果要用物权来“固定”它,需要强大高效的司法体系和完备的登记机关和制度。但是,中国农村是典型的熟人社会,“不登记,村里乡亲也知道土地是谁的,登记反而提高了他们的成本。”

宅基地使用权争议

另一方面,农村的宅基地在传统上不被看做是农民可以利用的财产。一般认为,宅基地对于农民是具有社会福利性质的。梅夏英解释说,即使农民没有土地了,他还有宅基地上的一套房产。

本次人大会上,许多代表认为应允许宅基地使用权转让。但也有人士表示反对。本次法律委员提出的建议表述是:宅基地使用权人经集体同意,可以将建造的住房转让给本集体内符合宅基地使用权分配条件的村民;住房转让时,宅基地使用权一并转让。

随着宅基地能否被转让问题被关注,宅基地能否被抵押的问题也被提出。去年全国人大常委会组织开展“三农”问题调研时,发现农民的贷款要求能够得到满足的不过30%。农民贷款难的一个重要原因就是没有抵押物。物权法草案并没有关于农民以宅基地使用权抵押的规定。于是有人建议,应允许农村宅基地使用权抵押,这对于解决农民增收问题必将起到重大推动作用。

但是,直到7月1日中午,一参会人士告诉记者,有关宅基地能否转让和抵押的问题争论仍旧很大。

此前,在6月18日扬州的一次法律研讨会上,山东大学董学立认为,物权立法不是万能的,宅基地应当放入行政法较妥。广东正大方略律师事务所汤文平也认为:宅基地立法纳入到物权法或是民法典里就是把房地产权纳入民法典。

考虑到物权法争议问题较多,人大常委会已经决定在会后将草案对社会完全公开,继续征求意见。

MITSUBISHI
PAJERO
帕杰罗

- 3.8升24阀V6SOHC ECI-MULTI电控多点燃油喷注发动机
- 超选4轮驱动系统 (SS4-II)
- INVECS-II 智能5速自动变速带运动模式
- M-ASTC (三菱主动式稳定牵引力控制)
- 结合EBD电子制动力分配系统的多模式ABS
- 嵌入横梁式整体框架构造车身 • 4轮独立悬架
- 司机和前排乘客SRS安全气囊和侧气囊
- 真皮座椅 • 氙气前照灯

部分配置可能因各地市场而不同。

3.8L V6 新登场

更强动力,更多安心!

现在,你可以更安心地体验MITSUBISHI PAJERO(帕杰罗)的强劲动力!

在6月27日至7月31日期间订购帕杰罗,就送价值3000元的组合保险,总额达到760万。安全无忧,让你轻松享受强劲驾驭乐趣!

做帕杰罗车主,
享3000元保险!

把握良机,速向当地三菱特约经销商垂讯详情!
(本次活动3.0升和3.8升车型同时参加)

制造商:湖南长丰汽车制造股份有限公司

湖南长丰汽车制造股份有限公司销售总公司

电话:800-849-0030

超越平凡之旅

www.mitsubishi-motors.com.cn
了解详尽配置请垂询 800-849-0030

41 个县 市)由省直管 吉林冀望激活县域经济

■本报记者 刘长杰 长春报道

“这是个得人心的政策。”吉林省通榆县政府办公室主任刘国胜说:“如果早搞,也许我们会发展得比现在好一些。”

被刘国胜称之为“得人心的政策”,就是该省扩大县(市)经济社会管理权限的决定。在 6 月 27 日召开的该省“县(市)扩权”工作会议上,省长王珉说,按照“能放都放”的原则,对这次下放的权限,要在 7 月底以前全部到位,谁搞“假放权”,将受到严肃处理。

通榆县位于吉林省西部,隶属于白城市。总面积有 8496 平方公里。该县因绿豆、红小豆等杂粮杂豆产业而闻名,但由于工业发展的严重落后,人口 34 万的通榆县,一直处于吉林省各个县(市)发展的下游,直到现在,也没有摘掉“全国贫困县”的帽子。

“大家都很兴奋。”刘国胜说,县里这几天的工作,几乎都是围绕这个重大的政策展开的,而针对新政策的研究和筹划制订该县新的发展规划,一直在紧锣密鼓地进行之中。

县域经济也要“快跑”

与同在东北的辽宁和黑龙江相比,吉林省有 49%的经济总量在县域,但县级财政收入达到亿元以上的只有 10 个,县级财政收入不足 5000 万元的县有 9 个,有 2/3 县的财政收入不能满足其公务员的基本工资要求。在全国百强县的排名中,吉林省曾经唯一入选的延吉市,也于 2004 年落选。

吉林省委书记王云坤认为,与南方发达省份相比,吉林省的县域经济不发达,支撑经济发展的能力较弱。

早在 1998 年,吉林就意识到了发展县域经济的重要性,并适时提出了县域经济突破发展战略,但始终没有起色,直到 2005 年初。

王珉出任吉林省长以后,提出“吉林快跑”的发展总基调。在王的“上争下促、外引内培”的思想指导下,县域经济如何加快发展的的问题再一次浮出水面。

吉林大学一位经济学家就此分析认为,来自县域经济极为发达的江苏的王珉,一方面希望通过增强县域经济实力,来带动吉林的经济总量,以此达到拉动吉林投资的目的;另一方面,吉林省的绝对主导产业汽车制造,由于一季度产品积压 20%,从而导致吉林同期的 GDP 增长幅度排名全国倒数第二(仅高于西藏),这个严酷的现实,坚定了王珉的“我们能做什么就做什么,不能束缚手脚”的想法。这个想法中,很重要的一点就是,在一贯支持长春、吉林发展的基础上,同时支持县域发展工业经济,以此达到富民强省的目的。

2005 年 4 月 8 日,吉林省政府下发了《关于进一步支持县域经济发展若干意见的通知》,即所谓的“县域突破三十条”。



■Newsphoto/供图

在此后一个多月的时间里,吉林省政府专门成立了 6 个小组,组织各个部门搞权利的下放工作。为了避免重蹈 1998 年县域发展战略的覆辙,王珉不但给“权利下放”制定了最后的期限,并且强调“要做到真正全面下放,不能放事不放权、明放暗不放、或者放权不放钱。如果发现,将严肃处理,并追究领导责任”!

县域的实惠

记者采访得知,此次确定的吉林省直部门共向 41 个县(市)下放和取消、委托管理权限 546 项,其中下放 343 项,取消 59 项,委托 144 项。

“放权力度这么大,做梦都没想到。”在 6 月 27 日的放权会议上,很多市长、县长都这样说。

吉林省委财经领导小组办公室主任肖欣认为,放权中较重要的是财政体制实行省管县体制,它首先减少了中间环节,提高财政运行效率;另外,省政府有效加大对县域财政的支持,市、县(市)和省的财政分成中,增量会留给县(市),极大增强县域实力,对支持县域经济和县社会事业发展有好处。

另一个广泛被看重的权利是新建项目供地权全部下放到县(市),存量土地审批权全部下放到县(市),并可根据项目建设实际需要依法自行审批和管理。

通榆县政府的刘国胜认为,原来县里招商来的工业项目,涉及到用地,先报到市里,再报到省里,结果往往批不下来,或者批下来的也不够用,“县里的项目总是受困于土地,而实际上,我们这里根本不缺土地,地有的是”。

吉林省委书记王云坤认为,现阶段,受到土地、能源、劳动力等因素制约,苏、浙等发达省份的发展空间越来越小,而这些地区的资本还将不断谋求新的扩张,这些地区的产业也将向其他地区转移;吉林省给县(市)扩权,就是要提高工作效率,搭建要素平台,主动承接发达地区产业转移和资本扩张。

6 月 27 日出台的《意见》指出,每个县(市)至少建一个工业集中区。

“抓住了工业化,就抓住了县域经济工作的‘牛鼻子’。”王云坤说,要加快工业集中区建设,所有项目包括乡镇引来的项目都可以按照“产值分计、税收分享”的办法,集中向工业区摆放,这样有利于集中使用工业基础设施。

吉林省政府发展研究中心刘庶明认为,王珉的工作思路是希望通过激活县域经济,用 3 年到 5 年时间让县域经济总量提升到吉林省经济总量的 60%,以解决该省的经济总量不够的问题。

但是他认为,与南方县域选择的一般加工业有所区别,吉林省发展县域工业应主要靠本地的资源优势;在招商引资的过程中,一定要高起点,“招大商”。同时,“有些县域,是不具备工业发展的条件的,硬搞工业,反而成为包袱。”他说。

省长王珉则表示,吉林现在还在研究更多的权力下放。“放权实施以后,我们会做个试验。如果放得好,我们就继续放权;如果哪个地区出了问题,省里就要把权力马上收回。”王珉说。

别墅转让上海重税

■本报记者 彭朋 上海报道

“已经没什么赚头了”

夏先生于 2002 年底购买了一套位于松江余山的独栋别墅,当时购价是近 800 万元,加上契税等各种税收开支约 830 万元。5 月下旬,挂牌出售的夏先生与买家签订了出售合同,出售价格为 1200 万元。此前,夏先生详细了解了上海市政府于 6 月 1 日公开颁布的普通住房界定细则,由于出让房屋是独栋别墅,属于非普通住房范围,但已持有 2 年多,所以他以为只须缴买卖差额的 5%差价营业税就可以了,差价营业税约 20 万元。

6 月 15 日,当夏先生和买家及中介经纪人到松江区房地产交易中心过户时,却被告知这笔交易需要缴纳土地增值税,交易中心帮夏先生粗略地算了一下,他需要缴纳 110 万元土地增值税,此外,还需缴纳 20%的个人所得税 70 余万、5%的营业税 60 万元。这让包括中介经纪人在内的所有人都始料未及。

夏先生只好支付了违约金不再出售。记者通过中介找到他的时候,在电话的另一头,他只能叹息:“太让我郁闷了,这笔费用太高,我已经没什么赚头了。”如今,他的房子已经在中介取消挂牌。

夏先生所遭遇的这一新税收政策,正是上海市财税局在 6 月 1 日下发各区县的关于花园住宅交易的纳税新政策:从即日起,针对花园住宅转让交易,依照增值额的大小不等,上海有关部门开始征收 30%-60%的土地增值税;同时开征的还有 20%的个人所得税、5%的营业税;如果花园住宅的用途不是自住而是办公,则需要按照企业所得稅的 33%征收个人所得税。

记者从税务部门的网站上查询到,花园住宅是指单体独立、拥有前后庭院的住宅(不包括农村农民在自有宅基地上自建的住宅),即花园洋房和独栋别墅,不包括联体、叠加、双拼别墅。

按照中房指数华东分院院长陈晨的介绍,上海每年的别墅交易在 1 万套左右(包括一手房),这其中,售价在 1000 万元以上的超高端别墅约占 15%,售价在 200 万-300 万元的低端别墅约占 15%,其余 70%就是售价在 300 万-1000 万元之间的高档别墅,据业内人士估计,占到总量的 40%左右。

“如果这一政策严格执行,投资独栋别墅的业主们麻烦就大了。”位于闵行莲花路的中介商金松房产的李先生表示。这家中型的中介商拥有近百套独立别墅房源,主要位于上海的西部闵行区几大别墅板块。但李先生感叹说:“自从 6 月 1 日出来这一新税收政策后,至今这一块业务交易量仍为 0。”而原本计划交易的独立别墅买卖,也因这一政策的出现而被上家要求取消交易。李先生说来看房咨询的人还是有的,但已经无人下订

单了。许多独立别墅拥有者都和夏先生一样,因这一政策的出台撤销了挂牌。

市场信心再遭打击

此前,记者走访了多家中介,他们都表示对这一情况并不了解。业内人士分析说,此次针对花园住宅转让征税,上海市政府有关部门并未公开发布消息,只是在各区房地产交易中心张贴征税通知。相关人士是在去办理相关业务时,才发现此类交易已经开始征收土地增值税和个人所得税,所以至今仍有很多人,包括大量房产中介对这一做法都不太了解。

记者在浦东和徐汇两个交易中心实地察看,浦东交易中心只是在进门口张贴了“关于停止执行花园住宅原有税收政策做法的通知”,通知中只是明确,从 6 月 1 日开始,原有花园住宅转让仅征收 5%综合税率的政策停止执行,但并未就新执行的政策做详细解释。而在徐汇交易中心,记者未发现任何关于这一新政策的公示。

记者致电上海市财税局办公室,了解有关这一新政的实施背景时,其办公室工作人员明确表示:“有关这一政策的执行,上海市政府有规定,希望能淡化处理,不宜宣传。”

记者向专门从事上海老洋房买卖交易的中介商史丹福了解情况,其信息中心的蒋志英表示,她曾就此政策向各大交易中心咨询过。据她介绍,这一政策其实早已出台,只是此前各地方为推动房地产市场的发展,都实行的是优惠税率,即上述的花园住宅转让仅按综合税率征收 5%。

蒋志英还表示,自从新政实施以来,史丹福也还未有成功交易的案例。而在此前,这家上海滩最大的老洋房中介月成交额在 5000 万左右。

光大证券地产分析师赵强表示:“就目前而言,这可能只是上海市政府选取高端物业所进行的一个小范围的尝试。”他认为,这一政策的试行主要是为了不久的将来在一手房市场执行这一税收政策。

赵强还透露,这一政策还可能在广州试行。

3 月以来不断出台的各种新政策效应已经逐步显现,尤其在 6 月 1 日上海出台房地产交易新政,2 年以内所有房屋转让都需要交纳总房款的 5%营业税后,上海普通商品房交易量大为萎缩。近两周以来,记者以购房者名义在汉宇、中原、美联、顺驰等多家大型地产中介了解的信息都表明,6 月,多数中介大半月的成交量不足 5 套。6 月 26 日汉宇地产徐汇某分店一物业顾问很苦恼地告诉记者,“本月我还没有开单呢,至今业绩都为 0。”

业内人士普遍认为,针对别墅高端市场出台的这一政策,必将更大地打击市场参与者的信心,未来预期加速逆转。

感情好,也不必硬挤!

三星礼,大晶喜!

三星19"大屏——好生活,大视野!

● 活动时间:2005年6月18日至7月31日

● 购三星19"液晶显示器,赠漫步者R303T音箱1套(价值288元)

● 购三星17"液晶显示器,赠三星光电鼠标和三星键盘1套(价值158元) (数量有限,送完为止。)

免费服务热线:800-810-5858

三星(中国)投资有限公司 北京分公司 电话:010-65689988 上海分公司 电话:021-54644777 广州分公司 电话:020-87553991 成都分公司 电话:028-86781188 沈阳分公司 电话:024-22813838





www.samsung.com.cn

理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

为什么又是体育总局？

李金华 2005 年再做审计报告，有两段话不得不提：

一是报告称“去年审计发现的问题,除国家体育总局动用中国奥委会资金尚未落实整改外,其他部门和地方政府根据国务院的要求,认真纠正违规行为,追究有关人员责任。”

二是“今年审计发现,2003 年至 2004 年,国家体育总局决定,由体育彩票管理中心向所办的两家公司支付体育彩票发行费,用于彩票印制、发行,但支付的发行费超过实际需要,在扣除全部成本费用后,两公司获利高达 5.58 亿元。”

体育总局为何甘冒不韪我们不得而知,我们只是看到,审计结果所展现的事实表明,体育总局涉及的违规数额更为庞大,涉足的领域更有“钱途”,违规手段也更为多样;

去年查出的问题是体育总局动用了中国奥委会的专项资金,而今年他们的问题出在体育彩票,这是体育总局自己掌管的“钱匣子”,这里包含着中国彩民一夜暴富的梦想,这里一周产生数亿元的资金流,中国奥委会的专项资金与之相比根本不是一个量级;去年的报告中,体育总局占用资金用于建房、补贴和投资,而今年

我们看到了更多的手法,比如“体育彩票管理中心负责人弄虚作假,指定所办公司将代理进口电脑彩票专用热敏纸业务,委托给不具有进出口经营权的私营企业,人为增加环节,转手高价采购,仅彩票发行费在 2003 年 2 月至 2005 年 1 月便流失 2341 万元。”

我们看到了体育总局鲜为人知的另一面,我们也再一次听到熟悉的声音。面对质疑,体育总局像去年一样沉稳地表态,“对审计报告正在研究之中”。这的确需要研究,可惜今年不办奥运会,否则他们可以像去年一样名正言顺地以“不能因为审计影响奥运夺金计划,危害国家利益”这样堂而皇之的理由来敷衍塞责。今年他们会给出什么解释?我们希望那不会是“不能因为审计影响十运会的顺利进行”?

我们确实难免感到不解,究竟是什么力量使体育总局对于审计问责无惧无畏?是雅典奥运会的辉煌吗?果真如此,那么必须指出的是,2004 年,在这个中国体育史必须记录的年份里,不仅有 32 枚奥运金牌收入中国囊中,也诞生了中国体彩历史上的最大丑闻——陕西宝马欺诈案。

当年 5 月,陕西农民刘亮为得宝马车拼死一搏捅破彩票黑幕,当人们为此欢呼时,却大都忽略了这样一个事实:陕西体育彩票销售中心的“一条龙”欺诈团伙,只不过是百密一疏,才让农民刘亮侥幸抽到了宝马大奖。这个意外发生后,也并不意味着丑闻的必然败露,如果以体彩管理中心主任贾安庆为首的犯罪集团不那么贪婪,不利令智昏地非把刘亮逼上悬崖,彩票黑幕将继续帷幕重重,“用人头担保”彩票销售没问题的贾安庆等六人最终被捕判刑,但刑事案件的审结,并不能终结彩票业的信任危机。

接着的疑问是:既然陕西的体彩这么容易被操纵,全国其他省市的体彩难道就一点问题也没有?这个黑洞究竟有多大?作为上级的管理者国家体育总局体育彩票管理中心应该承担什么责任?是否应当彻底清查体彩发行并修补制度漏洞?这个工作做得如何?结果有没有向社会公开?

我们没有看到管理者后续行动的结果,我们也不知道体育总局是否尽职尽责、一直在监督催办此事,但我们看到 13 个月后,陕西体育彩票销售中心的上级管理者、那个曾经被看作制度补救者的国家的体育彩票

管理中心同样问题重重,深陷审计漩涡。

这次没有价值 48 万元宝马车,但在审计报告中我们看到了 5.58 亿元的问题利润;这次没有黑幕重重,因为体彩中心的做法得到国家体育总局的同意;这次没有类似贾安庆这样的罪魁祸首,但我们知道因此获益的人不在少数;这次舆论的穷追猛打还没有得到回应,因为体育总局告诉我们“他们要研究一下”;这次没有陕西宝马案处心积虑的精巧设计,但我们看到可能是更大的权力被寻租。

必须承认,我们需要彩票,因为从私人的角度讲,它甚至早已成为许多人生活的重要部分。作为工资和税收之后的第三次财富分配,彩票可以被理解成一种“自愿税”或政府按随机原则对自愿纳税人的一种税金返还。但最令人沮丧的是,宝马案时我们可以冀望体育彩票管理中心化解信任危机,但面对体育彩票管理中心本身的问题,我们还不知道什么机构可以负担起必须的、有效的监管职责。

这绝不正常,但谁又能保证明年这个时候,李金华不会再次提到体育总局的名字呢?

媒体要怎样迎接自己的未来

著名的国际咨询机构普华永道最近又发布了一则行业分析报告。这份报告指出,中国的媒体开支增长年均将达到 25.2%(直至 2009 年),是全球最高速度。同时报告补充指出,中国将在 2008 年取代日本,成为亚洲最大的媒体市场。这个结果当然不仅仅是发给有志于投资于这一领域里的商人们的,对于身处其中或者关心这一事业的所有人都能引起兴趣。只不过对于执业的编辑记者们来说,应该想到的可能是另外一些方面的问题,他们的思考肯定不会和商人们一样。

人们肯定非常乐意相信普华永道的预测会成为事实。因为它不仅意味着商人们有了更多的机会,也意味着普通大众可以享受更多信息、娱乐以及各种精神消费,对于在各种媒体里工作的人,也包括在网络中工作的从业人员来说,这个前景都非常美好,你的收入可能会因此增加,你对于社会的贡献也会随之扩大,总之你比以前可能更重要,说起你的职业你也应该感到更光荣。

但是,你要如何迎接这一光荣的未来呢?你是否意识到,跟随着整个商业一起繁荣起来的媒体业和以前会有诸多的不同呢?

一直以来商业咨询机构都把媒体行业看作是中国最后的一块后厚

利行业。原因很简单,首先国家法律、政府法规都不允许外资或者民营资本直接设立新闻出版单位。其次,随着国家的改革开放,现代商业的发展,对于信息领域的需要正在与日俱增,这个需要有多大,将来可以从真正形成的市场规模来看。即使从目前的发展形势来印证,人们也不难得出结论。

尽管属于未开放领域,但是中国的传媒业在规模和数量上也已经十分可观。只是要说到生产效率,说到赚钱的效率还是不能令满意。怎么办呢?于是大家都要走市场化的道路。

市场化的进程现在仍在继续,不管是哪一类,大家在发行、广告以及各种延伸性投资方面都尝试了很多市场化手段。

但是这样描述事实可能是有问题的,因为商业性投资以及它的种种天性其实很可能并非传统媒体机构单纯引进来的,它的主动性可能起到更大作用,简单地说,这个过程很可能应该认定为是投资商主动进攻的过程。

这样一来,我们这些编辑记者们就要面临一个问题,你是否心甘情愿地受到商人的控制?且不说这些外来投资原来是依靠你的智慧和生产赚钱的,单就新闻事业的新闻情况以及存在的问题,更希望看到国家惩治腐败贪污的信心和决心,以及那些问题的解决。

一份审计报告自然不能完全满足人们所有的希望,一场“审计风暴”也并不仅仅是一份审计报告。人们期盼“审计风暴”,主要来自两方面,一是透明,二是问责。相比透明,问责显得更为重要。这是因为经验表明,以行政的、法律的手段解决问题,更能起到震慑作用。

不过,在现在这个阶段,审计问责制度仍未真正建立。

最近几年,审计报告揭露出的违规和存在问题的部门不下百个,列出的个案更数量众多,但真正得到解决的有多少?得到整改的有多少?我们并没有得到明确的答案。

去年 12 月 15 日在国务院的一次常务会议上,有关部门作了 2003 年度中央预算执行和其他财政收支审计查出问题整改情况的汇报。会议指出,国务院高度重视审计查出问题的处理和整改工作,多次强调要坚决纠正存在的问题并切实加以整改,一定要给全国人大和人民群众一个认真负责、实事求是的答复。

但实际情况与会议的这个希望

业基础来说,是不是也有一些最为基本的原则应该牢牢地守住呢?

当市场化手段刚刚被引进到传媒领域的时候,这些基本原则反到因为人们过度的敏感而被再三强调,比如采编业务与广告经营的绝对隔离以及新闻记者必须保守的公正、客观以及商业竞争领域保持中立立场等原则,传统的新闻工作者大都保有强烈的社会责任感,虽以新闻职业为谋生的基本手段,但组织纪律与道德观念分外强烈,这也是他们追求荣耀的基本动力,否则他便不能产生骄傲的情怀。

但是这些令人沉醉的人生追求在有些人那里正在悄悄地退却,很多编辑部的常客是各大公司的公关人员,他们要是对某些使公司产生不快的报道和采编人员进行面对面的博弈,要么是来表达他们的谢意。当然,他们是商人,他们的谢意都是用实实在在的的好处来体现的。这也使得被进攻的一方感到非常得意,似乎自身的价值就此体现出来了。我们看到,在某些编辑部里,外来的商业力量正在一步步地加大他们的控制力,以至于一些有良心的记者和编辑们已经十分困惑。因为他所面对的大部分采访对象都在这里建立了关系,这些关系导致了各种奇怪的新闻炒作以及对重要事实的种种集体漠视。

依然有出入。在本报记者对 2003 年审计查出问题整改情况的采访中,我们发现有些部门走了过场,还有一些地方对查出的问题听之任之,并没有引起足够重视。在去年和今年审计报告公开后,一些被点名的部门更采取了回避态度,对审计所指出的问题闭口不谈。

“审计难,处理更难”,几乎所有人都认可这种说法。认可的原因是因为审计工作可以举审计署一个部委之力去做,而处理则需要更多相关机构的配合,同时,更需要相关法律法规的明确。

从更宏观的角度来看,国家审计是一个国家民主法制发展的必然产物,同时也是民主与法制进程的标志之一,是推动民主法制建设的工具,而不应仅仅被看作对财政财务的监督。审计是从公众和纳税人的角度,对政府行为进行监督,所以公开透明则刻一直是其重要的原则。

用李金华的话说:“国家审计机关关注责任,但我们无法强制性地要求谁来承担责任,我们只能坚持一条,那就是应该进一步追究责任的事诸公众。20 年实践表明,公开审计透明度、公开审计结果,正是落实责任、推动一些问题整改的最好办法。”

需求本身最终决定市场规模的大小,这个可以通过商业咨询机构以他们专业的方法计算出来,但是最终形成的市场是好是坏却不一定容易确定下来。而要以更长远的眼光来看,一个坏的市场最终可以使市场本身灭亡。

现在很多投资者关心中国传媒业这个大桶最终可以容纳多少水。不过能否发展出一个健康的传媒市场来可能比这个更重要。先前看到一个比喻,把著名的木桶理论延伸了一下,说虽然木桶上那块最短的板子可以决定盛水量的多少,但是桶底才能决定是不是有水可盛,这个比喻把老板比喻成整个公司的“桶底”,结论是如果“桶底”漏水,那所有的桶板都不会有任何作用。对于一个行业来说呢?

我们相信,尽管传媒事业本身可以衍生出一个巨大的传媒市场来,但是这个市场的“桶底”必须要由那些世所公认的基本原则来打造,新闻记者和编辑们必须永远保有警惕,所有对于新闻报道的客观公正原则的侵犯都不能容忍,哪怕它是蚂蚁筑巢的方式进行。因为那是记者的生命之基,是传媒的立业之本,失去它,整个新闻业的大坝将会崩塌。在那里,所谓亚洲最大的传媒市场就可能被讥笑为最大畸形市场。

李金华和他所领导的审计署做了他们应该做的事情,其他的事情应该由谁来做?

不对那些被审计出来的问题进行认真追究,不对有关负责人做出严肃查处,审计工作就会起不到应有的作用。

当然,审计工作本身也还有值得改善的地方。审计工作强调透明和问责,这是建设和谐社会,追求公正、公平、公开的时代大背景下公众对审计的要求。从透明的要求上看,根据审计署的工作规划,直到 2007 年,审计结果才能全面公开。所以,目前公众获知审计信息,大多还是通过提交给人大常委会的年度审计报告,一些不定期披露的专项审计结果还缺乏系统性;从问责方面看,李金华在今年审计报告中提到,去年数百人受到处理,但具体到每一个责任人,受到怎样的处分,处分是否适当,对于公众来说,依然还是秘密。

更为重要的是,审计报告公开后,不仅仅要达到使被审计单位加强管理的目的,还要向公众传递一个信息——用公众的钱,最后要对公众有一个交待。

(01 版社论由本报评论员仲伟志执笔)

对国青的态度说明了什么？

6 月 22 日凌晨,国青队以 2：3 败于德国队脚下,结束了本次世青赛的光荣之旅。他们在出国前广受质疑,诸多行家不留一丝情面地分析了他们的所有问题,但队员们用最出色的表现给予这些人以最有力的回击。

现在,落魄而归的国青再次受到嘲讽、谩骂以及所谓的理性分析,董方卓和克劳琛代表球队成众矢之的。从出发前的贬低到赢球时的热烈表扬,再到输球时的质疑,国青队的一系列遭遇犹如一面镜子,反映出某种国民心态。这是一种什么样的国民心态呢?我们的嘻笑怒骂该如何表现,而所谓理性到底又该怎样认定?

读者回复

天才的成长需要土壤

在青年阶段按技术特点尚不成形,正是培养个性特点的关键时期,就这样在以换取短期成绩为目标的好大喜功下,牺牲掉了潜质球员的发展空间。而其后果已经被从八十年代的健力宝少年到曲波等一系列的新星逐渐在成长下走向平庸甚至过早陨落多次证明。

青年们一直被认为是明天的希望,还是那句老话,天才的成长是需要土壤的。这在中国足球现今的大环境下尤为稀缺,我们需要的是一种理性和科学的培养,还有重要的就是宽容和克服短视的耐性的进取态度。

——samxyn@sohu.com

何时能超越胜负？

其实,对于国青的态度依然走不出“胜者王侯败者寇”的陈腐套路,只有成功了才是英雄,失败了就成了狗熊,哪怕你曾经很爽的赢过。正如李宁在 1988 年汉城奥运会上的失败,这几乎让人们忘了李宁曾在 1984 年创造的辉煌,白岩松老师就曾经痛心的发问:“面对体育,中国人什么时候能够超越胜负呢?”

——雨竹

我们几十年来奉行的是一种急功近利的实用主义理论,从官员到百姓都很浮躁,对中青的态度也是如此。

——133xxxx369

应该客观对待“洋帅”

克劳琛是本次国青奇迹的指挥者,国青前两场的胜利和这个德国老

论 说

法治不能成“罚治”

据 6 月 30 日报道,全国人大常委会组成人员分组审议治安管理处罚法草案时指出:处罚太多不但不能更好地解决实际问题,反而会在执行中严重影响政府的形象,特别是会影响人民警察的形象。

在我国,涉及行政处罚设定和实施的相关法律必须以《中华人民共和国行政处罚法》作为“基本法”,而“处罚法”已制定了“实施行政处罚,纠正违法行为,应当坚持处罚与教育相结合,教育公民、法人或者其他组织自觉守法”的原则,并明确行政处罚的种类还包括了“警告”等手段。

然而,“不教而诛、以罚代管”、罚款成了行政处罚的“主要手段”,这些做法不仅在公安系统部分存在,行政执法系统的其他机构和人员也许“深有同感”。在管理与执法的某些领域,行政部门中“管理就是收费”、“执法就是罚款”观念仍然有着相当的市场,许可、审批、收费、检查,处罚成了行政执法部门的管理“法宝”,不少地区甚至在国家法律或规章基础上加上更多的限制条件,以为只要审批、收费、罚款就可解决违法、违章问题,至于市场监管的责任早就抛于一边。本该是审批、处罚越严格,市场管理也越规范,但由于行政审批、处罚的繁杂和不透明,为个人权力寻租和谋求小团体利益提供了土壤,违法者只要留下罚款这样的“买路财”,甚至可以将违法行为继续下去。

罚款过滥、过多,会使公众对社会公平与正义产生了疑虑,对政府的权威与公正产生了不信任。

因此,必须强化对行政处罚行为立法与执法的监督,给“乱收费、乱罚款”套上笼头,这既是现实生活中树立公平正义理念、构建“和谐社会”的需要,也是建立起对政府行使社会及公共管理职能的监督的需要。(江苏 顾一冰)

公务员凭啥比百姓多耗电？

最近,北京市对全市 48 家市、区政府机构 2004 年的能源消费进行了问卷调查,结果显示,48 家政府机关的人均耗能量、人均年用水量和人均年用电量分别是北京居民的 4 倍、3 倍和 7 倍。其中,政府机构人均年用电量最高值达到 9402 千瓦时,相当于北京居民 488 千瓦时的 19 倍。也就是说,一名政府公务人员 1 天的耗电量,够

头的正确指挥有很大关系。最后一战失败后,队员董方卓冲撞辱骂了他,这给老人的自尊带来很大影响。其实,除了董方卓,中国球迷对克劳琛和“洋帅”们的态度也是引人深思,在胜利的时候,就说这个洋帅如何如何神奇,失败的时候就说,这个洋帅如何如何水土不服,不了解中国球员等等,当年的神奇教练米卢也遭受过这样的待遇。这是一种国民浮躁心态的集中表现,不在自己身上找原因,当自己整体水平差的时候,就希望会念经的外来和尚拯救自己,当外来和尚显示出一点小本领,就立即把他捧上天,一旦失败,就调转矛头再骂这个外来人,仿佛自己毫无错误。这种可笑的心态正是给基于自己对自身的不自信、不了解,以及到了关键时刻的习惯性逃避和不负责任。

——139xxxxx763

我们太爱中国队了,所以只想看到他成功,见不得他失败。

——10605xxxxx629

对待国青的态度就是中国人对自己的态度,稍有成就就沾沾自喜,一旦落败就极端自卑自我贬低。

——135xxxxx214

人的正常情感应当得到充分的尊重,无论是狂喜还是伤心与不满,但是我们看到中国足球糟糕的环境以及场内外的种种丑闻,让全国球迷无法信任。

——136xxxxx913

中国足球的“看客癖”

国青的遭遇再次暴露了国民的“看客”心态,只求热闹,不管其余。大家看球、侃球是交流的需要,是当下流行语境的一种需要。似乎能骂两句足球就是行家了。甚至在某些体育类报道中,不骂就不足以吸引眼球。至于中国足球水平上不去、中超联赛面临绝境等严肃性问题,鲜有人能说到点子上。我国足球职业化十几年来,这种浮躁的风愈演愈烈,真正关心足球的人少了,拿足球说事的伪球迷多了。足球的舆论环境也就很难健康无恙。

——刘红星

本期观点互动

如何看待连续刮起的“审计风暴”
详细内容见 01 版

论 说

一个普通老百姓 19 天的生活用电。

我不否认,政府机构的浪费有其客观原因,比如一些建筑建造年代较早,建造时几乎没有考虑如何节能;比如我国的政府机构一直都无资源使用方面的定额限制和定额管理,成为节能监督工作的“盲区”。但是,政府机构的浪费在很大程度上缘于绝大多数公务员患有“办公节约冷漠症”,他们长期形成了一种“因公消费都很正当”的错误观念,花公家的钱不心疼,节约意识不强,极易导致办公资源的过量消费,然而他们回到家里就会锱铢必较,想方设法节约每一滴水、每一张纸、每一度电、每一分钱。

更重要的是,政府浪费也全部得由纳税人埋单。英国就有个“纳税人联盟”,屡次批评政府浪费,以尽可能减少浪费“民脂民膏”现象的出现,因为他们视浪费为最大的犯罪。而我们,何时能对政府机构的资源浪费行为形成一种强有力的约束机制呢?官员们都知道贪污是有罪的,但从从来没有人说浪费会有罪、要判刑。这也许是政府机关“办公节约冷漠症”的深层根源,应当破除。一旦在全社会形成一种“浪费是最大的犯罪”观念和约束机制,人们才能真正把节能降耗当成回事,其他诸如推广节能建筑、对政府机构实行能耗水耗定额管理等问题或许就会迎刃而解。(成都 何勇海)

(以上本报不代表本报观点)

SBC 駿業

香港 • BVI • 英美

专业注册咨询

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

深圳 地王大厦 22 层 (755) 8247 8991

广州 中信广场 30 层 (020) 3877 1394

北京 招商局大厦 10 层 (010) 6566 7361

杭州 耀江发展中心 3A 层 (571) 8578 6239

上海浦东 航利大厦 20 层 (021) 5882 3139

上海浦西 招商局南楼 12 层 (021) 5396 5699

香港 新世界大厦 21 层 (852) 2293 4333

SBC 骏业国际 www.sbc.com.hk

STAR RIVER
PROVIDING YOU WITH A GRAND BANQUET OF
SEVENTY-YEAR HIGH QUALITY

星河湾
七十年品质生活盛宴

✦ 2002年6月 ✦

北京星河湾品质豪宅的梦想之旅正式起航。

此后，3年不鸣，以打造传世珍品的精神，开盘前投入十几亿，雕琢每一个细节；

✦ 2005年6月18日 ✦

北京星河湾盛大开放；

✦ 2005年6月19日 ✦

“品质居住改变中国”亚洲博鳌论坛在北京星河湾举行，博鳌论坛秘书长龙永图、
新西兰前总理辛普利女士以及数百位京城财经名流，共同见证由博鳌亚洲论坛、

北京青年报社、北青传媒、北京电视台、北京人民广播电台、

第一财经日报、宏宇集团发起的“城市新品质生活宣言”；

几日内数万京城名流动地来，满城争看星河湾。

✦ 7月2日 ✦

品质豪宅，北京星河湾公开发售。

北京星河湾，七十年品质生活的盛宴，开创中国品质地产元年。

7月5日前认购 尊享开盘特惠！



结束豪宅的半成品状态



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

Market

经济观察报
The Economic Observer
09
市场

2005年7月4日

审计报告点名 4AMC 张桂林案只是第一宗

■本报记者 岳战野 成都报道

从万县下属的一个偏远的小镇走出来的张桂林恐怕不会想到有一天他竟会出现在提交给全国最高立法机关审议的报告里,虽然只有短短几句话。但这几句话的背后是每年6月的审计风暴。

审计署审计长李金华6月28日在十届全国人大常委会第十六次会议上披露,在对中国华融、长城、东方、信达四家资产管理公司及其分支机构的审计中,共查出各类违规、管理不规范问题和案件线索金额715.49亿元。曾任华融资产管理公司成都办事处(华融成都办)总经理的张桂林案只是其中之一。

此前,张桂林已于2005年3月7日被四川经侦总队正式批准逮捕。其被捕的直接原因就是审计署成都特派办在对张担任总经理期间的华融成都办的审计中,列出了十项审计查出的问题,其中至少有两处重大的资产处置涉嫌导致国有资产流失。

两处资产处置问题

事实上,被捕的时候,张桂林已经退休。

退休前,他的职务是华融成都办总经理,此前他还担任过工行四川省分行副行长,是成都金融界的风云人物。张桂林也是目前经审部门审计落马的资产管理公司中的最高级别(正厅级)官员。

审计署所提到的两处资产处置中的一处是2000年下半年华融成都办对北海一处房产项目的处理。该项目在当地的拍卖成交金额为4000万元,但实际交至华融公司账上的金额只有3000万元,有1000万元在一系列的账目中蒸发。审计人员在进一步调查后发现,这1000万元资金,其中一部分以现金或实物的方式,注入新成立的亚华拍卖公司。

另一处问题资产处置是2001年华融

成都办在处理西安银丰公司用于抵押的一幢价值2.2亿元的大楼。这幢大楼竟被会计师评估为1100万元,随后,该资产交由亚华拍卖公司负责拍卖。结果是成都乐施置业公司独家竞买,并以标的价1100万元成交。

但是不到一个月时间,成都乐施置业公司将此资产转卖,得4000万元,净赚近3000万元。审计人员在查实银行往来账目以及关联账单时发现,亚华拍卖公司本应支付给华融成都办的1100万元,未在规定时间内交付,而是等成都乐施置业公司回收4000万元后,再从中截留1100万元经亚华拍卖公司转交华融成都办——实际上就是一个“空手套”。

据审计署成都特派办有关负责人介绍,在对华融成都办大量的资产处置中,审计署成都特派办只是对华融成都办明显的程序违规的资产处置做了详细的审计,而对于那些程序上没有问题的资产处置,尚没有那么多的人力物力来一一审计。

据记者了解,华融成都办在不良资产处置上的问题确实也远非审计署审计出的那么一点,比如,华融在北海有一处上星级的蜀海酒店,该酒店价值不下千万,但是成交的价格却只有50万元,接盘者为余礼

全。

家族式一条龙

蹊跷的不良资产处置背后显然不会那么简单。

工商资料显示,成都乐施置业公司注册资本800万元,成立于2000年7月,其法定代表人为余礼全,即上述千万元酒店的50万元接盘者。亚华拍卖公司的法人代

表也是余礼全。而亚华拍卖公司的注册人为余礼全和张桂林的女婿刘江明,二人分别出资30万元。

而负责前述西安银丰公司抵押大楼评估的会计师张漠是张桂林的儿子。

如此,华融成都办在资产处置中形成了家族式服务:张桂林负责资产处置,其子负责评估,再由他的女婿的相关公司负责拍卖,甚至连接盘者余礼全也是张的亲信。

余礼全除了接盘华融成都办在西安的资产,同样接盘了华融在北海的蜀海酒店,余礼全在张桂林做四川宜宾工行行长时,双方就有较为密切的信贷关系,其中有一

处贷款成为了后来的不良资产,当然这处资产也由张桂林和余礼全以“一买一卖”的方式进行了处理。在张桂林调任工行四川省分行后,余礼全也就跟随张桂林到了成都。余礼全在张被逮捕的同时也被公安机关正式批捕。

据记者调查了解,在华融成都办的多起资产处理中,张桂林的儿子的会计师事务所、女婿的拍卖公司都直接参与评估和拍卖。

甚至,张桂林还亲自充当接盘者,在华融成都办处置三亚的海景花园房地产项目时,接盘的公司为大东地产公司,出现在前台的是冯宝庆,但是这个人在大东地产中只有少许股份,其余大部分股份都为张桂林所有,在处置完这个项目后,大东地产公司即被注销。

华融成都办一位负责人也表示,在资产处理的过程中,张桂林几乎不允许其他官员插手,甚至连其他同事的劝告也根本不听。

2002年年底,张桂林在接受媒体采访时曾透露,华融成都办前两年累计处置不良资产32亿多元。张在2000年筹建华融成都办时仅仅用了4个月时间,他处置不良资产的效率也一度使他成为华融资产管理公司中的榜样之一。

“烂尾楼”的生财之道

张桂林甚至已经开始毫不顾忌。审计报告出台后,不仅华融成都办成为瞩目的焦点,张桂林在任期间在不良资产处置中更多的问题也开始浮出水面。

张桂林在任华融成都办总经理期间有一场关于不良资产的官司至今没有最后结果,这场官司前后三次起诉,不但官司一直打到最高人民法院,甚至张桂林连工行总行与华融总公司的指示也束之高

阁。

工行成都分行原行长姜长森回忆了缘由。1993年,工行成都分行筹备广场支行,与民营企业天一集团签订《联建协议书》,修建天一大厦作为广场支行的办公楼,该协议约定为:广场支行视工程进展分6次投入建设资金8800万元,由天一集团包干使用,并享有该大楼完工后12000平米建筑面积的所有权;天一房地产公司享有大厦其余房屋所有权。违约责任为“如一方违约,则每10天按照应付金额的1%支付违约责任金”。

姜长森说,当时工行总行有固定投资的指标,但是取消了这一指标,因此工行在投入1700万元资金后,无法再继续投入。与天一集团协商的结果为,由天一出面贷款6660万元,进行大楼的修建,在工行有固定资产的投入指标后,工行投入资金,天一集团再归还贷款。姜长森表示当时有很多在建工程都是用这种方式来处理的。

天一大厦在没有完工前被工行以不良资产剥离到华融成都办。但是,张桂林决定起诉天一集团强制执行不良资产处置。

天一集团董事长蔡文彬随即找到工行,希望工行能协商解决。不过,四川省工行一连出了8个文件给华融成都办请求不要起诉,甚至表示可以支付对价的方式把这笔不良资产要回来,张桂林根本不予理睬。随后工行总行、华融总公司分别通知华融成都办不要起诉,但是,华融成都办先后两次起诉,官司打到最高人民法院。不过,华融成都办最后均败诉,现在的第三次起诉,正在审理之中。

蔡文彬认为,张桂林起诉的最初目的是针对那份不规范的抵偿协议,希望以此让原工行的同事承担失职的责任,而后来则希望通过官司,廉价处理天一大厦从中

渔利。他表示,第一次起诉时的一审判决曾判华融胜诉,张桂林当即准备将天一大厦以3000万元的低价转让给华融成都办当时的委托律师张学峰。天一大厦位于成都的市中心,即使按烂尾楼的标准处置,市场价也不会低于1亿元。在第三次起诉后,张桂林又将天一大厦转让给来自宜宾的朱德云,朱德云也是张桂林在宜宾工作时结识的亲戚,与张桂林同时被捕。

漫长的官司不但使银行错过了天一集团贷款的追诉期,更重要的是,华融资产管理公司还将为此承担2亿多元的违约责任。一位知情人士透露,目前华融成都办不但从天一大厦拿不回一分钱,还要用其它资产去补偿违约责任。据了解,现在天一大厦已经在成都市政府的过问下正式复工,工行四川省分行和华融成都办则试图与天一集团和解。

“伴随着张桂林的落马,资产管理公司在资产处置过程中的种种问题将会被触目惊心地揭露出来。”审计署成都特派办的一位官员说。

相关报道

张桂林其人 10版
审计新重灾区
银监会铁腕整治AMC 10版

张桂林简历:

张桂林,男,1944年出生,2004年年底退休,退休前为华融成都办总经理。张桂林1964年高中毕业后参加工作,在万县下属的一个偏远的小镇做农经员,后调到县城工作。先后任中国工商银行万县地区中心分行副行长、行长;宜宾支行副行长、行长;四川省工行副行长。

LW60/70 清晰宽屏 配置卓越

LG笔记本电脑,拥有宽大的视频、尖端的处理速度、逼真的影音效果。它集多重完美于一身,必能为您带来身临其境的视听享受。

科技驱动的LG笔记本电脑系列隆重上市 LW60/70 LM60/70 LS70 LS45/55

- Intel®新一代酷睿2处理器 Pentium M Dothan
- Intel® 915PM 芯片 Intel® PRO/1000 千兆网卡
- 采用DDR2内存支持先进的双通道功能
- 采用ATI Mobility Radeon™ X600显卡4倍高清ATI显像能力
- Fine Bright液晶面板应用纳米技术屏幕反射率降低
- 无风扇静音系统降低噪音并提高散热效率
- 内置4合1读卡器轻松使用数字化设备

LG笔记本电脑

LG电子(中国)销售有限公司 010-64611188-96305 公司网站:cn.lg.com LG笔记本电脑经销商:北京乐华科技发展有限公司 010-82518511 LG服务热线:9500-0088 售后服务网站:china.lge.com

深圳发展银行
SHENZHEN DEVELOPMENT BANK CO., LTD.

聚财宝
现金增利计划

投资灵活多变
月月惊喜连连

- 天天收益 月月分红**
- 延期便利 更高收益**
预计年收益率在2% - 3.6%之间,收益免税,可随时增加投资金额和自由办理赎回。
- 弹性投资 省时省心**
可动态调整投资金额,有定额累加投资和比例投资二种方式可供选择。
- 闲置资金 自动升值**
由银行按客户委托每月自动投资和分红。
- 资金安全 更有保障**
银行代理资金清算,稳健投资,免费短信通知账户变动。

立即行动,立即有惊喜

7月31日前凭此广告到网点办理加送2个月金卫士手机确认服务。

详情请咨询服务热线: 95501 www.sdb.com.cn



再融资“重压之下有勇夫”——浦发股权分置欲先破题

■本报记者 刘兆琼 上海报道

要想业务扩张,不受限制,就必须迅速补充资本充足率;要想补充资本充足率,只有靠迅速增发以补充资本金;要想增发,就必须马上搞股权分置改革。上海浦东发展银行正处于这样一个环环相扣的链条中。

6月29日,浦发银行召开临时股东大会,讨论通过了关于在银行间债券市场发行金融债券和延长增发不超过7亿股普通股的决议。

而这两项决议高票通过的原因就是“公司承诺,将在最短的时间内,进行股权分置改革。这是再融资的前提。”6月29日,浦发银行证券事务代表杨国平在电话中对记者表示。

股权分置改革提上日程

最近半个月,浦发银行董事长张广生格外忙碌。除了应付各种日常事物外,还不停地与行长金运、财务总监拜访上海、北京等地的机构投资者,探讨浦发银行的股权分置改革的方案。

“公司各方都开始了进行股权分置改革工作的启动,但是最终还没有更具体的措施。估计在第二批试点之后的一个月左右内,就会完成这项工作。”杨国平解释说。

而推动浦发银行“突击”股权分置改革的原因正是其强烈的再融资需求,尽管增发7亿A股的再融资决议已经被一推再推,最后的时间定在2006年5月31日。

截止到2004年年底,浦发银行的资本充足率为8.03%,贷款总额为3109.1亿元;第一季度,浦发银行贷款总额为

3266.088亿,总额增加约为5%。按照浦发2003年至2004年的贷款增速约为20%,资本充足率则下降0.3%的情况,那么到今年6月份,浦发银行的资本充足率将有可能下降到7.7%左右。

“对于上市银行进行股权分置改革,由于法人股东过多,所以方案要事先和其他非流通股股东进行充分的沟通,获得通

6月29日,浦发临时股东大会通过了关于在银行间债券市场发行金融债券和延长增发不超过7亿股普通股的决议。这两项决议高票通过的原因是:公司承诺,将在最短的时间内,进行股权分置改革。这是再融资的前提

过;通过市净率来折算所支付的对价,比市盈率更加准确。”申银万国研究所银行分析师励雅敏表示。

截止到6月30日,浦发银行的市净率约为2.13,市盈率为15倍。国际上对于银行股的定价一般都是采取市净率,香港的银行市净率约为1.8倍左右,国内约为2倍左右。

目前,上海本地一些券商,如海通,申万已经开始对浦发银行的股权分置改革方案进行竞标。至于具体的方案,则还只

是一些预测。“比较合理的对价补偿可能是在10送3,浦发由于再融资压力,应该更大方一些地支付对价。浦发银行的大股东都基本隶属于上海市国资委,如果政府出面协调这些股东利益,相信能够比较快的达成一致。”上海一家证券公司银行分析师称。

6月30日,浦发银行的股价在最后一分钟出现大笔买单,浦发银行的股价从7.43直线被拉升到7.80,并最终收盘报收于7.65元。招商银行也从5.96拉升到6.15,并最终报收于6.06元。

花旗问题

而花旗作为浦发银行的战略投资者和外资股东,是否能够在本次股权分置改革中,作出同样的减持决定,成为另一个棘手的问题。

2002年12月31日,花旗作为海外首家战略投资者购入浦发银行5%的股权,当时即是按照1.45倍于每股净资产的溢价受让,共计花费了6亿人民币。

“花旗并不是发起股东,入股的时候就有溢价,在对流通股股东的对价补偿中,是否愿意和国内股东一样,是个很重要的问题。”业内人士称。

对此,励雅敏却表示了不同的观点。“理论上来说,这么讲是有道理的,但是在实践中却做不到。而且实际上,每一个股东都有自己入股成本,所以最后的补偿肯定是非流通股股东统一作价支付给流通股股东。”

在花旗和建行的关系可能得不到前景的保证,华夏证券的余民华认为,“花旗在没有更好的银行投资的情况下,可

能跟浦发的关系会更加牢固,所以这次股权分置改革,花旗最终会同意支付对价。”

截止到2005年3月31日,花旗银行持有浦发银行1.8075亿股,约占总股本的4.62%。由于当初以6亿人民币的价格购买,所以实际上持有浦发银行的每股价格为3.31元。

解困“银行再融资”

实际上,对于上市银行来说,这次股权分置似乎成为了再融资的“绿色通道”。不少分析师认为,“银行股的股权分置改革就是为了它们再融资的方便,在对价支付上,可能会相对高一些,也不排除有些银行由于非流通股股东不急于套现,或者因为非流通股股东之间的分歧,而造成支付对价方面的混乱。”

在浦发进行股权分置改革之时,知情人士透露,民生银行也在着手进行这一计划,不少投行已经开始竞标。

此前,民生银行没有顺利登陆香港市场而被迫延缓上市进程,而这一海外融资计划的暂停对民生银行的资本充足率又产生了重大挑战。“民生现在是几乎准备一方面希望尽快香港上市;另外还在准备引进境外战略投资者,直接补充资本金;三就是进行股权分置改革,在A股市场上进行再融资。”上述消息人士透露说。

但也有分析师认为:“像浦发银行、民生银行的大股东,基本都是战略性持股,短期内并没有套现要求,没有减持的动力,所以在支付对价上会产生分歧。”

对此前四家AMC无数次描绘的“大投行”梦想,阎庆民劝它们应该务实。“从事投行业务,必须要有一个长期的积累,而资产管理公司在处置不良资产时所积累的大量行业与企业的信息,可以为AMC向专业的金融服务机构转型提供良好的资源。”阎庆民说。

一些AMC将评估咨询和法律事务从原有部门单分出来,成立了专门的部门。“这都是我们今后商业化转型后的核心能力。”一位AMC的中层领导对记者说,“核心能力意味着今后参与竞争的實力。”

对于正处在变革中的AMC,机构的变动显然不会是一蹴而就。而处置的方式更让这些投资者难以容忍。信达可疑类贷款招标,因为国有AMC的参与并“高价”中标,而被外国投资者形容为是一场“左手换右手”的游戏。而在6月25日的工行可疑类招标中,长城一气拿到了35个包中的17个,据说本次招标,价格是惟一考虑的因素。

“到底它能不能收回还是最后财政买单,都要看两三年后实际回收的结果。”一位投资者指出,“从银行到AMC,再从一家AMC到另一家AMC,资产包始终在这个国字背景的小圈子里转来转去,一个缺乏足够投资者的市场是没有效率的,价格也无法得到充分发现。”

刚刚从日本空降至中国的摩根士丹利资产服务咨询公司新任总裁Steve Engel对记者说,“如果仍有国有AMC参与竞标,我们暂时是不准备参与任何投标。”审计报告暴露出的问题也进一步加大了四大AMC的道德风险。政策性业务完成后顺利实现商业化转型,四家AMC不会踏上迷途,这已经是个问题。而在现实的监管中,银监会也开始着手对AMC成立以来首次大规模的“专项治理”。

6月29日在“中国不良资产处置国际研讨会”上,阎庆民似乎并不完全认可业界一直风传的AMC“四合二”方案。“四家的格局可以维持现状,也可以再分为八家,九家,但无论是‘四合二’或是‘四分八’,最重要的是效益问题。”他更倾向于分为小的公司。

通过转让或增资,四家AMC将不再完全是“国有”,而阎庆民的“个人观点”也恰恰验证了这种想法的可操作性。

“同四大行一样,我们也在股改。”一位AMC的工作人员对记者透露。

张桂林其人

■本报记者 岳战野 成都报道

对于张桂林来说,审计部门的报告揭露的只是他“丰富多彩”的人生一小部分,经过深入调查,我们得以还原一个真实的张桂林。

张桂林在银行界工作时间长达近40余年,当行长的时间也长达20余年。对于他的职业生涯,他的同事们给出的评价是“张桂林这个人一直充满争议,但是官却越做越大”。

万县起家 宜宾发迹

张桂林1964年高中毕业后参加工作,在万县下属的一个偏远的小镇做农经员,后调到县城工作。

1984年工商银行四川省分行成立,张桂林从人民银行转入工商银行系统任万县地区中心分行副行长,也就是人们说的工行的“第一批行长”。不久,张桂林接任退休的前任成为行长。

然而四川省分行对张桂林作为第一把手却并不满意,一方面万县的业绩考核在全省只能列中下游;另一方面,万县分行的上访不断。工商银行原四川省分行行长刘宏均接受记者采访时说,当时万县上访的信件占了工行上访的一大部分,反映的问题什么样都有,不是张桂林告其他人的,就是其他人告张桂林的。

后来四川省分行觉得张桂林在万县已经无法继续工作,便把张桂林降职调到宜宾做副行长兼任党委副书记,没想到,这一调动反而给张桂林带来了今后的“鸿运”。

张桂林在宜宾不久后重新升任行长,接受采访的四川省几位工商银

“张桂林在银行界工作时间长达近40余年,当行长的时间也长达20余年。对于他的职业生涯,他的同事们给出的评价是——张桂林这个人一直充满争议,但是官却越做越大”

行的老行长均表示,张桂林在宜宾期间表现出了极强的“活动”能力。其中一个具体的表现是,张桂林在工行系统开会时,把五粮液一吨一吨地给领导送;同时还利用给五粮液集团大量贷款的影响力,从而操纵将五粮液下属两个品牌的两个产品的代理权送给一个当时四川当地领导人的亲属等等。

这样一路走来,1998年,张桂林调任四川省工行任副行长,走进了四川金融界的核心。

四川金融界笑柄

而张桂林在工行四川分行的工作同样为同事们所诟病,这主要缘于一起资产置换。

1999年初张桂林以银座大楼(工行当时修建的综合办公大楼)位置不好,不适合办公为由,要求与金骊公司的金骊大厦(不含17、18层)进行置换,金骊大厦位于成都市中心的总府路。

该置换得到工行四川省分行的行长会议通过。1999年12月20日,双方签订置换协议,该置换协议的主要内容为:银座大厦作价3亿元,每平方米4376元;金骊大厦除17、18层外,作价约4.2亿元,每平方米8500元;置换差价由工行分期支付给金骊公司。

记者采访过的几个工行行长均表示,在行长会议上只是讨论要进行



张桂林

左右,无论如何达不到价差每平方米4124元。如按这样的价格进行置换,工行肯定吃了大亏,直接损失将达到1亿元以上。”

但是1999年12月30日双方又签订了一份补充协议,主要内容为:为了弥补金骊公司的损失,工行承诺给金骊公司再贷款2亿元,按同期人民币最低利率计息;在置换后,金骊大厦交付工行后,金骊公司的原有3亿元贷款全部停止计息,等银座大厦全部完工后,3亿元贷款才恢复计息;金骊公司如果不能实现银座大厦的销售,工行按置换价的3亿元,加上金骊公司投入到大厦的所有资金为回购价回购银座大厦,两份协议的签字人都为张桂林。

这份补充协议被一位行长气愤地称为“卖行协议”,完全就是为了中饱私囊。工行当时的几位行长一致认为,如果这笔置换进行完毕,工行四川省分行的损失至少超过2个亿。

据了解,该项置换协议签署后,工行就对金骊大厦进行了装修,但是后来工行坚持不同意置换,总行认为,四川省分行即便想用金骊大厦做办公楼,也应该追收该企业的3亿元贷款,以抵债的方式收回大厦,而不应该采用置换和新增贷款的方式进行。

现在,这两栋大楼均成为了烂尾楼,而工行四川省分行依然没有自己的新办公楼,此事在四川金融界已经成为笑柄。

据四川工行当时的很多领导回忆,张桂林任四川省工行副行长期间,与很多同事的关系交恶,主要原因在许多人觉得张桂林人品太差,当时四川省分行的副行长兼总稽核黄永超则对记者说:“凡是我找张桂林谈话,都必须有第三者在场。否则张桂林很可能一转身就把谈话的内容篡改了。”

蹊跷的步步高升

尽管张桂林充满了争议,但是目前还没有确凿的证据表明张桂林在上面提到的多处交易中直接获得收入,或者在交易中获得了多少好处。

然而张桂林的富裕却是不争的事实,据记者了解,张桂林在成都总共共有6处住房,以其女婿身份在成都江波华城购置住房一套,以其儿子身份在成都大石西路恒宾花园购房一套,以其母亲身份在光华大道博瑞花园2号楼购房一套,在鼓楼北街市和长富新城各购房一套,在蜀都花园购置房产一套,这还不包括银行内部分配所得的房产。

而张桂林同时与许多企业交往神秘,在张退休后,工行的同事经常看到张桂林开着大奔来来往往,与张桂林同住工行一个小区的一位领导表示,张桂林的生活之奢华,绝非一个国家的公务员可以承受。

令工行的同事最百思不得其解的是,为什么张桂林在任何一个地方总是风风雨雨,充满争议,然而张桂林却总是能够得到升迁?

现在,张桂林已经被批捕,但是对于张桂林所涉嫌的事件的定性,还有很大的弹性和空间。成都泰源律师事务所律师事务所主任刘冀生说,张桂林将受到什么样的惩罚,将主要取决于公诉人的取证情况。

审计新重灾区 银监会整治 AMC

■本报记者 马宜 北京报道

上周,国家审计署的审计报告再次暴露出四大国有资产管理公司多次被人诟病的问题。而作为它们的直接监管者,银监会也开始痛下决心强硬推行一系列监管措施。而这背后是四大资产管理公司(以下简称AMC)的生死前途。

监管归位

“从今年的审计报告来看,四家资产管理公司的问题的确比较触目惊心。”全国人大财经委的一位专家对记者说。

众所周知,不良资产处置中隐藏“猫儿腻”的空隙是存在的,但是,2005年的审计报告中显示的问题依然让人们侧目。而AMC的直接监管者——银监会,对AMC的问题显然也已经注意到了。

2004年,银监会57次派出工作小组,对四家AMC的51个分支机构进行检查,检查覆盖率为46.8%。由于每家AMC都设有20到30个办事处,总公司通常很难有效控制各办事处的权限。通过现场检查,银监会发现,“下面的问题很多”。

“今后AMC内部应当逐步实行‘扁平化’管理,减少决策层次。”银监会监管一部主任阎庆民说。

就在银监会近日召开的“金融资产管理公司专项治理工作会议”,银监会主席刘明康也指出,“资产管理公司”在体制、机制、内部管理和内部控制上也存在较为明显的缺陷”。

为此,银监会从六个方面展开了对AMC的专项治理工作。

从今年4月,银监会开始组织对信达、东方2004年收购的中行、建行和交行剥离的可疑类贷款以及受财政部委托处置的中行、建行损失类贷款进行全面检查。下半年还将对四家AMC2004年以及

2005年上半年完成的终极处置项目进行全面检查。

此外,AMC设立以来一直缺失的制度建设也正在加紧进行中。《不良金融资产处置尽职指引》、《金融资产管理公司信息披露办法》和《金融资产管理公司违法违规行为处罚办法》等监管法规正在研究制定中,大概会在9、10月份推出。

AMC成立以来一直被“多头管理”却又“无人管理”的怪圈也正在得到改变。银监会对于AMC的监管明确为对不良资产处置过程当中的违法违规进行监督,防范道德风险。而财政部作为出资人,则是通过现金回收率和费用率对AMC进行考核约束。

但改变是一个过程。银监会成立之前的AMC是由财政部负责监管,很多方面并不成熟,因此银监会的雷厉风行要呈现出效果,对于问题堆积已久的AMC来说还要一段时间。

变革

中国的AMC是政策性产物。它是为国企和国有银行改革而诞生的。但没有谁能想得到,现在会衍生成为一个庞大的不良资产市场。

1999年设立的四家AMC,在第一阶段政策使命即将完成的时候,这个市场也随着它们的商业化转型正慢慢形成。

银监会的数据显示,1999年划拨的1.4万亿不良资产中,截止到今年5月底,四家AMC累计处置不良资产7000亿,回收现金1433亿。按1999年成立时的设想,四家AMC存现期为10年,现在,时间过半,当年政策性划拨的1.4万亿不良资产处置也恰好过半。这样的处置进度被大部分“焦急等包”的投资者认为还是“太慢了”。



对外经济贸易大学

University of International Business and Economics

名门出将才

精英展鸿图

对外经济贸易大学国际商学院EMBA首期学员毕业

柏许民	蔡国真	陈东	陈鹏	谷春发	郭超
韩薇	黄文	李东奇	李凤芝	李红	李锴
李铁骑	李先武	刘德冰	刘小凡	祁莹	谭育军
王凤丽	王希平	王学忠	王越涛	吴江	吴耀忠
吴智	许慧先	杨军华	易坤龙	赵雪青	赵研
赵予生	张宝发	张宝权	张洪文	张晓飞	周中笑



地址：北京市朝阳区惠新东街10号对外经济贸易大学诚信楼509/511办公室

通讯方式：对外经济贸易大学123号信箱国际商学院EMBA教育中心

邮编：100029 电话：010-64494633 传真：010-64434633 E-mail: emba@uibe.edu.cn

网址：http://emba.uibe.edu.cn

保险

5 亿港元入股生命人寿 盈科保险曲线进入内地

■本报记者 唐君燕 上海报道

1996 年就在内地设立办事处,苦苦等待近 10 年的香港盈科保险,虽然一时还达不到中国保监会对合资保险公司中外资公司的要求,但工夫不负有心人,盈科保险还是找到了一条参与内地保险市场的曲径。

6 月 6 日,香港盈科保险 (0065, HK)发布公告称,盈科保险下属全资子公司 Noblenew 同意认购 Praise Idea 发行的票据 5,08302 亿港元,根据协议,Noblenew 有权行使转换权,接手武汉武新工业有限公司 (下称武新)和北京丰利投资有限公司 (下称丰利)持有的生命人寿 13.25%和 8.84%的股份,两者合计 22.09%。此举的目的是,“鉴于目前中国的监管架构,本公司相信投资票据为本公司提供机会,在未来间接参与预期发展迅速的中国人寿保险业务。”

盈科之意

生命人寿公司网站显示,目前公司股东共有 10 家。中资股东方面有广东广晟资产经营有限公司、大连实德集团等 8 家。外资股东为日本 Millea 控股有限公司两家子公司——东京海上日动火灾保险株式会社和 Millea 亚洲有限公司。2003 年 4 月 21 日,东京海上日动火灾保险株式会社和 Millea 亚洲有限公司分别认购生命人寿 12.45%股份。

生命人寿董事会目前有 17 位董事及 7 位监事。根据盈科保险的认购协议规定,Noblenew 的代名人将获委任加入武新、丰利及生命人寿的董事会,以代替武新及丰利的全部现有董事及生命人寿董事会的三位董事;而武新及丰利的全部监事、生命人寿的一位监事及公司秘书将由 Noblenew 的代名人代替。

国泰君安 (香港)研究员戴祖祥表示:“如果这两家公司没有其他债务,仅仅只是持有生命人寿股权的话,那盈科保险 1.25 倍的相对收购价格还是很便宜的。”

“将委任本公司的代表加入武新、丰利及生命人寿的董事会。票据让本公司更灵活对武新及丰利施加影响力,继而让本公司对生命人寿约 22.09%的已发行股本施加间接影响力。董事相信生命人寿拥有强大的资产基础,并有理想的平台使其在中国能快速拓展人寿保险业务。”盈科保险的公告透露出其参与生命人寿的信心。

当时,日本方面给生命人寿带来了 10 亿元人民币的真金白银,而这次,香港盈科保险又会带来什么? “本身是好事。”分析人士认为,由于盈科保险的专业力量,会促进生命人寿现有董事会专业力量的增强。

而且,对现有经营层来说,和董事会的沟通会更容易,对公司管理也更有帮助。

其实,保险公司尤其是寿险公司中,股东和管理层的矛盾在近期也时有表现。

而坊间对生命人寿相对较分散的投资股东和复杂的股权结构也时有疑惑。对此,李政怀认为,每个股东都会对公司经营发展有影响。从法人治理结构来说,股东有不同的意见,需要董事会股东表决,这就是规则。只有遵循这样的规则才能确保一家公司能够稳健快速发展。

“这个总经理做得很有压力。”李政怀还是笑着发出如是感慨。由于是新公司,运作中需要方方面面的磨合。

不过,“相对来说,公司董事会还不错,我们提出的很多报告基本上都是同意的。”李政怀告诉记者,2004 年,公司营运所有目标都达到董事会的要求。相关人士表示,如果股东对赢利增长模式很快达成一致的话,那么对总经理来说效率会更高。

事实上,生命人寿现有股东中,除了外方股东外,中方股东都不从事保险行业。“作为管理层来说,我们希望董事会更加专业,董事会对经营层所作意见要沟通。包括营运模式,其实很大程度上,董事会是公司经营的最高决策者。”

而目前,生命人寿的董事会是否会因为盈科的加入而更加专业了呢?

“现在还不能确定。毕竟受制于保险公司外资股份 25%的限制,如果超过,生命人寿就由内资变成外资了。”戴祖祥分析,盈科保险这样做,是考虑年底政策开放因素,“就是个时间问题。”

盈科保险的公告对此也表示,“认购协议规定,若於二零零五年十月三日前未能委任本公司的代名人加入生命人寿董事会,则票据须予以悉数赎回;若委任并未於该日生效,Noblenew 有权将票据交还 Praise Idea,以收取退回的认购款项。”

关键一年

“2005 年,公司保费目标 25 亿元,分公司达到 16 家。”2005 年被生命人寿视为发展中最关键的一年。

在业内人士眼里,生命人寿就是“有钱”。因此,挟 20 亿元资本金的底气,生命人寿在业务发展上作出很多令同行惊羡的举动。

最近的一个举动就是一口气买下上海浦东张扬路八佰伴附近 40 层

生命人寿目前的股权结构



银峰大厦中的数个楼层以及大厦永久的冠名权,改称“生命人寿大厦”。

把银保销售作为生命人寿切入市场的利器,更是依恃资本金实力而为。2004 年生命人寿保费收入 12.5 亿元,银保收入达 8.5 亿元,占到总保费 68%。其间甚至出现数月保费收入占上海银行代理寿险业务 30%至 40%的情况。

2005 年,生命人寿的 25 亿元保费中将有 16 亿元来自银保。最新统计显示,截至 6 月 20 日,生命人寿已经完成保费 13 亿元。

“生命人寿这么多资本金,不作银保就是一种浪费。”分析人士认为,银保销售对保险公司的资本金要求压力很大。“银保卖得越多,需要公司资本金越充足。”生命人寿投资总监俞士杰坦承当初在设计生命金泰等产品时,主要想到了资本金的规模优势。

业内对其过于庞大的银保业务规模也有不少质疑。“20 亿元资本金需要 20 亿元的赢利模式,不同事情很多是在不同条件下做的。”不过,在李政怀看来,中国寿险市场很大,只要按照现代化管理模式来做,前景还是非常好的。

2005 年,能否顺利完成分支机构的铺设,也是李政怀最费神的一件事。“现在压力最大的就是人力资源。”李政怀称能否找到一个符合公司要求的分公司领导,其实就是今后分公司成败的关键。而保险行业国际化职业经理人才的匮乏也同样对生命人寿分支机构业务发展带来隐患。“我们现在就是不断寻找这样一种符合国际化运作模式,又能够理解我们公司这种做法的人。”

泰康 反击”标普报告

■本报记者 袁满 北京报道

保险行业评估标准的第一场“口水战”由标准普尔挑起。

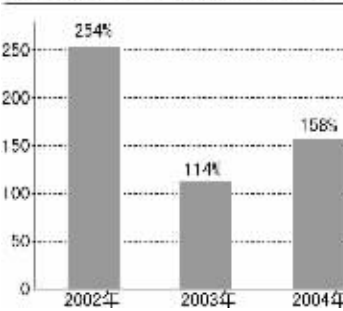
6 月 23 日,国际著名评级机构发布《中国保险业信用前瞻 2005—2006》,报告中首次逐一对国内保险公司做出细致评估。泰康人寿被评定为“营运表现较国内平均水平为低”。

标普这篇不足千字的评论挑动了泰康的神经。6 月 30 日,泰康高层公开表态,指称标普评价“不公”。

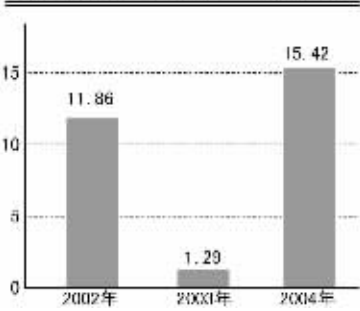
“由于公司急速发展,导致其营运表现低于平均水平以下以及资本率下降,公司财务状况受到一定的制约。”标普报告中如此写到。但泰康资产投资中心 CEO 段国圣认为,“营运表现”这一概念模糊,而资本率下降并不能准确反应保险公司的经营状况。

针对标普所使用的评价依据——平均资产回报率、投资回报率和资本率几个参数依据,泰康认为“内涵价值”、“偿付能力”更能准确反映保险公司的经营。泰康首席财务官尹奇敏说:“对于投资人来说,衡量公司值不值钱的指标就有一个——内涵价值;而对于投保人,最有用的指标则是偿付能力。”

泰康人寿近三年偿付能力充足率



泰康人寿所有者权益



■本报记者 袁满 北京报道

平安集团上市一周年之际,董事长马明哲终于为集团架构填上了最后一颗旗子。

日前,来自于台湾保险业的首位华人产险精算师陈强出任平安财险总经理,他的到来意味着,在经过一系列资本运作之后,平安集 8 大主业寿险、产险、养老保险、健康险、资产管理公司、信托、证券、银行等于一体的全新金融控股架构得以圆满收官,8 大主业的统帅已齐聚帐下。

这个全新的高管团队是清一色的海外精英,这正是平安多年海外“狩猎”的结果。他们为马明哲带来了新的冲动,在描绘综合金融梦想的时候,他将前面的定语“国际一流”改成了“国际领先”。

集结海外军团

“平安产险可能不会是中国最大的产险公司,但我希望它会是最优秀的,服务最好、品质最佳、利润最高的,是中国市场的领跑者。”说这话时 56 岁的陈强正在昆明,第二天他还要马不停蹄地赶往上海。

从最初聘任国际精算师到如今 8 大主业的执管官,平安对海外军团的任用已经由早期的寻求技术支撑深入至决策层面

刚刚履新 2 个月,陈已跑遍了平安产险东、南、西三个大区,出差的行程已经安排到了 7 月 8 日。

17 年前,平安以产险起家,尽管在 1993 年集团业务转向倚重寿险经营,财险业务退居集团主业第二,但依然占据国内财险 10%的市场份额,位居第三。

“集团的经营方向很正确,我目前的重任就是让产险可以快速发展并逐步跟进财险的规划。”与其他七家主业公司统帅一道,管理着 154 亿元资产的陈强要扮演平安前行的推动者。

陈强在中国台湾保险界名望颇高,是首位华人产险精算师,曾参与了大量的台湾财产险费率率的制定工作。在任职美国环球保险台湾分公司总经理期间,该公司发展成为台湾全业界最赚钱的公司之一。

在保险费费率市场化即将放开、对产品设计要求越来越高的大背景下,找到一位既懂精算、又有近 20 年企业领导经验的人才,对平安来说意义显而易见。而为了将陈招致麾下,董事长马明哲、集团总经理张子欣、首席人力资源执行官顾敏慎轮番前往劝说。

除陈强外,平安寿险、证券、信托、年金、健康险、养老保险、资产管理公司 8 家主业公司的统帅也都是通过海外猎头主动“猎获”。顾敏慎透露,平安此番的人事调整计划在上市过程中已经开始。2004 年 1 月在两岸三地寿险业颇有影响力的梁家驹投身平安。

梁历任美国友邦副总经理、台湾南山人寿总经理、英国保诚大中华区执行总裁等职。当年为了劝说其加盟,马明哲花了一年时间和梁谈论“职业经理人对民族保险业的使命感”。顾回忆说,为了谈该话题而恰到好处,每次和梁家驹谈话前,马明哲都像小学生一样要事先准备几个小时。

此外,平安曾花了两年时间来说服平安集团现任总经理张子欣,用了一年半的时间动员现任平安信托董事长兼 CEO 的童恺加盟。随着平安金融控股集团构建的日臻完善,人才布局也在提速。

2004 年下半年,平安养老保险股份有限公司成立,曾任汇丰人寿退休福利署副总经理的香港女性李搢群出任常务副总经理。今年上半年,平安健康保险公司、平安资产管理公司先后挂牌。执掌这两家公司并担任董事长的吴冠新、杨文斌都是在这两三年从海外著名金融机构跳槽加盟平安的。目前,平安已延揽原台湾中国信托商业银行副总经理陈昆德出任即将于 7 月开业的平安银行行长。

平安集团常务副总经理孙建一说:“‘外脑’们在帮助平安吸引外资、建立与国际接轨的管理体系上,发挥了难以用数字衡量的作用。正如汇丰集团主席所言,没有一个国际化的管理团队,就不可能让汇丰作出参股平安的决策。”

执行官问责制

海外军团的薪酬成为了最高机密。“平安为聘请海外高管确实付出了高薪和高投入”,顾敏慎说,“与他们的贡献和所创造的价值相比,平安认为是非常值的。比如请罗世礼,成本可能是几百万,但通过 IT 体系的改造,他带来的价值有几个亿。”

罗世礼现任平安信息总监,这位前剑桥大学研究员和 AT&T 剑桥实验室高级研究科学家,直接坐镇平安上海的数据信息中心建设。

“平安挖人过来不是要装门面,而是要让他们在制度化平台的支撑下发挥最大的价值。”孙建一说。

过去三年,包括马明哲在内的集团执行官都设立了三年目标。每个月平安的执行官们都须向马明哲、张子欣上交月度报告。而马、张二人每月初的首要工作就是审核任务执行情况,并根据关键工作完成情况给执行官们打分。

据平安内部一高层人士透露,在执行

官们的月度考核表上,马明哲常常会有相当尖锐和不客气的评点。平安某专业公司董事长就曾被马明哲直言批评过,为此,他甚至三天三夜没睡好觉。

8 大业务公司的执行官也不例外,每人到来的时候都有一个三年规划,每年一次考核,达不到就要走人。在平安以往聘任的海外执行官中,已有几位高管因无法达标而被淘汰。

看似严厉的执行官问责制给了平安人才战略一个收放自如的轨道。通过它,马明哲可以充分放权给执行官,同时,即使在高层人员流动的情况下,平安的机制平台和人才梯队本身都能确保公司在既定轨道上正常而高速的运转。孙建一说,“现在,只要年度计划定好以后,即使董事长离开公司两三个月都没有问题,平安完全可以在制度基础上良好运作。”

马明哲的用人哲学在平安公司内部颇为流行——“有发挥的平台、有成就感、有合适的收入、工作虽然有压力但很开心”。平安目前 400 余名 A 类干部绝大部分来自于内部选拔。但在排名前 100 的高管中,61 位来自海外。据内部人士透露,平安曾出现过有人因对“空降部队”不理解而离开的情况。加上新公司不断成立,几年来,平安高管的流失率近 10%。今年上半年,平安照例又有不下 10 个分公司老总一级的高管被新筹建的保险公司挖走。

但平安的高层却认为,适当的人才流动,打通了公司的血脉,有利于平安发展,不见得是件坏事。事实上,十年来,让外界捉摸不透的是,虽然平安成为业内挖角“主攻目标”,但平安国际化的人才机制却运作良好,众多来自不同地方,有着不同工作和教育背景的人似乎都能与平安制度、文化以及本土人才相当“兼容”。“在制度整编的同时,整合培养开放包容的文化也是平安多年来努力的方向”,顾敏慎说,“而董事长马明哲多次强调,精诚协作、开放包容就是平安文化的灵魂。在选择外脑方面,是否有较强文化适应能力,是否有培养本土人才的博大胸襟,是否有使命感都是重要的择才标准。”

从最初聘任国际精算师到如今 8 大主业的执管官,平安对海外军团的任用已经由早期的寻求技术支撑深入至决策层面。顾敏慎认为,平安人才架构的调整是集团发展的必然结果,毕竟平安已由 10 年前的一条小舢板变身为一艘金融航母。

现在将业务放手给管理团队的马明哲只专注两件事:一是马不停蹄地在全球招募最优秀的人才;二是全力推进制度化平台和文化包容性的建设,为优秀人才提供施展才智的舞台。平安新近又锁定了一位海外高管,为此马明哲已专程飞往国外三次,顾敏慎去了三次,张子欣去了两次。



平安集团董事长马明哲

马明哲落下最后棋子 八大诸侯分掌平安集团



梁家驹
平安人寿董事长
兼首席执行官

陈强
平安产险总经理

童恺
平安信托董事长
兼首席执行官

叶黎成
平安证券总经理
兼首席执行官

陈昆德
平安银行行长
兼执行董事

李艳群
平安养老保险
常务副总经理

杨文斌
平安资产管理
公司董事长

吴冠新
平安健康保险公
司候任董事长

最近一年,外资金金融机构对中国本土券商频繁发动攻势

大背景下小故事 瑞银重组北证

■特约记者 谢剑 本报记者 郭宏超 孙健芳 北京报道

北京证券正在筹划引进外资股东,而最可能的进入者就是这两年在 中国资本市场上颇为活跃的瑞银集团(UBS)。对于北京市国有资产经营有限责任公司来说,这可能是无奈之举,其旗下的另一家证券公司——华夏证券早早陷入了麻烦之中,而对于状况同样不佳但问题还没有暴露的北京证券,为其输血是避免步华夏证券后尘的最好办法。

匿名问卷调查

北京证券目前正在接受着一个匿名问卷调查,而这只是代号为“江河证券”的外资调查团做尽职调查的一部分。据了解,所谓的“江河证券”就是有意于北京证券的注资方或者重组方,而被重组方北京证券的代号为“湖泊证券”。

“湖泊之水靠江河注入,这是多么有寓意的调查。”北京证券一位人士直言。

据了解,此次,外资调查团由中方和外方几十个人组成,包括财务、IT 服务方面的人员。“他们与北京证券 10 多个部门领导都会谈话,而谈话的时间一般在 1-2 个小时左右。”北京证券的一位人士透露。现在调查差不多已经进行到最后阶段了。

消息证实,北京证券与多家外资投行进行了接触和初步交流,而瑞银进入的可能性最大。对此,瑞银集团新闻发言人陈瑞琴委婉地表示:“瑞银集团的确一直在和许多中国企业进行着谈判,但这些都是正常的企业业务往来和运作,对于瑞银集团来说,对市场 上关于瑞银集团究竟和谁进行合资等事宜的传闻无法做出任何置评。”瑞银集团投资银行中国区副主席何迪对此并不愿过多谈及。

北京市国有资产经营有限责任公司有关人士也表示,目前进展尚不清楚,不方便做出回答。

“瑞银集团确实是在和北京证券接触,这是我们知道的。”北京证券一位股东方的人士指出,如果是收购股份,那么,不外乎是几个大股东出售,据了解,这些大股东在过去均和瑞银集团有着良好的关系。北京证券的另一位股东首钢集团的

有关人士表示,目前还没有收到和瑞银集团谈判的消息。

北京证券的一位人士告诉记者,目前与外资方还在接触当中,很多东西还不能透露,而且,由于有很多事情要谈,不确定因素还很多,所以一两个月内完成的可能性不大。

知情人士告诉记者,北京证券目前的主要工作是重组,吸引外资金融机构也是重组的方式之一。以目前的情况看,外资进入的路径应该是通过增资的方式,而非购买股权。“由于北京证券目前和其他的很多证券公司一样,最为缺少的就是资金,所以从北京市国有资产经营有限责任公司以及目前券商改革的思路来看,瑞银集团掏出真金白银,以增资扩股的方式进入北京证券似乎更为可行。”

此前,北京市国有资产经营有限责任公司也曾打算出卖北京证券的股权,还曾经有意让明天系接手。

对瑞银集团和北京证券的合资问题,北京证券显得十分谨慎,多名高层均表示尚未收到关于股东方和瑞银集团的具体通知。“只有等待未来的结果,因为重组有很多不确定因素,”北京证券的一位人士表示,“但是不论谁注资,对北京证券都是好事情。”

据了解,北京证券的重组目前有两套方案,第一套就是引进瑞银等外资股东,但具体方式还在谈判之中;第二套则是汇金+中信同时注资的模式。

券商再生新解

北京市属的证券公司共有两家,一是华夏证券,一是北京证券。第一大股东北京市国有资产经营有限责任公司此前的态度是“弃北证、保华夏”。所谓的“弃”,就是寻求国有股退出。但华夏证券暴露出的问题让北京市国有资产经营有限责任公司 的态度有了转变。

但是北京证券本身也存在着一一些问题。自 1999 年起,北京证券连续三年的财务报表都被会计师事务所出示了保留意见,其意见主要针对应收账款和长期投资中的不良

北京证券股东及持股比例

股东名称	出资比例(%)
北京市国有资产经营有限责任公司	33.87
首钢总公司	11.88
北京国际电力开发投资公司	8.97
北京国朝国有资产运营有限公司	7.3
北京市海淀区国有资产投资经营公司	6.87
青岛澳柯玛股份有限公司	5.28
北京市综合投资公司	3.96
中国石化集团北京燕山石油化工有限公司	3.65
北京市西城区国有资产经营公司	3.63
北京无线技术开发服务公司	3.43
其他	11.16

资产,以及相应的坏账准备并不充分。

正是从这一年开始,北京证券为进一步确立综合类券商地位而不断扩张。2000 年一年间,其下属营业部的数量就从 10 家增加到 23 家。

但整个中国证券市场的盈利环境已经江河日下,北京证券的扩张给自己带来了沉重的负担。2000 年北京证券财务报表上“其他长期资产”项目下,多了一笔 1.6 亿元的收购价差。

同时大量收购也增加了成本和管理难度。北京证券年报显示,2004 年公司营业支出达到 2.75 亿元,并最终形成 1.6 亿元亏损,其净资产只有 4.77 亿元。并且以上数字还是在公司未充分计提自营证券跌价准备的基础上统计的。

瑞银集团出资参股北京证券并不出乎人们的意料。

在券商全行业处于连续亏损状态之中时,除了对问题券商进行关闭外,证监会开始联手央行对一些券商进行救助运动。同时证券业的局部整合也开始加快步伐。多种灵活的处理方式的出台,让市场看到外资进入也将会成为券商再生的一种新模式。

而且,最近一年间,外资金金融机构对中国本土券商已经开始频频发动攻势。高盛以数亿元的代价合资成立了高华证券、美林开始秘密与华安证券创办合资公司,而里昂证券也在密谋进入湘财证

券,汇丰更是携手山西信托。

作为 QFII 的瑞银集团想收购一家券商已经显得有些迫不及待了,在过去的一年中,瑞银集团已经和国内的多家券商进行了接洽,并且内部圈定了 10 家左右的公司进行挑选。

年初,购买中融基金管理有限公司的 49%股权时,瑞银环球资产管理主席兼首席执行官费冠恒先生(John FRASER)表示:“瑞银集团现在在中国,比如在证券、在投资银行等很多方面,建立了很好的平台,随着时间的推移,瑞银集团希望能够成为中国经济发展的一个部分,所以瑞银集团可以说在很多领域,都希望在中国将业务进一步拓展。”

同样地,多家外资投资银行,包括瑞士信贷第一波士顿、德意志银行、摩根大通、花旗等,都在积极寻求在中国证券市场的中介业分食的机会。“中国市场的证券公司整体虽然较差,但不等于中国证券市场的中介市场差,只要中国经济有很好的发展势头,这块市场一定是很大的。”一家外资金金融机构的人士表示。

但目前进入这个市场并不是件易事,上述人士告诉记者,“能允许我们独立成立证券公司最好,否则要权衡利弊,考虑风险问题。外资进来不希望受太多的约束,想自己做。但当务之急还是要想办法先进来。”

市场心态微妙

对于此次公布的股改方案,业内人士总体上的预期是以中性偏多。天同基金研究总监潘华告诉记者:“虽然现在的方案好一点,但具体好多算不清楚,主要是形式上比前一个好,因为送股比权证明朗,权证的交易活跃度会影响价值,让投资者不好把握。”

据了解,目前仍然有机构希望宝钢集团能够在最终的方案上进行让步。“尽管在送股的数量上有了增加,也抛弃了大部分让人看不懂的权利,但对价仍然有些不足”,上证 50ETF 管理者华夏基金的一位研究员告诉记者,“我们还在与宝钢做沟通,希望在股东大会表决前方案仍然会有改进。”

然而,宝钢股份董事会秘书室的一位人士却表示:“虽然我们仍然在跟投资者沟通,投资者反映的意见都会上报给公司领导,但股改方案在临时股东大会前修改的可能性不大。”

因此,中银国际的一位人士表示:“即使是让步,仍然能够看到宝钢的强硬,这个方案将打消一些人对宝钢让步程度的幻想。”

正如上述人士所言,宝钢股份复牌后的第一交易日走势并不尽如人意,高开低走的态势使得当天收盘呈现出让人乐观的长阴线,可见一些投机心态的投资者开始抛售宝钢股份了。

而有意思的是,随着宝钢股份走势的变化,目前流通股股东对于股改方案的心态似乎也正在发生着微妙的转变。国泰君安新产品开发部黄文卿认为,“根据我们的计算,原来的方案相当于每 10 股送 2.3 股,其实现在的方案在价值上是差不多的,原来的方案由于有认购和认沽两种权证同时存在,就可以为投资者锁定收益,但现在股价不涨反而可能下跌,那么原来方案中的认沽权证对投资者的保护就没有了。”

因此,对于股改方案的变化是否有所改进,一些投资者的心态已经有些模糊。不过,一些券商对此次股改方案还是表示了乐观。“这个方案应该说是不错的了。”光大证券企业并购部总经理高建明表示,“如果计算一下大股东的成本,宝钢股份增发时候的成本也就和目前大部分股东是差不多的,这样还希望过大的对价也不太可能。”

申银万国证券收购兼并部业务董事程锐也指出:“宝钢集团将投入 20 亿元托住股价和 67%的持股底线,对市场的长远来看是一种稳定的预期。”

股权分置左走或右行

“庞大”招商系集体迷惘

■本报记者 孙健芳 申兴 北京、深圳报道

是通过香港市场或 B 股实现全流通,还是在内地市场规规矩矩地进行股权分置改革?招商系的上市公司陷入迷惘。向左走,通过 B 股市场或香港市场,既能实现全流通又能降低转换成本,这代表非流通股股东的意愿,但因舆论压力而阻碍重重;向右走,按照既定规则和已有案例,对流通股做出适当补偿,看似容易但因非流通股股东利益损失而步履艰难。

股权分置“向外走”

股权分置改革正处在关键时刻。6 月 22 日,市场传出中集集团大股东拒绝对流通股东做出任何补偿承诺的消息,这引发了基金大幅减持行为,结果是中集集团的股价连续下挫。

6 月 28 日,招商地产发布公告,称“外资发起人香港全天候投资提出申请,拟将其所持公司外资法人股转为流通 B 股,并承诺获批准后,锁定一年后方可上市流通。”

6 月 29 日,新的上海国际港务(集团)股份有限公司正式挂牌,其总裁陈戌源当时便表示:目前公司已经初步确定了赴香港主板上市发行 H 股。

如果结合去年底招商银行发行 H 股消息和最近上港集箱准备在解决股权分置后再发 H 股的信息,细心的业内人士会发现:这所有举动背后都暗藏着招商系上市公司希望通过“向外走”模式来实现利益最大化。

于是,一种说法在市场上开始流传,那就是招商局对其旗下的上市公司有了全盘解决股权分置的思路,其核心就是通过 B 股和 H 股市场实现全流通。“虽然每家公司会独立解决股权分置的问题,但招商局将为旗下的所有上市公司申请一个集体特赦。”

一些专家也认为这种“向左走”模式理论上可行。银河证券研究员张剑霞就表示,国内上市公司可以通过在香港发行股票,确定一个合理的价格标准,其中,新发行的股票一部分发行给社会流通股股东,另一部分定向发行给现有的非流通股股东。

“但是,即使非流通股通过境外发行上市实现全流通,仍然需要对 A 股市场的股东作出补偿。”银河证券研究部副总经理丁圣元也提出,“通过发行 H 股,一方面做实了非流通股股价,另一方面向 A 股补偿就有了价格依据。”

中集集团拒绝“向右走”的尝试给招商系其他上市公司做了榜样。在中集集团股权结构中,除了第一大股东中远方面持有的 16.23%股份无法在证券市场上流通外,其余 83.77%的股份均已在 A、B 股市场上流通,这种情况下,对流通股股东作出过多补偿是中远没有能力也是无法接受的,于是市场上传出中远拒绝向流通股股东补偿的信息。

之后,招商地产的非流通外资法人股转为流通 B 股模式也让招商系其他上市公司见到了曙光,某种意义上说,通

评论

中小板股改方案较为合理

■银河证券 张剑霞/文

截至目前,第二批试点名单中的 10 家中小企 业 已 有 9 家 公 布 了 对 价 支 付 方 案,惟一家未公布方案的苏宁电器也已有了意向性对价方案。

总体来看,这 10 家公司的对价支付方式较为合理,与我们的预期比较接近,其中伟星股份、苏宁电器(拟支付)、苏泊尔方案略为偏低,中捷股份、传化股份、海特高略的方案较为优厚。

从第二批试点的这 10 家中小板企业来看,流通股本占总股本的比例集中在 25%-30%,与市场总体平均 28%的流通率非常吻合,具有很高的市场代表性。中小板上市时间短,规模小,国有色彩淡薄,因此在对价计算方法上存在一些共性。例如在采用市盈率或市净率法计算非流通股价格时,由于上市时间较短,因此发行时的各项指标应当仍然具有很高的参考意义。而且中小企业板的控股股东大多为民营企业或个人,全流通的意愿较强,对价的支付空间较大。

但是,另一方面,股权分置改革方案是由非流通股股东单方面推进的,存在明显的信息不对称,非流通股股东在方案上选择上存在很大的主动性,最终推出的方案至少不会对非流通股股东不利。

目前市场流行的对价支付方式主要有现金、送股、缩股、权证,不论采用哪种方式,万变不离其宗,都是紧紧围绕全流通后的内在价值进行的。

从流通股股东的角度来看,显然现金支付是最佳选择,其利益的不确定性最小。然而对于非流通股股东来说,现金支付意味着必须有充足的现金流作为支撑,而中小企业板的非流通股股东大多为民营企业、中小企业或个人,这类群体的融资渠道非常有限,现金支付的方式的确是勉为其难。

送股与缩股在本质上是相同的,都是流通股和非流通股对净资产的再分配,其区别仅仅在于,采用送股方式全

过转换为流通 B 股,非流通外资法人股就不需要再对流通股股东作补偿,而且,如果幸运的话,还可以得到类似其他流通股一样的补偿。

6 月 27 日,证监会主席尚福林的讲话也为 B 股和 H 股市场股票解决股权分置问题开拓了想象空间。当时尚福林表示,由于 A 股和 H 股分属大陆和香港两个市场,所以应分别适用两种不同的市场规则。通过股东分类表决制,对 H(B)股股东采取差别补偿方案。

迹象表明,如果条件成熟,招商系股票更愿意采取“向左走”模式。招商地产副总经理杨百千也表示,他相信大股东招商局集团会全盘考虑旗下上市公司,“证监会不是说要‘统一组织、分散决策’吗?”

市场阻力

但是,来自市场的各种阻力却让招商系上市公司不得不暂时放弃“向左走”的计划。在基金抛售、股价下跌和市场质疑的压力之下,6 月 23 日,中集集团不得不对外澄清,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”。

来自市场的舆论也认为,非流通股转 B 股是回避对流通 A 股的补偿,“当你你发行 A 股时价格就高,现在通过非流通股法人股转 B 股显然是在逃避责任,这是行不通的。”一些研究人员强调。

另外,部分人士对通过 H 股市场解决 A 股市场问题的可行性也有怀疑,“如果真是通过 H 股寻求定价标准,这种玩法太滑头。”一位资深市场人士强烈反对,“如果 A 股流通市场价格为 8 元,而香港发行股票为 6 元,则意味着非流通股股东对流通股股东补偿将会很少,这是一个极其严重的问题。”

其实,即使是香港市场的投资者也对此做法不十分买账,“即使这些股票在香港上市,其法人持股部分实际上也是不流通的,如果法人股对 A 股流通股作出补偿而不对 H 股其他流通股补偿,这从法理上是不公平的。”

而且,“结合目前整个市场低迷的情况,如果允许一些上市公司采取这种做法,对整个市场都是打击,市场可能会继续往下走。”

所以,多数业内人士表示,即使“向左走”理论上可行,但目前管理层也不会批准招商系的做法。

链接

招商系公司一览

招商银行,深高速,五洲交通,东北高速,福建高速,安徽皖通,山东基建,宁沪高速,招商地产,深赤湾 B,招商局 B,北大高科,中集集团,华北高速,厦门港务,招商局中国基金,招商局国际,深圳高速公路,宁沪高速公路,沪杭甬高速公路,成渝高速公路,皖通高速,招商局亚太公司

流通后股价会自动市场除权,而采用缩股方式股价基本维持不变。

权证是目前最受争议的方式。我们认为,中小企 业 板 不 宜 采 取 权 证 的 对 价 支 付 方 式。从理论上说,权证是确定对价的最为市场化也是最为公平、最简单易行的工具。非流通股股东通过支付权证获得流通权,由市场对全流通后的股票进行定价,这样我们可以很直观地看到,在不支付对价的情况下,流通股股东的利益到底受到了多少损害。此时流通股东通过行权就可以获得相应补偿。

但是,要让市场完全发挥“价格发现”的功能,必须满足许多前提条件。首先,标的股票必须有足够的流动性,换句话说,股价不宜为市场操纵。而中小企 业 板 规 模 小 的 特 点 恰 恰 难 以 满 足 这 个 要 求;其次,市场要有足够的定价能力。权证并没有回避掉对非流通股的定价问题,而是把这个问题从上市公司 的 股 东 处 交 给 了 整 个 市 场。如果市场对全流通后的股价缺乏理性的定价能力,那么就有一方可能遭受不公平的待遇。最后,对普通投资者来说,权证过于复杂,复杂的投资工具往往难以体现出应有的价值。利用权证来解决股权分置,实质上是使权证包含了两部分价值:一部分来自全流通后对流通股股东的利益补偿,这部分价值在全流通后迅速得到体现;另一部分则来自权证有效期内由于上市公司自身基本面及大盘走势的变化造成的股价波动所带来的价值。因此投资者既要具备对股权分置改革的定价能力,又要对有效期内市场走势及公司基本面有足够的判断能力。而这在 10 家试点企业中,除少数几家公司外,机构持仓普遍较轻,流通股大多为中小投资者,因此很难具备足够的定价能力,过于复杂的权证对于中小投资者来说并不适用。一旦股价被人为操纵或出现非理性波动,权证就成为最不公平的一种对价支付方式。

Advertorial |



行业采购掀高潮 爱国者 U 盘连续中标超四千片

近日,爱国者 U 盘在各行 业 采 购 招 标 中 表 现 十 分 出 色,在 接 获 海 外 1500 片 爱 国 者 U 盘-笔 型 和 500 片 精 锐 型 定 单 不 久,又 连 续 获 得 北 京、南 京 税 务 部 门,《哈佛商业评论》全球领导力大师论坛、青岛 CES 展会等多家行业机构的大批量采购订单,其中南京税务部 门 一 次 订 购 400 片 512M 和 300 片 1G 爱 国 者 U 盘,成 为 近 年 移 动 存 储 行 业 大 容 量 U 盘 采 购 的 最 大 定 单。

在行业信息化建设的浪潮中,大容量 U 盘已经成为信息数据存储的必备办公设备,尤其是兼具行业办公特点,数据安全性强 的 U 盘产品,受到众多行业用户的青睐。比如爱国者 U 盘对行业用户推出的爱国者 U 盘-笔型,结合了 U 盘移动存储与签字笔的双重功能,从外观看来就是一支金属材质打造的高档商务签字笔,表面金属拉丝工艺,光洁的质感彰显尊贵典雅的风格,对于行业人士来说,不仅签

字,记录十分方便,而且彰显行业精英的对商务细节的高标准要求。

爱国者 U 盘-笔型内部则藏有 USB 接口和 128M 以上的数据存储容量,内置 USB 接口丝毫不影响产品外观的精美设计,而且令它在实际使用时无需外接 USB 线,十分便利。数据存储方面,它则采用了超稳定 A 级 Flash 芯片,无缝嵌入技术,延续了爱国者 U 盘一贯的数据安全性,具备 3 米自由落体的超强抗震性,为商务用户的办公数据提供安全的存储与交流方式。此外,爱国者 U 盘-笔型还采用主流的 USB2.0 接口,高速的数据读写性能,进一步满足了商务用户提高效率的需求。

目前,爱国者移动存储产品已经在政府、军队、金融、石油等重要行业的信息化过程中广泛应用。

金通、石油等重要行业的信息化过程中广泛应用。全面提升行业信息安全防护能力,爱国者移动存储众望所归!

两轮封闭式评审 年金入市最后时刻

■本报记者 孙健芳 袁满 北京报道

6月28日下午3点,企业年金专家评审小组第一批成员开始集合,当天晚上即进入了为期三天的封闭式评审。第一次评审结束后,将决出哪些机构可以获取受托人和账户管理人资格。随后3天,专家评审组将决出获取投资管理人和托管人资格的机构,年金入市正式进入倒计时。

封闭评审期

企业年金基金管理机构资格认定机构是企业年金入市最后一道程序,在年金资格认定过程中,市场对专家评审小组的专家筛选标准提出异议。

自去年5月1日《企业年金试行办法》和《企业年金基金管理试行办法》开始实施以来,企业年金入市就成为市场焦点。

今年2月5日,《企业年金基金管理机构资格认定暂行办法》(简称《资格认定办法》)颁布,法规对企业年金四个主体——受托人、账户管理人、托管人、投资管理人的资格作了详细规定,之后各家金融机构开始紧锣密鼓地准备相关的报批资料。

4月21日,劳动保障部在其网站上公告,将于2005年5月开始受理企业年金基金管理机构资格申请工作,并要求“申请企业年金基金管理资格的机构根据经营范围和业务特长来申请相应的年金管理资格”。

但在劳动保障部受理申请材料之后,谁来评定这些申请人的资格?当时市场就对此提出疑问。

“劳动保障部被放在比较尴尬的位置上,如果它以审批制的方式认定金融机构资格,一旦这些金融机构运作中发生问题,管理层将承担巨大责任和风险”。

其实,对解决上述问题,劳动保障部早有伏笔,《资格认定办法》第10条就规定,“劳动保障部应当组建专家评审委员会对申请材料进行评审。评审委员会专家按照专业范围从专家库中随机抽取产生,而专家库由有关部门代表和社会专业人士组成”。

“这种模式借鉴了证监会的评审委员会模式,如果发生问题,劳动保障部可以做到免责。”一位专家分析称,“而专家组成员也不需要负什么责任”。

而专家组成员选取主要依据2月份劳动保障部颁布的《企业年金基金管理机构资格认定专家评审规则》(简称《评审规则》),当时规定“专家组成员48人,人员构成由各大部委、协会人员、高校专家等组成”。

之后,劳动保障部再次公告,将按照《评审规则》,以个人自愿报名方式产

生5名专家。

6月12日,劳动保障部正式公布,已经产生候选专家109人,并根据工作需要将专家库专家人数适当调整,拟聘任51名评审专家。

6月25日,劳动保障部对外表示,第一批企业年金基金管理机构资格认定数量已确定,不超过40家。其中:受托人5家,账户管理人12家,托管人6家,投资管理人17家。

接着,6月28日,劳动保障部就开始组织第一批专家参加封闭式评审,7月1日,第一批专家返回,第二批专家同时出发参加第二批评审工作,总体需要7-10天左右。

质疑甄选标准

“从理论上说,这种采取专家评审团评选资格的办法是比较公平的,因为不少评审专家来自于金融机构,他们不仅有理论

上的经验,还有专业方面知识,一般会公平来评选”,一位银行人士表示。

但是,一些参加竞选的机构仍对参加专家评审团的专家筛选标准提出质疑。

“首先从程序上来说,专家评审团成立过程不具有合理性,专家组的专家是谁认定的,政府凭什么认定哪位是专家,哪位不是专家呢?”一位业内资深专家反问,“如果不是依据公开标准来认定,怎么能够防止其中的暗箱操作”。

更何况,一位劳动保障部内部人士最近也抱怨,“这些天很多人托我引荐一些专家和政府人员呢。”

其次,部分专家来自各大金融机构,而这些金融机构又是此次竞选的“运动员”,有些专家甚至是运动员的领队——金融机构相关部门负责人。如何保证评选过程和结果公允?

据了解,劳动保障部为了防止

上述情况发生,在评选过程中也采取“交叉评判”方式,如果一家银行负责人参加了专家组,他就不能参加托管人和账户管理人资格评选,因为通常情况下银行会申请这两个资格。

“但是,即使技术上可以避免,又怎么能够防止机构之间私下关联和评委之间的利益互换?”仍旧有人质疑。

质疑观点还表示,目前不少银行、券商、信托公司本身就是基金公司的大股东、一些保险公司旗下也有年金管理公司或资产管理公司,其中不少机构都参加了这次资格竞选,专家在评选时难免会倾向利益合作方。

“另外,一些专家可能会先入为主,对一些金融机构具体功能差异不会很好的评判。”一家股份制银行人士告诉记者,“例如一家股份制银行与农行相比,可能股份制银行在某些功能上比农行优秀,但专家哪会仔细看你的资料?”

出让大成、易方达股权 广东证券不玩基金

■本报记者 李骥 孙健芳 中兴 北京、深圳报道

6月29日,易方达发布公告,称“公司股东广东证券将其所持有的公司2000万元出资(占16.67%)分别转让给广东美的电器股份有限公司(000527)和广州市广永国有资产经营有限公司”。

就在半个月前,广东证券刚刚完成另一笔基金公司股权转让,其持有的大成基金23%的股权的转让给了中泰信托。至此,广东证券旗下的基金公司荡然无存。

黯然退出

基金公司股权转让之风又一次悄然兴起。“最近基金公司股权转让的新闻已经不太引人注意了,因为基金公司太多了,其股权没有以前那么值钱了。”深圳一位基金公司人士感叹。

券商经营日渐困难显然是他们选择卖出基金公司股权最大原因,来自中国货币网的数据显示,2004年广东证券亏损2.51亿元,其中自营业务亏损6771万元。

为了摆脱被托管清算的命运,广东证券一直在寻求重组,之前就曾传出中泰信

托在广东证券增资扩股中占据了第一大股东交椅的消息,“但事后,关于广东证券重组的信息就很少,估计最终没有达成协议。”一直关注此事的一位基金公司人士表示。广东证券一位员工则表示,由于广东省政府对广东证券还比较支持,尽管公司存在问题,但应该不大可能会被破产清算。无可奈何之际,广东证券不得不选择两次出让基金公司股权,其中大成基金属于老10家基金公司之一,而易方达基金则是目前最为强势的基金公司之一。如果按照以前股权转让的平均价格,广东证券自然可以得到不少真金白银。

其实,这不仅仅是广东证券单独案例,目前国内有券商参股的基金公司都面临着类似的问题,早在2002年,最早对基金股权进行转让的一批证券公司也面临着类似情况,例如当时华夏证券和南方证券转让华夏基金和南方基金虽然有证监会“1+1”的政策压力,更不可回避的是券商资金面紧张。

现今,基金公司不再是一项只赚不赔的生意。在原先的商业计划里面,投资方一般设定基金公司亏损期限为3年,而现在由于基金

发行困难,基金公司成本高昂,这使得投资这个行业的金融机构面临着更加严峻的未来。

但是,基金公司股权已经不如以前那么值钱了,美的电器董秘向春江证实说“每股三四元吧”,这一价格已比早前其他基金公司股权转让通常每股4到5元下降不少,如果股东方现在不出售,未来可能价格更低,所以金融机构在不甘心的同时仍旧选择退出。

强势进入

有退出者,就有进入者。其实这已经不是美的电器第一次参股易方达基金公司了,2004年10月,易方达基金公司就发布公告称:“公司股东天津信托投资有限责任公司将其所持有的本公司16.67%的出资分别转让给广东粤财信托投资有限公司和美的电器。”

此次是美的第二次参股易方达基金公司,参股之后美的也一跃成为公司并列第一大股东。在此之前,2002年8月,美的电器出资2000万元,持股20%,成为金鹰基金管理有限公司的并列第二大股东。

在谈到入主易方达公司的动机时,美的电器董秘向春江表示,易方达业绩不错,此外公司也看好股权分置改革给基金公司带来的机会,据称,美的电器在易方达的董事会中会派有董事,但基于易方达的业绩和表现都还可以,将不会提议更换公司高管。至于是否进一步增持股权,公司暂时没有这个打算。

不过,在基金公司管理层主导的股权转让和变更中,基金公司管理层更加倾向寻找一个强势股东,而在现在,所谓强势被外资投行、银行、保险等大财团所代替。

6月9日,景顺长城基金公司公告称,外方股东景顺公司已经将股权增持到49%的上限。

此外,招商银行将收购招商基金四家中方股东部分股权的说法一直沸沸扬扬。

在中国人保参股汉唐澳银失败后,又传出了平安准备入主鹏华基金的信息,“如果是平安入主就好了,他们的网络资源和强大的公司背景都对基金公司发展有利,我们当然希望是强势股东。”鹏华公司一位高层表示对强势背景的渴望。

与强势股东积极提高股权谋求控制

权相反,很多券商开始从基金公司中撤出股权。如南方证券转让南方基金的股权及大鹏证券转让大成基金的股权等。

6月20日,国内最大的合资基金公司浮出水面。嘉实基金公告显示,原股东北京证券退出嘉实基金,由德意志资产管理公司接手19.5%的股权。

嘉实以前在老10家基金公司中,排名最后,但从2001年起,其规模就开始以平均每年100%的速度增长,目前已经位列中国基金公司前三甲,管理资产规模超过300亿。

“根据有关协议,德意志还享有增资、股权受让优先权,达到49%的上限只是时间的问题。”嘉实总经理赵学军博士对本报记者透露。

就在嘉实成为最大合资基金公司之前,在第一批中外合资基金公司中,多家公司的外方股东纷纷将股权增持至49%上限,这也是自“1+1”政策实施以来,基金公司股权变化最大的一次。

“如果把未来比作战场,整个基金行业,将进入合资、内资、银行系基金的‘三国时代’”,赵学军从合资高潮中预测未来。

花更少时间处理书面工作 用更多时间追求利润增长

选择基于英特尔®处理器的电脑,强大性能助你业务管理自动化。



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

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

请访问 intel.com/cn/smb



编者按：自2004年4月15日德隆系危机全面爆发以来，各方都在试图尽可能地接近事实的真相，以厘清德隆失败的根源，本报也曾多次对德隆事件予以关注。

任何事情的发生并非没有先兆，德隆也不例外。在问题累积和危机爆发前后，德隆曾试图自救，但无奈沉痾太深，终致回天乏术。德隆问题的根源在哪里，又曾怎样自救？本报

记者辗转获得德隆核心人物唐万新的讯问笔录以及其最重要融资平台——德恒证券的一手资料和审计报告。本报刊发这组文章，试图还原德隆真相。

208 亿资金链如何造就 德隆内部报告解密



■本报记者 黄利明/摄

■本报记者 黄利明 重庆、北京报道

6月7日，“德恒证券非法吸收公众存款案”在重庆市高院首次公开开庭审理。作为德隆刑事第一案，法律和经济界专家指出，德隆本身是一个混业经营的企业，此案对国内金融改革的方向，进一步规范证券投资、证券公司、监管部门的行为都有借鉴意义。

谁都不想成为下一个德恒，在德恒案庭审之后，德恒资产管理尤其是委托理财的路径成为各券商关注的焦点。

6月30日，本报记者辗转获得了德恒的审计报告以及该案件的部分证据材料，得以重新解剖德恒的委托理财路径。

缘起金新信托

庄股的崩盘始于2001年底，在“中科创”事件之后，投资者对于庄股渐生畏惧。德隆控制下的金新信托客户部一度出现挤兑现象，高峰时，无法兑付客户资金高达41亿元之巨。此时的德隆，面临选择：要么让金新破产，要么继续做大理财业务，以

资证券和委托投资国债两种形式，实质上是实际控制人的一种融资行为，资金的进出、使用采取实际控制人封闭式管理和德恒证券授命操作的模式，在德恒属于表外业务。

但在友联的操控下，德恒的资产管理业务依然红火开展，并最终沦为德隆融资工具。

记者获得的材料显示，德恒融资的路径是：根据实际控制人的安排，德恒证券与客户签订受托投资管理协议和委托投资国债协议，其中客户委托的投资资金以购买国债然后回购的方式转化为资金；资产（含资金）的进出管理由实际控制人向德恒证券管理层下达指令，德恒管理层集体研究后向计划管理部下达指令，计划管理部以《资金划拨单》的形式向相关证券营业部下达指令。相关营业部执行指令，并及时向计划管理部反馈《回执》及《银行划款凭证》。

而德恒证券资金流动按决策主题划分为经理层决策和实际控制人决策两个体系，经理层决策内部主要为公司财务报表反映的业务，不包括客户交易结算资金和资产管理业务发生的资金、自营国债回购资金和客户交易结算资金体外调入调出的业务。

友联还规定融资费用由集团统一管理，各公司融资费率核算政策统一，超出范围的需报领导小组审批，各下属金融机构无权自定。标准融资利率则由友联根据市场行情不定期发布。

攻关与 1.26 亿中介费

在业绩管理和考核上，友联从2001年开始为下属各金融机构制定年度工作计划。

相关材料显示，2004年友联给各营业部资产管理业务下达的年度目标为：一类地区（北京、上海、天津）“优秀”为9亿元，“合格”为6亿元；二类地区（重庆、深圳、宁波、苏州等）“优秀”为5亿元，“合格”为3亿元；三类地区（其他地级城市）“优秀”为2亿元，“合格”为1亿元。

就此，友联还指示其下属各金融机构必须根据所分配的重点省份、重点客户，建立一直适合金融混业的优秀客户经历队伍。

同时，友联将全国18732家年销售收入5000万元以上的企业作为重点客户按地域分配给7家证券金融机构。德恒营销的省份有山西、广东、天津、江西、四川、湖北和重庆，2004年计划培养混业客户经理人数60，同时销售收入5000万元以上重点客户数量为6592家。

资料显示，德恒证券、恒信证券、健桥证券、中富证券、三江源证券、伊斯兰信托、大江信托分解了全国大部分省份。

一切看起来都非常顺利，在持续的高额回报之下吸引了越来越多敢于冒险的客户。

根据记者手中获得的德恒审计报告，德恒提供了有公司盖章的理财合同共2579份进行审计，合同金额达217.38亿元，共计吸收资金208.9亿元，资金存入168.58亿元，续签本金40.31亿元。

2579份的理财合同共涉及413家机构和722个人，其中合同中金额较大的有上海长宁区农村信用合作社联合社、云

南红塔投资有限责任公司、新疆八一钢铁集团有限责任公司、嘉兴苏嘉工程物资有限公司、天津铁厂等机构。

有知情人告诉记者，为了应付监管机构的检查，和国内此前其他券商的委托理财一样，德恒的委托理财合同一般都有两份，一份是主合同，该合同检查时予以提供；另一份是补充协议，其中补充协议写明德恒承诺的保底收益，这一合同是相对保密的。他同时指出，德恒规定的承诺保底收益是3%—12%，但事实上到后来都在10%左右，甚至有18%的。

但检察院的起诉中则指出，在补充协议中德恒承诺以3%—23%左右固定收益率开展资产管理业务。

值得注意的是，审计报告还指出，德恒的融资费用中主要为中介费和理财费，其中中介费是支付给中介方的费用，一般都会以咨询费的形式与中介方签订中介合同；理财费用则是支付给公司委

托理财业务人员的奖励费用。知情人介绍，其中融资的中介费主要提供给机构客户的负责人，否则哪会有那么多的资金进入，但他表示，中介费用的支付没有统一的标准。

审计报告显示，德恒批准的中介费用共计1.26亿元，理财费用共计1.4亿元。

在疯狂的许诺高额回报之下，资金迅速聚拢，因此友联在2003年5月至6月间不仅把到期的资金兑付完毕，而且还有18亿元资金剩余。但正如临死前的回光返照一样，这些资金的富余是建立在迅速聚拢资金之后尚有很多没有到期。因此在持续的承诺高额回报率进行委托理财的背后隐藏着巨大的危机。

2003年7月，德隆的兑付危机再次升级，同时手中购买的股票无法抛售，最终在2004年4月15日，在德恒证券董事长张业光失踪之后，德隆危机全面爆发，德恒也随之跌入深渊。

唐万新讯问笔录：“每天都在处理危机”

■本报记者 黄利明 北京报道

2004年7月开始，德隆领军人物唐万新被监视，据知情人士透露，为查清德隆危机爆发的真相，公安机关对唐万新前后进行了8次讯问。2004年9月17日，有关方面对唐万新进行了第3次讯问。

2005年6月27日，记者设法再次看到了该次讯问笔录，该讯问笔录亦被认为是揭示德隆危机真相的最重要的一份讯问笔录。在共计11页的笔录中（每页都有唐万新的签名），唐万新详细交待了德隆危机全面爆发的原因以及唐万新如何应对危机的过程。

通过努力，经过前后总共三次的抄录，记者最终获得了该份完整的笔录。但由于篇幅原因，记者就此摘录该笔录最关键的部分予以披露。

问：你如何来管理金新信托、新疆金融租赁、新世纪金融租赁、德恒证券、大江信托、伊斯兰信托、恒信证券、中富证券、昆明商行、南昌商行、株洲商行等各家金融机构？

答：通过友联公司来管理。

问：你是什么时候成立友联，为什么要成立友联？

答：2000年下半年，我组织成立友联，通过友联来管理各金融机构，当时有新疆金融租赁、新疆金新信托、新世纪金融租赁和德恒证券4家公司。

问：你讲一下友联的机构及其职责分工？

答：友联的决策机构是执委会，老执委有张业光、王宏、唐万川、李强（2002年我叫他负责收购南京国投和南昌商行的工作，空了一年左右）、赵戈飞和我六人，后来又增加了王海豪、李向春、孔清华和黄平等，具体以友联文件为准。

战略管理部的职责是制定每个金融机构的年度计划、未来三年战略、实施SAP系统，先由赵戈飞分管，后来由李强分管，由潘维强负责；客户部的职责是进行客户需求分析、客户服务过程监控、研究分析目标客户和发展培训客户经理，由张业光分管，由陈纪负责；产品部的职责是负责所有金融产品的开发、实施对客户的服务，由王宏分管，由王世瑜（注：应为“渝”）负责；证券投资与研究部的职责是进行证券研究（曹融负责）、证券投资（董公元负责）和行业研究（王建军负责），这个部门与中企东方是一套班子，两块牌子，由唐万川分管。唐万川同时兼任中企东方的法人代表、总经理。财务部是由唐万川和赵戈飞分管，我管全面工作，主要职责就是救火，其他两个部门即风险管理部和产业投资监管部门没有运转起来。

问：友联公司成立后，开展了哪些工作？

答：我让王宏去担任友联的总裁，我的意思是让他搞到2005年，我自己腾出来一心一意搞产业。2001年开始由王宏负责，搞了一年，结果搞出了一个41亿元资金无法兑付。此时，我们面临着要么让金新信托破产，要么继续作理财业务，并且要不断做大才能兑付到期的理财资金。2001年12月28日，我召集德隆8位董事在苏州召开了一次会议。会上我提出由我来亲自主持解决危机的方法，进行全员收购，就是与会的8位董事都要参与收购新的金融机构的业务（注：但据记者了解此次会议除唐万新一人坚持金新不破产做大金融之外，其余包括另外唐氏兄弟在内的7名执委都建议金新破产。）。2002年元月2日，我召集友联的执委和下属金融机构的负责人，大概20人左右，在金新信托上海管理总部的会议室召开友联工作会，在会上，我宣布由我

亲自主持友联的工作。

问：你为什么要亲自主持友联的工作？

答：有三个原因：一是到2001年底，友联各个下属金融机构出现了41亿元的资金缺口，王宏领导的友联执委会拿不出任何的解决方案；二是王宏把客户经理与各金融机构搞成了结算关系，就象（注：应为像）是做生意一样，不象个金融企业。我认为客户经理与友联下属的各金融机构应该是员工与企业的关系，是一个整体；三是友联的花销太大，危机时期又没有应对的方法。

问：你主持友联工作后，采取了哪些工作措施？

答：主要的工作是开展收购新的金融机构的工作，第二是向公司的员工宣传全面金融服务、混业经营的理念。

问：对信贷、租赁、委托理财、证券经纪、承销等这些金融企业的常规业务怎么落实？

答：通过友联的年度、月度会议来组织实施。月度会议就是正常例会，基本上每个月开，但不会那么准，出现资金紧张和危机的时候，把2个月的例会合起来开也是有的。因为，各自都去忙着救火去了，没时间开。参加月度会议的人员一般是友联部门经理以上的领导和各金融机构的老总，会议的内容是对日常业务进行月度经营分析。有委托理财业务的，就是分析委托理财业务，没有的，如银行和租赁就分析其他的业务。

问：对委托理财方面是如何计划的？

答：理财业务一般都比较重要，有精确的计划，对各金融机构的委托理财业务都有月度目标和年度目标。

问：你接着说你还采取了哪些工作措施？

答：刚才说了两项，第三项措施是让产业的高管人员给各金融机构的客户经理讲课，讲德隆产业的发展历程和成就，激励客户经理做好金融业务。第四是组织舆论宣传德隆。

问：你针对友联采取了哪些措施？

答：一是增设了战略管理部、客户管理部、产品管理部、证券投资与研究部、风险管理部、产业投资监管部门等部门。二是从各金融机构抽调和对外增聘了一些员工，培养职业经理人。三是成立了客户管理一部，用新的理念培养新的客户经理，取代原客户管理。四是组建SAP系统，对友联下属的金融机构的业务实行实时监控。五是亲自主持每天下午4点召开的“头寸会”。

问：你以上讲的“头寸会”是什么意思？

答：就是危机资金调度会。以前就有这样的会议形式，不过是不定期召开，不是每天开。我亲自主持友联的工作后，就要求每天开，从2001年1月2日一直开到2004年4月15日。

问：为什么每天都有危机？

答：每天都有到期无法兑付的资金，并且要不断做大才能兑付到期的理财资金。2001年12月28日，我召集德隆8位董事在苏州召开了一次会议。会上我提出由我来亲自主持解决危机的方法，进行全员收购，就是与会的8位董事都要参与收购新的金融机构的业务（注：但据记者了解此次会议除唐万新一人坚持金新不破产做大金融之外，其余包括另外唐氏兄弟在内的7名执委都建议金新破产。）。2002年元月2日，我召集友联的执委和下属金融机构的负责人，大概20人左右，在金新信托上海管理总部的会议室召开友联工作会，在会上，我宣布由我

问：为什么每天都有到期无法兑付的情况？

答：还是我上次说的出现41亿元资金缺口的原因。老客户纷纷离开，回头率从97%一下降到3%，新客户营销又很困难，后续资金融不来，股票又不能卖，资金流断了。

问：“头寸会”是怎么开的？

答：参加头寸会的人有张业光、赵戈

飞、唐万川、王宏和我五人，还有王恩奎、王敏、杨力等人。去年10月开始，下属金融机构的老总陆平、郭建伟、申尔、姜群、辛梅等人也参加会议。会议的内容：一是研究当天最紧急的兑付危机；二是根据每天现有的“头寸”（所有的下属金融机构的日现金余额的总和）排列解决危机的顺序。每天下午的3点至4点，各金融机构必须把当天的需要处理的危机数额和头寸以报表的方式报至友联财务部统计员（开始是孔译齐，后来是王敏）那里。由财务部统计员拿报表上会。各金融机构能够解决的兑付危机，他们都已经解决了，这一般是占业务量的80%左右。剩余的他们无法解决的兑付危机就报到“头寸会”上来解决。“头寸会”就是起一个总协调作用。开会的时候，我们把各金融机构当天的危机程度和数据以及“头寸”写在黑板上，然后我根据风险程度逐笔拍板，决定哪一笔头寸解决哪一笔危机，精确至每一块钱。在每天总“头寸”不够的时候，特别是在去年10月份以后，各金融机构几乎不新进资金了，我就调德隆产业和银行的资金或者向朋友借款来应对兑付危机连我也成了融资员了。

问：为什么说你也成了融资员了？

答：因为我调德隆上市公司（“老三股”、天山股份和重庆事业等）的钱和少部分朋友的借款都是以委托理财的方式进来的，也都是保底收益的。银行（昆明、南



唐万新终未能笑到最后

昌、长沙、株洲、新疆、银川、陕西淮南商行等)的资金是以拆借的名义进来的，德隆产业中非上市公司部分的连手续都没办。我融的这些钱一共有50至60亿元，我不就成了融资员了吗？

问：你向哪些朋友借了款？

答：东方人寿的胡子君（注：此人公开资料无法查实）7亿元左右，部分办了委托理财业务，部分没办；兴诚（注：应为“澄”）集团的吴晓白2亿元左右，不记得办了什么手续。特华集团李光荣有3至4亿元左右，部分办了委托理财业务，部分没办；英贸公司的李锦金（注：应为“泉”）1至2亿元左右，不记得办了什么手续。还有一些小的，记不太全了。德隆出事后都到法院起诉了。

问：你接着说？

答：我拍板的过程一般十分钟就结束，然后把当天“头寸会”的统计报表用碎纸机碎掉，防止流失到记者那边去，造成坏影响。接下来的具体操作由张业光安排，由他负责给下属金融机构的老总打电话布置我的决定。涉及“壳公司”和德隆产业与各金融机构的资金往来的，由杨力负责办理。涉及股票兑付的，由王恩奎把数据带回去交给董公元，由董公元安排操盘手负责具体操作。

问：今天就谈到这里，你好好休息一下。你以上所讲的是否真实？

答：都是真实的。

附：为方便读者更容易理解，记者对错误字和部分背景做了加“注”。

“我知道我的广告费有一半是浪费的，问题是我不知道浪费掉的是哪一半。”

——美国著名商人，费城百货创始人约翰·华纳梅克

您的广告费，您是否应该知道？

广告管理新规则课程 2005年7月28日—30日 上海

《整合营销传播》作者、4C理论创始人、中欧国际工商学院客座教授Robert F. Lauterborn面授机宜

课程面向

广告及其他营销传播职能经理、市场营销经理、产品经理、以及其他负责监督或协调广告部门工作的经理；负责制定广告预算和负责评估指标的财务经理；广告代理客户主管；直销、销售和公关等其他职能机构的客户服务主管。

课程目标

本课程将帮助广告经理及其他营销和营销传播经理了解今天全球营销和广告活动的各种力量，帮助他们认识到在新的营销环境下自己角色的变化，以及帮助他们发展新的管理方法，对公司战略目标的实现及生产率的提高不断作出自己的贡献。

详情请洽：

上海：021-28905187（潘小姐） exec.ed@ceibs.edu	北京：010-92881677（管小姐） bjc@ceibs.edu	深圳：0755-26935750（林小姐） szc@ceibs.edu
---	---------------------------------------	--

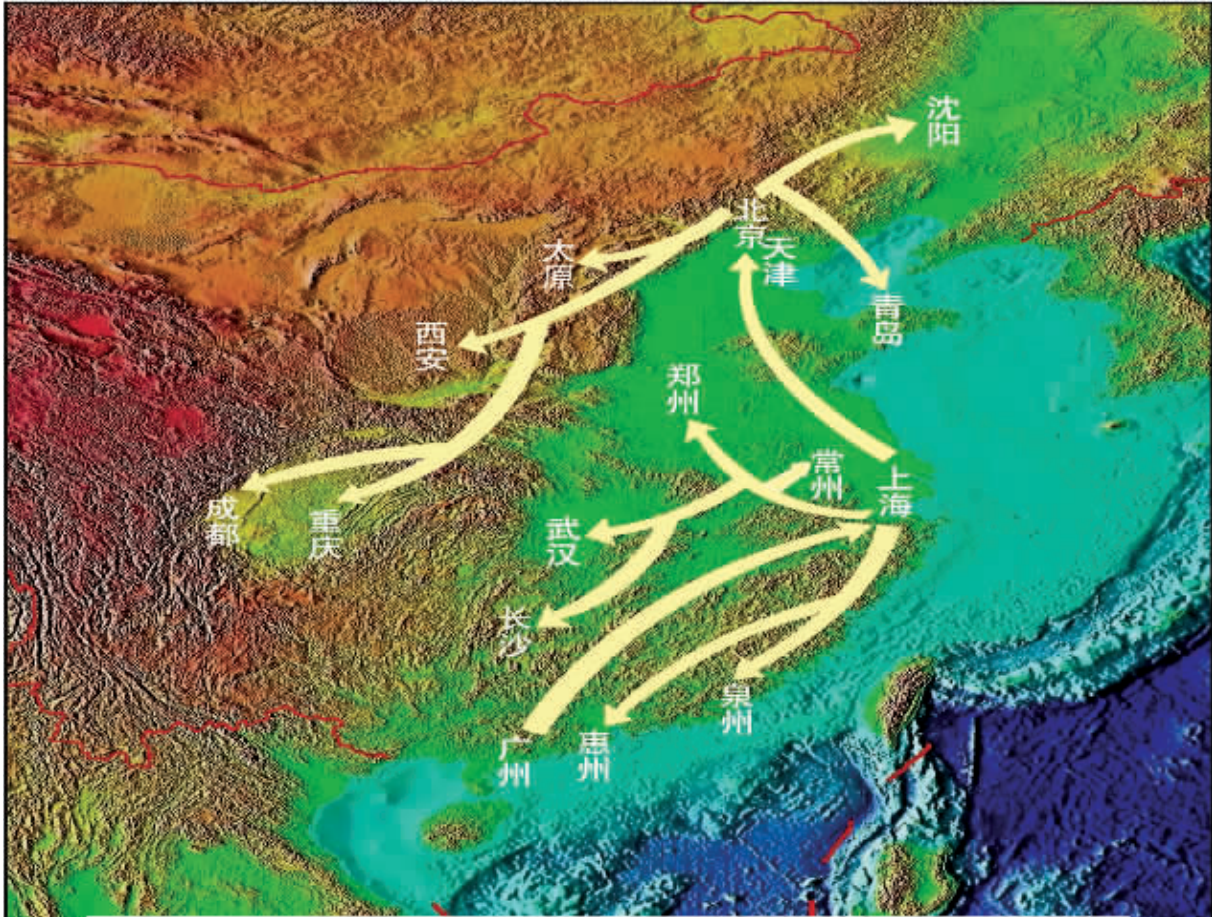
中欧国际提供为公司量身定制的公司特设课程。详情请访问网站www.ceibs.edu

中国内地唯一获国际工商教育权威机构EQUIS认证的商学院
The only school in mainland China with EQUIS accreditation

中欧国际工商学院
CHINA EUROPE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
www.ceibs.edu

REAL ESTATE OF THE MIRROR IMAGE

镜像·不动产



奥林匹克花园——健康和谐的生活社区

截至2005年5月，奥林匹克花园已覆盖了14个省、4个直辖市，共计34个项目

中体奥林匹克花园集团

地址：北京市朝阳区朝外大街225号 邮编：100020 联系电话：010-65519106
传真：010-65518286 网址：http://www.clympicgarden.com.cn



意识在凌晨醒来 寻找另一种热情 上和下部不重要

上海奥林匹克花园
电话：021-67838000



上海中体地产
China-Sports Realty · Shanghai

上海中体地产有限公司以项目投资和管理输出为核心业务，负责奥林匹克花园品牌在华东华南等区域的开发以及面向全国的信道和技术输出服务。

公司下设产品研发中心、投资发展中心、人力资源中心、财务审计中心等业务中心，依托标准化管理，整合社会资源，全力打造产品研发平台、项目运营服务平台、专业咨询平台、全面服务保障、感恩和品牌价值输出项目。

www.shzdc.com



沈阳奥林匹克花园
热线：024-22725888/6888/9888

世园会，别墅价值定律
2005升级新品，蓄势待发……



长沙奥林匹克花园

新生活·运动家

2005年，长沙奥林匹克花园荣获“中国地产界最具影响力品牌”称号，成为“运动、健康、文明、和谐、繁荣”的生活方式的代表。

提供人人可以参与并收获身心全愈健康的运动平台，让运动成为永远的快乐源泉。

健康伴随每一个人，每一个家庭——同时，您还将为热爱健康生活的社会精英们，提供一份值得骄傲的家。

在这里，你将是新生活运动家。

● GDP城市中心区域，发展前景无可限量； ● 规划升级——美国大师主笔是城拥有尊贵“城市住宅”； ● 近万平米的运动MALL，近20万平米的休闲设施，让运动就在家门口； ● 儿童游乐公园以及青少年活动中心，让孩子健康成长； ● 全市首创社区健康管理中心，为您的家人健康保驾护航； ● 毗邻天心生态新城核心，保留原有山地地形，原生态植被，尊享城市中心生活； ● 70米超宽楼距，近5.2米湖岸景观，最大化地实现景观资源，亲水的绝佳机会； ● 四大园林主题，46.7%的绿化率，近3000株的生态景观； ● 全国24个项目的品牌效应，真正让您眼界开阔。

正在接受VIP客户诚意登记，欢迎咨询
新生活热线/0731-5079999/
地址：长沙市湘府路中段（湖南省政府新址以东）
http://www.csolympicgarden.com

奥林匹克花园在中国

遍布26省市，39个项目，总占地面积达190万㎡，总销售额达80亿元

● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌 ● 中国地产界最具影响力品牌



重庆奥林匹克花园
运动永恒 一静一动的生活

心中有海，就有一种向海的生活
There is a sea in the heart, there is a kind of life towards the sea.

每个清晨，当第一缕阳光洒向大地，推开窗，沐浴在海风的力量之下，感受海风带来的清新与活力，让您的生活充满阳光与希望。

2期爱琴海风情花园洋房认购中……

地址：北部新区金山大道机场路交汇处（经开区管委会旁）
开发商重庆奥林匹克花园置业有限公司 TEL:86-23-67552008

■本报记者 岳战野 绵阳、成都报道

虹微公司除了与长虹旗下的其他公司享有同样灵活的机制外,更引人注目的是以总经理杨刚为代表的管理层大都具有海归背景,实际上,这也是赵勇上任以来,又一次大规模的从外部吸引人才。

完成调整

谁对谁错目前还不能见分晓,但至少 AMD 的起诉表明,英特尔终于有了足够强大的竞争者

■本报记者 黄继新 上海报道

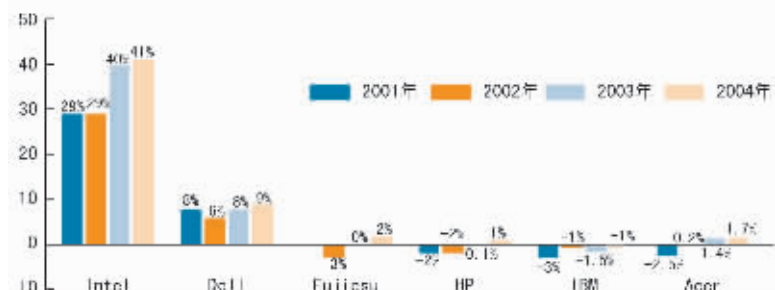
份额之争

6月27日在美国特拉华州对英特尔的起诉,是AMD这一轮攻势的重点战役。

X86 微处理器全球市场份额变化

	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年	2003 年	2004 年
Intel	85.0%	80.3%	82.2%	82.2%	78.7%	83.6%	82.8%	82.5%
AMD	7.3%	11.9%	13.6%	16.7%	20.2%	14.9%	15.5%	15.8%
Others	7.5%	79%	4.2%	1.1%	1.1%	1.4%	1.7%	1.7%

英特尔及其相关企业的利润率变化



英特尔是 X86 微处理器的重要开创者之一。英特尔早期曾将其处理器的技术授权给其他芯片公司使用，后来从 386 时

2004 年,用于服务器的、兼容现有 32 位软件的 64 位 AMD 皓龙 (Opteron) 微处理器,在声望上击败了英特尔雄心勃勃的安腾二代处理器 (Itanium 2),并将 64 位微处理器拓展到了个人电脑市场。英特尔不得不改变原有策略,也跟着 AMD 推出了这类兼容性更强、更易被市

现在,AMD 的个人电脑处理器已经进入了惠普、联想等公司的产品线,后者分别是全球第二和第三大 PC 厂商。从来没有进入过服务器市场的 AMD,也凭借皓龙处理器赢得了惠普、IBM 等顶级服务器厂商的支持。AMD 的收益状况也随之变好,从 2003 年开始转为盈利。

两种逻辑

无论如何,AMD 起诉英特尔本身就是一个足够大的新闻了。也许对 AMD 来说,能否打赢这场官司并不重要,重要的是,它将因此而超出技术业界,而在更大的公众视野里,成为公认的英特尔最强大的竞争对手。

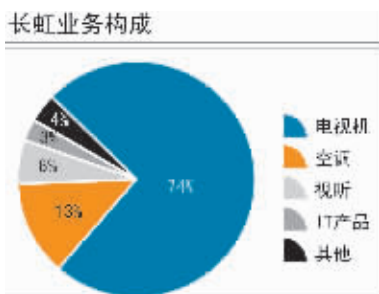


杨刚对于虹微公司的未来显得信心十足。理由是长虹长期与全球一流的半导体公司保持着密切的交流与沟通,在终端产品上把握着技术发展的脉搏,因此选择集成电路作为长虹产业链向前端延伸的突破口,可与公司现有资源强强结合,竞争优势将很快形成。但是他没有具体透露虹微公司即将进行的具体的研发工作。

长虹一直以庞大的制造规模

举贤不避亲

出于大局的考虑,赵勇上任至今都没有对长虹进行过大规模的人事调整,但是这并不意味着就一直“死水一潭”,从长虹组建各个新



而对于林贤祥,长虹的许多员工都很熟悉,林贤祥为长虹员工子女,从大学毕业后就一直在长虹从事财务工作,一直从财务会计处、财务部部长做到总会计师、董事副总裁,在倪润峰复出后离开长虹,到深圳市做职业经理人。长虹一位负责人对记者表示,赵勇对于林贤祥一直比较欣赏,赵勇曾多次提出长虹的资金周转速度慢,使用率低下等缺点。

(下转 18 版)

链接

百度一下(www.baidu.com)“赵勇”,相关网页 144000 篇。赵勇上台后重点关注三个方面:市场建设、技术开发和人力资源开发。为保证改革的顺利执行,既要在短时间里让长虹扭转颓势,又要从长远角度保证有可持续发展能力。





一度创造辉煌业绩的南方高科这次真的要倒下？

■本报记者 罗健/摄

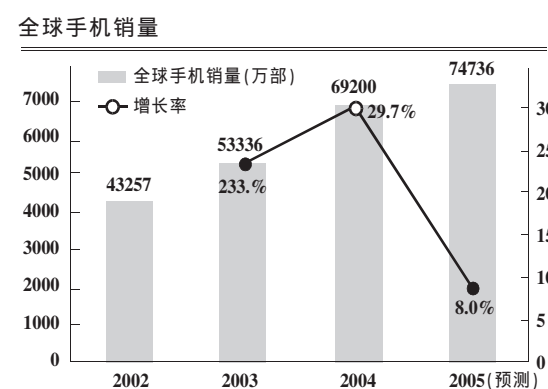
南方高科：查封推倒多米诺骨牌

■本报记者 周涛 张轶骞 广州、深圳报道

6月23日,南方高科位于广州科学城内的厂房、办公楼突然被法院查封,随后南方高科急资资金链断裂。在国产手机厂商自去年以来持续大滑坡的背景之下,进入2005年,在熊猫、中科健都因资金链问题而出现倒闭、停顿之际,南方高科事件显得具有标本意义。南方高科突然被查封,并进而导致多米诺效应追债的事件本身真相如何?南方高科资金链断裂是突然事件还是积弊过重的必然后果?可以即时解决还是需要休克性调整?南方高科是否会求助国资大股东度过危机?记者经过多方调查,事件及其特征逐渐呈现。

陈震细述始末

陈震,1991年开始进入通信行业,作为南方高科创业元老之一,曾任南方高科有限公司总裁助理、副总裁,2001年7月起担任南方高科总裁至今。6月27日,针对6月23日南方高科厂房等突遭查封之事约见部分媒体披露事件,6月28日,记者就该事件再次与陈震进行了详细的电话沟通。陈震对事件过程进行了详尽的描述。以下为陈震原话整理:2004年国产手机行业受到国外强势品牌的挤压、行业竞争日益激烈,由于库存过多和渠道管理不善,南方高科市场份额急速下降,南方高科自身压力加大,开始收缩手机规模。2005年初南方高科资金非常吃紧,管理层一方面争取大股东的资金支持,收缩手机规模,上马如税控等新项目。一方面积极和本地各主要债权人(主要是当地银行)进行沟通,准备进行战略重组。进入6月,重组进入关键时期,各方的反应也很敏感。这次的危机导火索是长沙商业银行同湖南某经销商,以及南



方高科三者之间的一笔三方承兑业务,由南方高科向商业银行借款,经销商拿到货物后,向银行进行还款。但主要由于南方高科的原因,使得经销商没有及时向银行还款,造成这笔4000万业务贷款中的2000多万到期没有得到偿还。本来南方高科向该银行申请债务展期,对方(长沙商业银行)也在考虑之中,但6月中旬,某媒体一篇质疑南方高科资金紧张的消息见报后,引起长沙商业银行的紧张,向长沙当地法院提出了诉前财产保全。

6月23日,当董事会正在就重组方案进行讨论、研究时,长沙当地法院忽然异地执行诉前财产保全,查封了整个厂区,整个管理层一时都蒙了。我向来执行的人员说明涉案标的只不过2000多万,不能查封整个价值数亿元的厂区时,法院执行人员却说:“我不知道你们到底值多少钱!”于是,法院连厂区大门、电梯、办公楼整个都查封了。一时之间所有的员工连正常上班都无法进行,只好对他们放假。(陈震说到此处,在电话里哽咽)

原本南方高科的重组已经取得各方主要债权人的支持,但是,现在这种局面出现后,原有已谈拢展期的债务银行也跟风而来,引发雪崩效应。目前所有的重组工作都已停顿,企业将所有的精力都放在处理这一危机上,同大股东、债权人、供应商进行沟通。

目前的状况是,这两天研发和管理层已恢复工作,各地的销售也在正常开展,广州的专卖店受其影响,虽然暂时关门盘点,过几天也会恢复正常。大股东也在积极筹划帮助南方高科度过危机。目前,南方高科一方面正在和对方沟通,希望能够撤诉,协商解决;另一方面,南方高科将对此查封行为进行申诉,希望早日恢复生产。

被打断的重组

6月29日,记者到南方高科厂区现场采访。远远望去整个厂区几个大门都贴着封条,整个公司看上去只有办公大楼大厅还有几个人,据早上冲进去的几个供应商说,库房和生产线还都封着,办公大楼的大部分也被封。

陈震所说的引发的雪崩效应是在6月23日之后,供应商、经销商等多方债主盈门。一位前来讨债的供应商说,6月29日上午,南方高科门口围了近百名从全国各地赶来的分销商和供应商,有的被欠了几千万,有的几百万,有的几十万,合计了一下,这些债权人的金额已上亿,而且据说真正的债权大户都已被安排走了。由于见不到高层,他们冲进了厂区,随后,开发区的保安和一些防暴警察把他们赶了出来。

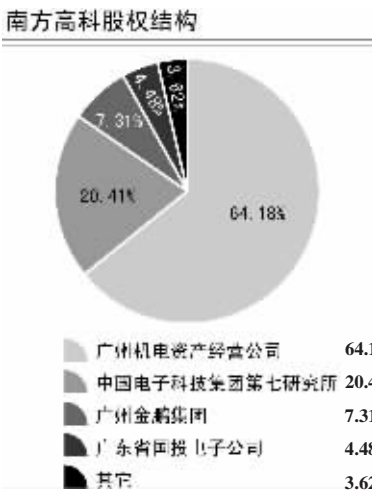
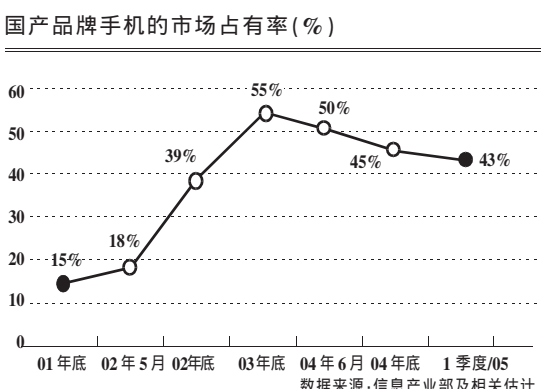
一个做过爱多供应商,现在又与南方高科合作的供应商表示,现在的场景有点像当年的爱多。

南方高科在突遭查封后即引发众多的追债,是因为事前他们已经有所警觉。一家为南方高科提供手机模具的供应商表示,“我们一直给南方高科供货,其实在去年就感到不对劲,陆续开始对其减少供货,对原有的货款用手机存货抵免等形式尽量减少损失。”一年多来,我们的债权以由以前的四五千万降低到1000多万。”

这一切打断了南方高科正在运作的重组。对于重组方,陈震对记者表示,前一阶段外面盛传的华为不可能,广州金鹏是大股东之一,金鹏重组南方高科是被看好的方案之一。而6月29日,广州金鹏方面表示:并未参与重组之事。

标本意义

南方高科的命运将会如何?陈震对媒体表示,南方高科不会倒下。南方高科的大股东是广州市政府直属的广州机电资产经营公司,南方高科作为广州唯一一家手机生产商,并一度被称为广州市的明星企业。市场开始猜测南方高科最终将会由政府出面解困、重组。而相关信息表明,广州市政府有关部门在6月24日已经进驻南方高科开始债务



待遇之争

在相当多西门子手机部门员工看来,明基收购西门子手机部门是导致此次裁员的导火索——由于长期巨额亏损,从2004年开始西门子就想把手机部门出手,2005年6月明基接盘收购给西门子寻求买家的努力划上了句号。由于涉及众多员工切身利益,员工的安置成为收购者将要面对的首要问题。就此,在收购后举行的发布会上明基集团董事长李耀表示,在2006年底之前,公司将维持西门子手机部门员工的现有职位及工资水平不变,目前没有任何裁员计划。

几天之前,由于对工作时间延长(至40小时)和福利待遇的降低不满,西门子德国工会的官员向明基提出了抗议。6月19日晚,李耀从苏州直接飞往德国安抚此事,他表示相信这一事件能够得到妥善解决。

而中国员工则没有被承诺职位及工资不变——明基电通公关经理李男告诉记者,目前西门子手机部门以及上海的工厂还没有正式并入明基集团,所以裁员是西门子的内部事务,与明基无关。

王传东也向记者确认,今年10月1日(西门子新财年开始)才是西门子与明基进行全面交接的时间,在此之前的调整是西门子基于中国手机业务现状做出的,与西门子/明基的合作无关。裁员确实是西门子主动为之,“手机部门正在亏损,这个亏损将计入我们今年的财报。在10月1日交接前,流下的每滴血都是我们自己的”,王传东说。

而在被裁的员工们看来,无关手机部门产权归属,自己能否享受到与德国同事相同的待遇、能否感受到公司的关怀才是最重要的。就此王传东表示,西门子珍惜每一位员工的贡献,并已经尽可能地为员工提供了补偿解决方案。他告诉记者,西门子

国信证券的一个通讯行业研究员认为,南方高科的危机只是国产手机大滑坡,手机市场洗牌过程中的一个标本。他认为,国产手机要从目前的五六十家竞争到10家以内才是一个产业应有的格局。

而从事件本身而言,南方高科可能需要反思面对危机的策略:广东律师事务所陈伟律师认为,申请诉前财产保全而查封的财产只能以申请的标的额为限,即2000多万,超过的财产与本案无关,查封是违法的。而且对于查封生产厂房,一般会考虑到被执行人的实际情况,一般只是查封,令其不得转移财产,但是一般不会限制其正常生产。除此之外,南方高科还有一种方法,就是交2000万的现金或者等额财产给法院,法院就必须解封。

西门子手机裁员风波

■本报记者 冯大刚 北京报道

“要求与德国员工同等待遇”、“还西门子中国员工尊严”和“强烈抗议西门子粗暴裁员”,6月29日,约三十名前西门子手机部门员工把三条横幅挂在西门子中国总部门前的树上。这些年轻、神情略显紧张的IT精英们面临“下岗”时一样也想到了用示威来保护自己。

裁员风波

6月27日,上海西门子移动通信有限公司(SSMC)手机营销部门的员工被逐个叫进会议室,并得知被裁员。事发突然,一名前西门子员工告诉记者,人事部门要求当天就签字解除劳动合同。如果当天签约则可获得月收入“N+2”倍的补偿金(其中N表示该员工在西门子的工作年限),当天不签合同的将只能获得“N+1”倍的补偿。

第二天,裁员的风暴刮到了北京。上午10点,手机部门员工被通知到会议室开会。按照一位与会者的描述,当天,来自德国的主谈人员表示自己代表管理层、会同人事部来和大家谈重组裁员的事情。在员工提出要看公司书面的裁员授权后,德国代表离开会场。随后,除了三名被公司通知留下的员工外,所有手机部门员工的电脑网络使用权被取消,连上网线的员工电脑被系统自动锁死无法使用。

6月29日,聚集在西门子中国总公司大门外的前西门子员工告诉记者,他们的举动并非单纯不满于西门子裁员的赔偿标准,更多的是反对如此粗暴的裁员方式。

在现场约有三十名西门子前员工。他们的周围,站着维持秩序的警察、保安和不少围观的西门子员工。一名经过此地的花白头发的西门子中国员工到“要求与德国员工同等待遇”的横幅前问自己能否在上面签名。组织者说,一会儿记者要拍照,为了保护对方,最好不要签名。“用别的方法声援我们吧”,组织者说。

13时,记者再次走过西门子中国总部西门,人群已经散去,只能看到偶尔有三三两两外出就餐归来的现职西门子员工。现场只有散落一地的曾系过标语的红色线绳和散落的传单证明这里刚刚发生过一些事情。

一个颇富戏剧性的说法是,6月30日西门子(中国)有限公司通信集团市场总监王传东告诉记者,前一天在门前静坐的二十多位员工中未佩戴员工卡的年轻人大都是与西门子签约的店面推广人员,只有三人为西门子正式销售人员。29日下午,西门子通信集团市场部、人力资源部与这三名员工再次进行了对话。在经过解释后,最后没有签字的这三人也在解聘文件上签了字,整个北京大区的裁员工作就此结束。

待遇之争

在相当多西门子手机部门员工看来,明基收购西门子手机部门是导致此次裁员的导火索——由于长期巨额亏损,从2004年开始西门子就想把手机部门出手,2005年6月明基接盘收购给西门子寻求买家的努力划上了句号。由于涉及众多员工切身利益,员工的安置成为收购者将要面对的首要问题。就此,在收购后举行的发布会上明基集团董事长李耀表示,在2006年底之前,公司将维持西门子手机部门员工的现有职位及工资水平不变,目前没有任何裁员计划。

几天之前,由于对工作时间延长(至40小时)和福利待遇的降低不满,西门子德国工会的官员向明基提出了抗议。6月19日晚,李耀从苏州直接飞往德国安抚此事,他表示相信这一事件能够得到妥善解决。

而中国员工则没有被承诺职位及工资不变——明基电通公关经理李男告诉记者,目前西门子手机部门以及上海的工厂还没有正式并入明基集团,所以裁员是西门子的内部事务,与明基无关。

王传东也向记者确认,今年10月1日(西门子新财年开始)才是西门子与明基进行全面交接的时间,在此之前的调整是西门子基于中国手机业务现状做出的,与西门子/明基的合作无关。裁员确实是西门子主动为之,“手机部门正在亏损,这个亏损将计入我们今年的财报。在10月1日交接前,流下的每滴血都是我们自己的”,王传东说。

而在被裁的员工们看来,无关手机部门产权归属,自己能否享受到与德国同事相同的待遇、能否感受到公司的关怀才是最重要的。就此王传东表示,西门子珍惜每一位员工的贡献,并已经尽可能地为员工提供了补偿解决方案。他告诉记者,西门子

公司是一家工业型公司,手机部门在公司业务中比较特殊,所以手机部门的销售人员不太容易被安置到其他部门。但通用岗位如财务等人员已经被尽量调整到其他部门。其他无法调整的,已经给予了现金补偿,“补偿措施已经超出了中国法律规定的范围。”

自始至终,裁员人数一直是劳资双方说法不同的焦点所在。一位前员工告诉记者,西门子手机营销部门本来共有五六百人,这次裁员后只剩了二三十人。王传东则告诉记者,西门子负责手机营销的部门在全国约有150人,分为北京、上海、广州、成都四个大区,其中每个区裁员人数都不到十人,总裁员人数还没有最后统计结束,但大约为三十多人。造成当事双方不同说法的原因之一,“店面推广人员”究竟不算西门子员工?“我们将对店面推广人员做出适当安排,只是裁员通知周一刚下达,目前还没有通知到店面”,王传东说。

“对这次裁员,上海、广州的大部分员工都能平静接受,北京这边可能是跟员工的沟通出现了一些误解。但肯定不存在不公平待遇”,王传东说,“西门子对待任何员工都是平等的。当然,调整不可能让所有人都满意,这个是不以人的意志为转移的,每个员工都应该服从大局。”

6月30日,王传东明确否认了“西门子(中国)信息通讯集团总裁韦思德可能会对此前裁员过程中过激行为表示遗憾和道歉”的说法。

重组计划

事实上,被关注的绝不仅仅是裁员事件,西门子与明基的合作能否顺利进行,西门子手机能否走出亏损泥潭才是业界关注的重点。王传东告诉记者,从2004年西门子手机出现巨额亏损开始,西门子就制定了“全球手机重组计划”,这个从2005年年初开始实施的计划分成内外两条线。对外是寻找合作,对内则是缩减成本。

裁员正是手机业务内部自救的一部分,这种裁撤并非单独针对中国,其依据是各地市场的表现。西门子宣布全面撤出澳大利亚市场的决定也是在这样的思路下做

出的。而在销售不力的中国市场,即将采取的新渠道措施将更加依赖合作伙伴波导公司等本地渠道商,西门子手机自身的销售、推广和客户服务部门被缩减以提高效率也成了种必然。

“我们是在执行我们的既定战略,只不过这个时间恰好跟外部合作的时间重叠了,引起了一些误解”,王传东这样说,“继续执行既定战略是因为我们对与明基的合作充满希望,希望能为新公司打好基础”。他还解释,虽然裁员计划早在半年前即已制定,但并未提前向员工公布是参照国际大公司的惯例,部分地区的调整(包括中国国家足球队)赞助活动,并可望由明基集团接手继续赞助。西门子将其手机部门亚太区总部放在上海也是这个重组计划的一部分,其目的是为了加强决策。

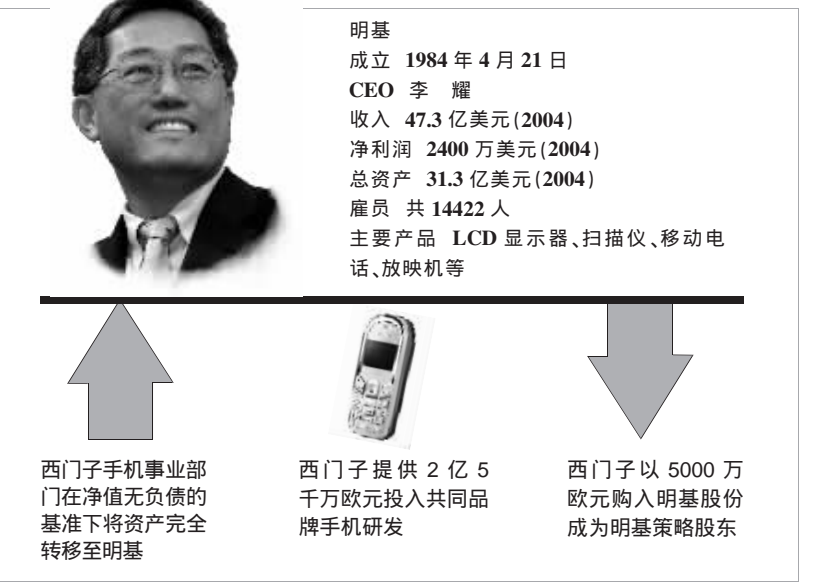
外部方面,西门子与明基的融合、交接工作已经开始。7月1日,双方研发部门还将在北京进行沟通。在慕尼黑,双方人员的融合也正在进行。

而西门子通信集团在发给记者的声明中也表示:中国的研发和生产部门不受此次调整影响,上海西门子子公司(SSMC)在未来与明基的合作中,也仍将发挥关键作用。

记者在了解到,除了裁员,这个重组计划还包括了开销管理、市场推广管理、部分地区销售的调整、部分地区管理层的调整和决策系统的加强。为了节约成本,目前在中国各地已经看不到西门子的店面推广,德国西门子的员工也宣布未来将完全退出球队(包括中国国家足球队)赞助活动,并可望由明基集团接手继续赞助。西门子将其手机部门亚太区总部放在上海也是这个重组计划的一部分,其目的是为了加强决策。

外部方面,西门子与明基的融合、交接工作已经开始。7月1日,双方研发部门还将在北京进行沟通。在慕尼黑,双方人员的融合也正在进行。

而西门子通信集团在发给记者的声明中也表示:中国的研发和生产部门不受此次调整影响,上海西门子子公司(SSMC)在未来与明基的合作中,也仍将发挥关键作用。



COMPANY
公司

新浪会成为搜索引擎的掠食者吗？

■本报记者 杨阳 北京报道

6月30日，新浪终于推出了自己的搜索引擎“爱问”，整个推介活动中，主持人几乎被闲置，而由新浪总裁汪延亲自上阵现身说法，由此不难看出新浪对“爱问”的厚望。

但是在新浪来势汹汹大举杀入搜索引擎市场之时，人们在搜狗身上投注的怀疑目光也再次射向新浪——搜索市场的后来者能否凭借门户的原有优势在新战场上攫取到梦想中的地位？

与众不同

汪延信心十足地将“爱问”与以往的搜索引擎的不同点归纳为“智能”、“互动”和“直达”。用新浪企业服务副总经理程炳皓的话说，作为首款中文智慧型互动搜索引擎，新浪搜索引擎“爱问”突破了由 Google、百度为代表的算法制胜的搜索模式。

“它在保留了传统算法技术在常规网页搜索的强大功能外，有一个独有的互动问答平台。通过调动网民参与提问与回答，新浪搜索引擎能汇集千万网民的智慧，让用户彼此分享知识与经验。”新浪首席运营官林欣不在接收本报专访时说。

“我们的办法是，针对一个被搜索的关键



新浪总裁汪延称“爱问”的核心技术全是新浪的

■本报记者 罗健/摄

字，得出的搜索结果如果被点击，就说明它对网民是有价值的，就会有一个积分，这样，以后这个关键字再被搜索时，呈现出的结果就会按照积分的多少进行排序。”程炳皓对记者解释，“如果一个结果总是不被点击，那么就

说明是没有价值的，次序会越来越靠后。”

这确实区别于 Google 按照网页链接网站的价值进行排序的传统做法。而新浪认为“爱问”的互动性强的地方在于，以前都是由机器进行搜索，但是新浪提供的问

新浪，这位搜索市场的后来者能否凭借门户的原有优势在新战场上攫取到梦想中的地位？

题解决方案中，有一项是为所有的网民建立一个开放的问答空间，由网友回答网友的问题，相当于一个 BBS。

有备而来

新浪做搜索，蓄谋已久。

新浪最早在 1999 年使用了 altavista 搜索引擎，2000 年则换成了 openfind，之后又先后使用过百度和中搜的搜索引擎，目前新浪上的 MP3 搜索仍然是中搜的产品。

“事实上，我们早就在用自己的产品替换首页上的搜索引擎。”程炳皓说，新浪之前做的搜索主要是一些外围包装方面，这次从 2004 年开始用了一年多的时间进行了核心研发，不仅包括对网页的搜索，还包括其他一些周边的支持项目。

“‘爱问’的开发队伍汇集了数位世界顶级搜索技术专家，耗时一年多完全自主研发而成，并采用了互慧型自动搜索技术。”汪延一再强调“爱问”的核心技术是新浪自己的。

看起来，三大门户绕了一个大圈子之后又都回到了起点，重新修行“搜索”这门课程。但是，现在的搜索市场还能那么宽容地接受这位新掠食者吗？

新的利润增长点

尽管“爱问”突破了由 Google、百度为代表的算法制胜的搜索模式，但是人们也质疑新浪搜索结果中是否会大部分都是新浪自己的报道。

尽管“爱问”现在宣称免费，但追逐利益最大化的公司出售关键字只是时间问题——现在没有公布的，仅仅在于新浪是否会将关键字作为搜索结果以广告形式卖出，即新浪会走 Google 模式，还是走百度模式。毫无疑问的是，未来搜索带来的利润将成为新浪又一个重要的收入来源，且并入广告收益之中。

此外，引起业界关注的还有市场的考

验。雅虎在 Google 蹿红之后发疯般收购全球的搜索引擎公司，以期再与 Google 一争短长，然而至今仍然没能突破门户发展的瓶颈。

“爱问”的推出，是对由 Google 与百度所占先的中文搜索市场现有格局的一个挑战。但是对于新浪自己而言，仅仅是多元化的又一个很“艺术”的布局。

显然，新浪已经不满足于内容为王吸引广告和无线短信业务的简单盈利模式，在汪延的如意算盘中，搜索和 IPTV 都是新浪未来的重要利润来源，因为作为号称“第一门户”的互联网公司，新浪必须拓展盈利点。

“‘爱问’在短期内还无法有营收和高人气，在短期内也无法超越百度。”易观国际高级分析师孙立林说，“新浪现在面临着是做一媒体还是做一个高科技互联网公司的困惑，它在试图拓宽盈利点。”

在孙立林看来，搜索市场目前的同质化现象十分严重，未来必定会有以收购和自然消亡为主要途径的整合。而新浪目前有前途的做法就是像微软 MSN 平台那样，将自身网站上的各种资源整合起来，互相打通，构成完整的平台。

联想芯片事件尘埃落定

■本报记者 冯大刚 王乐 北京报道

6月27日深夜，某网上论坛爆出了“联想假卖孩子(恒智芯片)”的帖子。帖子指出，通过某种精心安排的交易，联想已经决定将其“恒智”电脑安全芯片的产品及技术卖给“上海华虹集成电路有限责任公司”。由于安全芯片被认为与“护航国家信息安全”有关，这个帖子迅速引起了各大媒体的关注。

6月29日，联想集团向本报发来声明：“恒智”安全芯片是联想历经两年不懈努力而研制成功的重大技术成果，对于国家信息安全事业具有深远意义。联想从未考虑也不会转让此项技术，未来，联想还会持续投入在安全芯片技术领域的研发。

从5月底联想推出第一台基于自主研发安全芯片的国产安全 PC 开始，一个月时间，安全 PC 厂商已经激增到联想、同方、长城、方正、武汉瑞达五家。业界推算，到 2008 年中国的安全 PC 市场容量将达到 500 万台，市值将达 30 亿元以上，其中约 60% 为政府采购，约 10% 为军队采购。这块太新鲜的“奶酪”无

疑将诱惑更多的 PC 企业趋之若鹜。

代工关系

6月29日，北京某媒体就此作出报道称“联想否认卖掉安全芯片业务 华虹称在进展中”，“下家”上海华虹公司的董小姐在接受记者电话采访时“态度暧昧”，这更引发了业界的猜疑。

6月30日，记者采访到了这位被误称为“董小姐”的上海华虹集成电路有限公司市场推广经理童世芬。她至今还对某媒体的误会耿耿于怀——她明明是明确表示自己“并不知情”，却被描述成了“态度暧昧”。“如果有这样的事情，公司高层一定会通知我知道，”她说，“但我现在确实并不知情。”

联想否认，华虹也否认，事情究竟从何而出？一份 6 月 28 日出现在其上级公司华虹集团网站上的新闻公告可能泄露了内情，这份公告说：在刚刚结束的由联想（北京）有限公司发起的“联想安全芯片生产项

目”招标中，华虹设计（上海）（又称上海华虹集成电路有限责任公司）一举中标，成为联想（北京）有限公司的供应商。

事件真相大白，一份正常的代工协议就这样被有意或无意地渲染成了联想欲出售安全芯片。

安全 PC

去年武汉某武警军官学校被联合国指定为维和军人训练营，校长在感到荣誉的同时却不得不为学校的网络犯愁。校园内中国武警专用的军线肯定不能给外籍军人使用，但是完成教学要让他们使用校园网，满足他们日常生活需要给他们开通互联网，三网分离的结果就是学校必须申请更多经费采购为数不少的 PC。

最终武汉瑞达的安全 PC 帮了这个校长的忙，学校给每个学生都发了一个内含身份信息的 IC 卡，上机前必须插卡验证，电脑读取卡内信息后安全芯片自动在三网

间切换，不工作的网络将断电进行物理隔离。这就是安全 PC 的一个典型应用，识别电脑使用者身份并给予相应处理数据。

目前国际上虽然没有一个明确的定义，但只要是安全 PC 都必须有四大本领：首先在没有身份验证的情况下陌生人绝对无法进入电脑系统，谓之“进不去”，联想的“i 盘”和瑞达的 IC 卡就是这种“身份证”。其次叫拿不走，一旦主人设置了 I/O 限制，你再也无法用闪存、光盘、磁盘、打印等任何方式将数据输出电脑，同方公司的安全 PC 甚至可以让你的 PC 只允许从 HP 牌打印机上打印，换了佳能就不灵。第三叫做“看不见”，文件一旦被主人设置为保密，即便硬盘被偷走也无法在其他机器上读取。最后是“赖不掉”，安全 PC 的日志记载了每个人持卡操作的日期、项目、事件等，并且人工无法删除这些记录。

IDC 数据显示，到 2007 年全球将有超过 70% 的新售 PC 配备安全芯片，到 2008

年中国的安全 PC 市场容量将达到 500 万台，其中 60% 为政府采购，10% 为军队采购。同方公司产品经理李岩认为也许 IDC 关于“2007 年 70% 的 PC 为安全 PC”的预测过于乐观了。联想集团副总裁兼大客户业务部总经理蓝烨则表示，联想每年的安全芯片产量现只有 1-2 万片，且为大客户安装安全芯片并不是强制行为，只有当对方有此需求才会实施。

行业标准缺失

“PC 杀价已经杀到红了眼”，瑞达公司朱凌云认为安全 PC 是 PC 业一次新的机会，但目前该市场的局面仍然不够乐观，企业对该市场的判断也五花八门。虽然国内只有 5 家企业涉足安全 PC，但他们之间对于如何发展已经产生了很大的分歧。

联想、瑞达都认为安全芯片是安全 PC 的核心，但两者在对待国家标准问题上产生了较大的分歧。联想始终承认并加入了

TCG(可信计算)这一国际阵营，在这种指导思想下联想的“恒智”安全芯片完全按照国际规范设计制造。瑞达反对完全跟随 TCG 标准，强调其设计的安全芯片有超过操作系统的权利。

长城市场部刘仁刚在接受本报记者采访时表示，军队、政府部门的安全电脑必须能做到在电脑硬盘遭偷窃后，硬盘里的数据依然可以防止被读取。

清华同方产品经理赵岩称联想这种涵盖安全芯片、PC 制造的企业外，大多企业都要面临安全芯片供应商与其他芯片供应商之间协调平衡的问题，同方曾经为一个跳线和供应商背景先日协调了一周的时间。

如上所述，国内企业在安全 PC 领域正处于各自为战，互不买账的局面，这种情况的背后实际上是中国缺乏统一的安全 PC 的国家标准，被很多企业频繁提及的 TPM1.1/1.2 等只是技术标准而不是一个行业标准。

HP 灵动商务

360°安全境界，随时随处。

在商务旅程，您的资讯保护够全面吗？没问题，HP Compaq nx6130/tc4200 笔记本电脑采用了英特尔®迅驰™移动计算技术，能提供无线计算的自由、灵活和更高的工作效率。同时英特尔®迅驰™移动计算技术还支持工业标准和先进的第三方安全解决方案，令您享有更广泛的安全无线计算。此外，我们 360° 的保护还来自 HP ProtectTools 安全平台：

Smart Card 安全智能卡	系统加载前，登录时分别提供安全认证。
Credential Manager 特有安全密码管家	支持指纹识别、智能卡等安全认证，支持文件或文件加密。
物理安全	防撞移动数据保护系统；防盗窃盖、耐磨涂层设计，安全锁孔+锁线；DriveLock 硬盘保护，即使拆除硬盘也无法窃取资料。
网络安全	采用 CISCO 无线安全认证、Wi-Fi 认证功能，并支持 AES 加密。

360°全方位的安全防护，您无论身在何处也无需担忧商务机要和个人资讯，尽可安心进入专注境界。

HP 笔记本 3R 意外保护险免费送！

2005 年 6 月 1 日至 7 月 31 日，凡通过零售渠道购买采用英特尔®处理器的 HP Compaq nx6120/nx6130/nc6230/nc4200/tc4200/tc1100/nc8230/nw8240 笔记本电脑任意一款，即可免费享有为期价值 ¥512 的 3R 意外损坏保护金牌服务。详情请查询 www.hp.com.cn

HP Care Pack 为您提供专业服务和原装备件，更多保障更高回报。

HP COMPAQ nx6130
笔记本电脑
主流商务首选

新品

- 英特尔®迅驰™移动计算技术
- 英特尔®奔腾®M 处理器 740/750* (1.70GHz/1.80GHz)
- 英特尔®915PM 芯片组
- 英特尔®Pro/无线 2200 网络连接 802.11b/g Professional
- 预装 Microsoft® Windows® XP Home/Professional
- 15" XGA 液晶显示屏/15" SXGA+ 显示屏
- 2.56MB/512MB 内存，40GB/80GB 硬盘
- PCI-E ATI X300 图形控制器，32MB/64MB 独立显存
- DVD+CDRW/DVD+RW
- 1 年整机保修

HP COMPAQ tc4200
笔记本电脑
超酷旋转 时尚无线办公

- 英特尔®迅驰™移动计算技术
- 英特尔®奔腾®M 处理器 730* (1.60GHz)
- 英特尔®915GM 芯片组
- 英特尔®Pro/无线 2200 网络连接 802.11b/g
- 预装 Microsoft® Windows® XP Tablet PC Edition 2005
- 数字墨水手写输入
- 屏幕 180° 灵活旋转
- 移动硬盘盒
- 防窥屏幕
- 环境光感应器实时调整亮度
- HP ProtectTools

HP 推荐使用 Microsoft® Windows® XP Professional。

正版 Windows®带给您更可信赖的品质！

HP 灵动商务之移动安全

采用英特尔®处理器的 HP 商用笔记本 **3+1** 理念：安全、易用、可靠 + 金牌服务与支持。

致电

800-820-2255 接通后请直拨 435
(或 021-50504800) 工作时间：周一至周五 08:30-18:00
致电时请提供此代码：110261

登录

www.hp.com.cn



* 以上广告所列的英特尔®处理器型号不作为衡量产品性能的依据。
经销网络：北京经销商 010-62670068 北京经销商 010-62670880 北京经销商 010-51195500 北京经销商 010-88096066 北京经销商 010-62571700 天津经销商 022-27491878 杭州经销商 0571-63533770 河南中发 0371-63915770 山西联林伟业 0351-7238146 山东宏通 0351-7345001 济南开元世纪 0531-86460070 青岛德源 0532-83801855 济南德源 0531-88948517 上海今明 021-59209977 上海德源 021-64747869 上海云拓 021-58355470 上海云拓 021-64268368 上海国腾 021-52400600 杭州天正达 0571-88230813 沈阳鑫鑫重 024-23969396 沈阳联宝信通 024-23967496 长春世纪 0431-5931365 沈阳中普华 024-6221777 哈尔滨华 0451-82541432 南京德信 025-84727077 南京同成 025-84575087 南京普德 025-8708215 上海今明南京分公司 025-83681541 南京普德 025-84723464 合肥金伟庆 0551-3630096 武汉九州数码 027-87663750 武汉意通 027-87883441 长沙世德 0731-4148523 江西天拓 0791-4258417 广州生源 020-38486727 广州生源 020-87563554 广州生源 020-85516740 广州生源 020-38258188 深圳德源 0755-83640158 深圳普德 0755-33366789 福州普德 0591-83327783 厦门及维源 0592-2233718 广西直佳 0771-5332178 成都时代网络 028-85341158 成都时代网络 028-86316081 重庆海能 023-68629992 重庆海能 023-68629992 贵阳世纪 0851-6551245 贵阳世纪 029-87890448 西安美源 029-85522888 兰州宇科 0931-8262295 乌鲁木齐文 0991-4302747

© 惠普开发有限公司 2005 版权所有。内容如有变更不再另行通知。Intel 英特尔、Intel Inside、Intel Inside 标志、Intel Centrino 英特尔迅驰、Intel Centrino Logo 英特尔迅驰标志、Celeron 赛扬、Intel Xeon 英特尔至强、Intel SpeedStep、Itanium 安腾和 Pentium 奔腾是英特尔公司或其美国和其它国家分支机构的高标或注册商标。Microsoft 和 Windows 是微软公司在美国和/或其它国家分支机构的商标或注册商标。其它商标或注册商属于它们各自的拥有者。

中集大考

周期性行业怎样面对“拐点”?

后就对所签的合同重新议价,实行提价,因而获得了超额利润。不过,客户非常重要,中集这么做损害了与一些客户的关系。”

据另一知情者说,“因为非常不满意中集单方面的作法,当时有部分客户在第二第三季度流失了,不过,在第四季度又回来继续购买中集的产品,因为他们并没有在其他地方买到足够的集装箱。”

“中集财务上不可能造假。”一位长期跟踪中集的分析师对记者说:“只要中集的利润有10%的异常,我们就能测算出来。”

然而,据记者了解,业内还流传一种说法。2004年中集的利润是惊人的,“超出了所有分析师年初的估计”,因而,中集把一部分利润“隐藏”到了2005年。

这部分被“隐藏”的2004年的利润究竟有多少?分析师们莫衷一是。一位分析师在给记者详细测算中集的各个可能隐藏的环节之后说:“数额应该不会很大。去年的计提是有些多,但是藏不住几个亿的利润。而中集的存货看起来很多,但是也藏不住多少。”

而另一些分析师则表示:“中集可能有调节利润的举动,这对于周期性性质的公司来说,非常正常。可能的做法是把2004年谈妥的一些订单推迟到2005年确认。”

空箱回流

曾经一箱难求的集装箱市场突然出现过剩。知情人士说:“今年5月初,市场还是很景气,但是到了5月末,船东发现业务并没有原先认为的那么景气,对集装箱的需求急剧下降,更多的人采取了观望。因而,现在集装箱的合同已经改为一个月一签,中集7月的订单下降很大。”

众多分析人士一致认为,在这次集装箱市场突至的寒流中,众多原因里最重要也是最不明朗的因素就是空箱回流。

中远集运的徐先告告诉记者:“中美贸易存在不平衡性。远东的货船们满载了货物到美国,但是运回来的货往往用不了那么多集装箱。美国出口到中国的农产品一般通过散装船运输,其它的大都通过空

运,因而,会逐渐在美国港口滞流出一些空箱子,这在这个行业是一个常态。”经济观察研究院的清议认为“如果达到一定的数量,当这些箱子突然回流中国,就会对中集产生重大冲击。”

里昂证券研究中集的研究员MIKE.LU对记者说:“空箱回流在四五月的速度的确加快,对购买需求造成压力。但这是周期性的,现在是淡季。而且,回流速度不可能长期高于需求的增长。”

中海集运和中远集运是国内两家最主要的集装箱运输公司。在他们看来,大量空箱子日积月累囤积美国,然后一次性回流国内的现象并不存在。

中海集运投资者关系处的谢小姐对记者说:“那么贵的箱子我们怎么可能不要丢在美国?我们公司并不存在大量箱子堆积在美国的现象。从美国出口的货物,运价比较低,成本比较高,不如把空箱子运回来,而且现在有环球航线,到了美国以后,空箱从美国调到地中海。”

中远集运管部的一位人士也告诉记者:“空箱回流其实是一个常态。各家船公司都把如何做好美国航线的双向平衡作为重点,把资源充分利用。空箱是否运回来,主要取决于船公司,而不取决于码头。因为美国的港口都特别大,不存在堆不下的问题,而且美国的港口对堆放集装箱基本不收费。”

该人士说:“今年4、5、6月,和以前的确有些不同,业务增长没有通常旺季那么多。而且美国港口今年天气好,请了很多临时工,港口压力不大,因而有比较多的时间给了空仓调运。”

中集是否站在拐点上

不管是中集的唱多者还是唱空者,都十分认可中集的管理层的能力。他们有一个共识:“没有中集现在的管理层,就没有中集。”他们的分歧在于,唱多者认为:“中集有优秀的管理层,能够把中集从周期性行业变成成长性企业。”而唱空者认为:“面对整个行业进入拐点,覆巢之下,焉有完卵?再优秀的管理层也无法改变行业的趋势。”

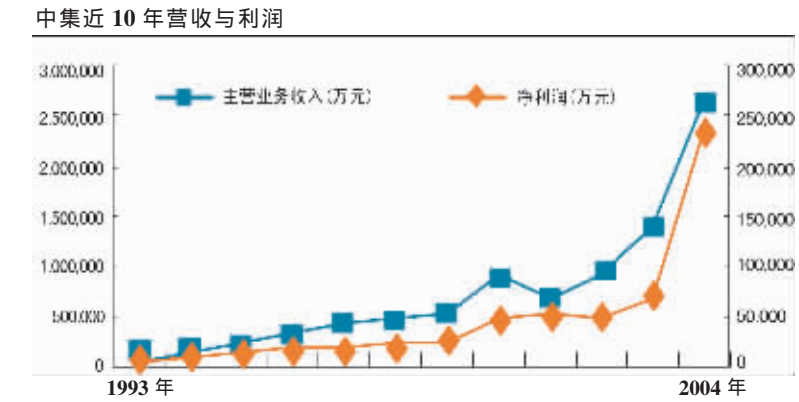
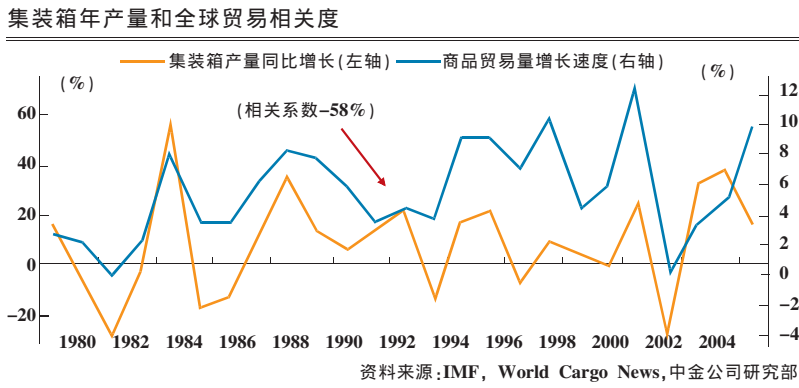
从2002年底就开始关注跟踪中集的

华夏证券的郑贤玲就是坚决看多中集的一位分析师。她对记者说:“中集集团在经济全球化中比较准确地找到了中国企业的优势,那就是大量低成本高素质的劳动力。同时,中集具备了较强的行业整合能力,通过收购兼并依然可以达到平滑波动和实现持续增长,因而中集是属于世界制造基地转移中快速成长的公司。”

但是,已经拥有60%市场份额的中集还能实现高于行业速度的增长吗?一位分析师对记者说:“中集的管理层思路一直很明确,先做大市场份额再图做强。十多年来,国际集装箱行业利润一直下降,但是中集一直埋头收购,终于成为市场份额最大的厂家。然后在2003年2004年迎来集装箱行业的异常景气。”

“可是,这种异常景气并不能持久,我们现在就站在拐点上,”这位分析师说:“第三季度中集的利润无论是环比还是同比都将出现下降。”纺织品等贸易争端也令人对未来的国际贸易增长难以太过乐观。BDI指数(波罗地海航运指数)也在这两个月出现暴跌,这将使运输价格大幅下降,进而使铁矿石价格下降,引起钢铁价格下降,集装箱价格下降的连锁反应。更多的船东开始观望。

这些因素似乎是一个拐点的有力证明。但是,里昂证券的MIKE.LU对记者说:“这也可能是箱东们和中集谈判压价的一种策略。”不过,国泰君安的分析师许运凯认为中集仍然是周期性行业“拐点要等到明年下半年才到。”



谁动了外高桥的保证金

■本报记者 胡怡林 张勇 宁华 上海报道

2005年6月20日,高原代表公司向国海证券上海圆明园路营业部提取存于该营业部的2.04亿保证金时,发现账面上的资金总值竟然仅存8万元不到!

高原是上海外高桥保税区开发股份有限公司副总经理兼董秘,而他所在的公司拥有全国规模最大、启动最早的保税区。五天之后(6月25日),外高桥就此事发布简短公告,表示公司已向公安机关报案。浦东新区经侦大队已经对此案展开全面调查,并派驻指定会计师事务所对涉案账户账目进行清查。

据国海证券和外高桥股份内部人士近日向本报记者透露,外高桥2亿保证金下落不明很可能与国海证券圆明园路营业部原总经理金一敏有关。本报同时获悉,除了上述营业部原总经理金一敏之外,国海证券、外高桥内部均有一批涉案嫌疑人被警方控制。据外高桥最新的公告,上海市公安局浦东新区分局经侦支队已对外高桥的财务部经理采取了司法强制措施,该财务经理涉嫌挪用公款。熟悉内情的人士透露,该财务经理将上市公司2亿多元资金存放于国海证券公司圆明园路营业部用于炒股,并将其中部分转移至其他公司账上。

事发突然

“由于房产、物流、会展及旅游这四大主业的投资逐步启动,公司开始决定收缩各个与主业关联度不大的投资,包括很多以前涉足的股票等短期投资项目。”高原于2005年6月28日接受本报记者独家采访时表示。正是出于回笼资金的考虑,6月20日,他亲自去国海证券提取公司位于圆明园路营业部所设机构账户上的2.04亿元保证金。然而,出现令他意想不到的状况——大宗资金不翼而飞。账面上的资金总值竟然仅存8万元不到。

2005年6月28日,本报记者前往国海证券上海圆明园路证券营业部(上海圆明园路87弄10号)时被告知,该营业部在一年前已经搬走。当记者来到该营业部位于北京东路上的新地址后发现,营业部内因为缩减散户业务正在调整布局,现场显得异常凌乱不堪。而外高桥股份有限公司来向营业部索要2.04亿元保证金时,更是给这家业务规模并不大的券商营业部“忙中添乱”。

“我根本不知道是怎么回事!”营业部新任总经理马玉宁接受本报记者采访时表示,“如果营业部要是有两个亿的客户我还不不知道?!这么大的资金肯定是一个大客户了!”据了解,马玉宁是2005年3月新调任

至圆明园路营业部的总经理,而其被调任至此的主要原因是原营业部总经理金一敏的突然辞职。

“我们是拿着国海给的到账单才去提款的,会计账面显示确实有2.04亿多的资金。”高原当时便意识到了问题的严重性,随即报案。

当浦东新区公安局经侦大队次日派驻指定的会计师事务所进驻国海证券进行查账时,马玉宁才意识到“可能真的出事了”。

国海证券的前身是1988年成立的广西证券公司,第一大股东是广西开发投资有限公司,马玉宁才意识到“可能真的出事了”。

国海证券的前身是1988年成立的广西证券公司,第一大股东是广西开发投资有限公司,马玉宁才意识到“可能真的出事了”。

新闻链接

近年资金“失踪”大案

2004年1月19日,上市公司渝开发(000514)在德恒证券重庆中山三路营业部开设资金账户并存入4000万元保证金。三个月之后,该公司要求支取保证金时被拒,警方介入调查后发现该笔保证金业已被券商挪用。

2005年1月中旬,保定市住房公积金管理中心3亿多元住房公积金在航空证券有限责任公司所属保定营业部被盗窃,已查明的该3亿多元的住房公积金中的大部分用于在该营业部进行委托理财资金(营业部无权进行委托理财业务)。在这起案件中,除券商高管以及经办人员外,另有当地银行和保定市住房公积金管理中心的数名官员卷入其中。

2005年2月15日万汇期货内部高层长期在上海期货交易所私下挪用客户保证金炒作期货出现巨额亏损,2800万元的保证金不翼而飞,东窗事发。

2005年年初,东北高速及其子公司黑龙江东高投资开发有限公司,在中国银行哈尔滨分行河松街支行的存款被查不知去向,金额分别是29337.62万元和530万元的两个账户最后仅存7.31万元。该支行行长高山出逃。同时该子公司存在大庆市农业银行的履约保证金2427.98万元也在失踪之列。

营业部。来自知情人透露,2亿保证金对国海证券上海的一个营业部而言无疑是巨大的资金额度,而圆明园路营业部在搬迁至新址时的保证金总量只有3亿余元。

“我们正在配合公安部门调查相关的情况,目前查下来,外高桥在国海开设的机构账户所有资金手续都是齐全和完备的。”马玉宁透露。根据来自国海证券营业部的内部人士的说法,目前警方已经对原营业部离职的总经理金一敏实行了控制,案件很有可能与高原总经理挪用外高桥机构账户资金有关系,同时警方还控制了一批涉案嫌疑人,包括国海证券和外高桥股份部分内部人士。马玉宁向本报记者承认,金一敏离职时,确实还有一些营业部员工同时离职,但其对这些人员的离职是否与本案有关则无法作出判断。

违规之嫌?

保证金失踪让市场传言纷起,一些投资人怀疑外高桥和国海证券有利用保证金之名行委托理财之嫌疑。对此,高原予以坚决否认,“我们在国海圆明园路营业部的账户是存放客户保证金的,绝对没有委托理财。”

据了解,外高桥于2002年7月在国海证券圆明园路开设了机构账户,直到2003年7月之前该账户一直用于自营业务,“从2003年7月开始这个账户我们在国海便不存在短期投资了,2004年度我们基本收回了所有的短期投资项目,这也就是2004年的年报中你看不到短期投资业务项目一栏的原因。”外高桥董秘高原对年报做出了解释。

“2003年7月以后,我们的钱放在那里主要是出于流动性和可以认购新股角度考虑,这笔资金仅参与过几次现金申购新股。而且,资金是陆续打到账户上的,所以,2.04亿是一个累积金额。”高原表示。据查,2002年7月至今,可以用现金申购新股的只有华夏银行、中信证券和TCL集团三只股票。从年报公开资料显示,外高桥2004年度投资收益股票、债券及基金投资收益已经从2003年亏损10,415,346元转为1,609,821元。

到目前为止,警方尚未透露会计师事务所的查账结果,外界也无从获悉围绕该账户的整个资金进出流向以及真实用途。外高桥坚持认为从未授权证券公司买卖任何股票,资金下落不明的最大可能性是被非法挪用,来自国海证券内部人士则表示并不能排除金一敏等人可能勾结外高桥内部人士进行非法炒股的可能性。

中华英才网
ChinaHR.com

7.19 谁将上座

2005中国大学生最佳雇主颁奖典礼

2005中国大学生最佳雇主颁奖典礼

主办单位:
中华英才网
ChinaHR.com

新浪网
sina.com.cn

经济观察报
The Economic Observer

CHINA S FIVE
华夏五五

时间: 2005年7月19日14:00

地点: 北京喜来登长城饭店二层宴会厅

中国企业校园招聘第一权威报告——
《2005中国大学生最佳雇主人气调查报告》

持续5个月的深度调查
数万份有效问卷详实数据
资深人力资源专家的专业分析
7月19日隆重揭晓

详情敬请关注近期中华英才、新浪、经济观察报相关报道。

中华煤气 垄断”吴江水务

■本报记者 周涛 实习记者 王倩 深圳报道

香港中华煤气公司在对内地燃气市场跑马圈地以后,又将目光投向了水务市场。6月30日,香港中华煤气有限公司(0003HK)与吴江市区域自来水投资有限公司合资成立了吴江华衍水务有限公司,总投资额9.7亿元人民币,中华煤气拥有合资项目80%的股权及公司的管理权,合资公司拥有吴江市行政区域内供水特许经营权,合资期限为30年。

华衍水务成为中华煤气在内地的第一个水务项目,这使得之前中华煤气总裁陈永坚所透露的进军内地供水事业的战略轮廓日渐清晰。

首度涉水

“获得吴江市区域供水权是中华煤气在内地赢得的第一个水务项目。”中华煤气旗下的港华投资有限公司总经理黄维义向本报记者表示。

中华煤气成功进入吴江自来水供水市场,缘于2002年12月吴江市政府启动的区域供水工程。该项目总排水量为53万吨,计划投资6亿,将覆盖吴江市整个区域,主要目的是扩展与改造吴江市自来水供水能力,到2004年底,项目完成投资额为3亿元。

在吴江市区域供水项目开始时,吴江市政府方面就积极寻找投资合作者,合作者将承接该项目的后续工程及未来吴江市自来水供水业务。对于选择合作伙伴的原因,吴江市副市长张锦宏表示,此举并非出于资金的压力,2004年吴江市财政收入有50多亿,完全有能力自己建设。但是,张锦宏表示,国家对于水务市场的放开,吴江市政府也希望借此学习先进经验,改造公用事业企业单位的运作效率。而对于合作伙伴的标准,张锦宏表示,一是需要有实力,二是需要有相关行业背景,并具有运营公用事业企业的先进经验。

而中华煤气得以从三家谈判企业中胜出最重要的因素是,2003年10月中华煤气与吴江城市投资发展有限公司共同出资组建了吴江港华燃气有限公司,总投资1.5亿元人民币,是吴江市惟一的天然气特许经营公司。在2004年下半年投入实际运营之后,吴江市市长徐明表示:市政府、广大市民对港华燃气的服务非常满意。

对于中华煤气仅仅只是在香港燃气市场占有龙头地位,并于近几年在国内市场也是专注于开发燃气市场,而对水务却可能缺乏相关经验的质疑,中华煤气总裁

陈永坚表示:“水务与煤气、天然气都属于公用事业,并且都通过管网的建设与运营完成作业,因此,在管理体制、技术上都是相通的,中华煤气下属的卓裕工程公司也在近几年参加了香港水务署的工程,积累了大量经验。”

张锦宏称:“我们最关键的是看中了中华煤气的管理,目前吴江水务的渗漏率高达30%,希望能从技术上、安全上、管理上得到提高。”中华煤气在获得吴江市天然气特许经营权之后,再次赢得了吴江市自来水供水业务。

中华煤气(0003HK)成立于1862年,是香港惟一的城市管道燃气公司及香港最早的公用事业公司,2004年主营业务收入达81.5亿港元。中华煤气1994年进入内地市场,主要开拓燃气业务,累计总投资超过40亿。

未来盈利?

吴江市政府希望以新的模式开始运作其区内的水务市场,同时也希望在自来水供水业务上有大的提高。港华投资的助理总经理刘治梁也表示,技术上对渗漏率的控制,裁减冗员,维修及服务上与燃气

网络的重合都可以有效地降低成本,增强赢利能力。中华煤气的目标是,将吴江的渗漏率从30%降到10%。

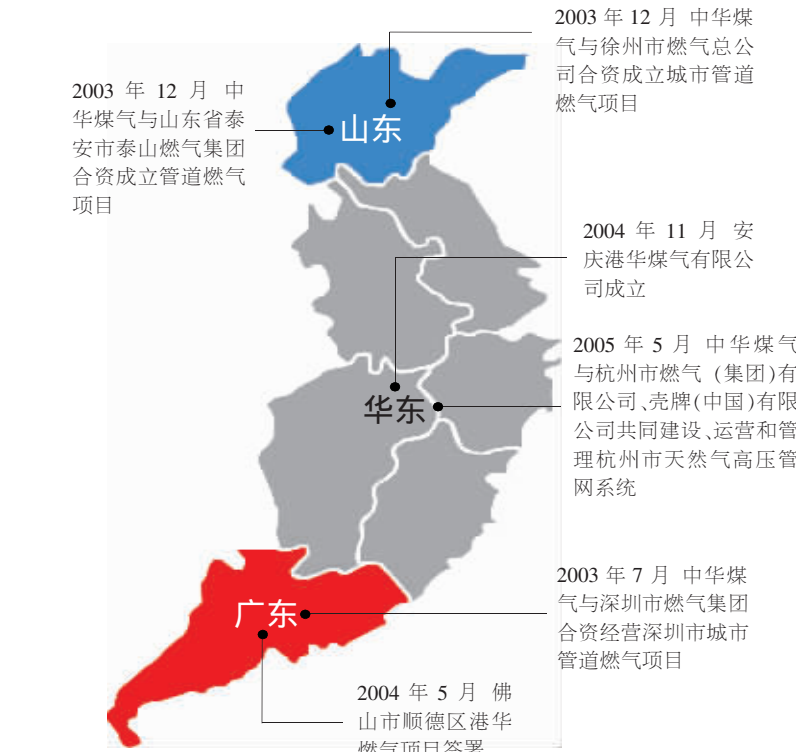
而中华煤气在水务市场上又是如何设计自己的未来盈利模式呢?

业内分析人士表示,就项目本身而言,中华煤气所掏的钱主要用于吴江市政府原定的在建工程的完工与运作,而且,华衍水务是在吴江市现有的自来水供水的基础之上展开运营,这个买卖相当划算。

黄维义坦言,如果一切从零开始,实现盈利将是10以后的事情,而在已有管网的基础上所进行的投资两年以后可以实现盈利。

更重要的一点在于,华衍水务成为了吴江市的自来水独家经营企业,并且没有解决员工问题的后顾之忧。张锦宏副市长表示,吴江市将关闭区域内23个小水厂,所有职工转为合同工,员工下岗的再就业问题由政府解决。

另外的盈利预期来自于水价的上调,黄维义表示,在中国水费在居民收入中的比例稍多于1%,在国际上的同比水平为4%到5%。黄维义表示这个可上升空间成为中华煤气最期望的盈利点,吴江的净水



价为0.8元,而政府已经计划在年底将价格提至1.1元。

顺利赢得吴江市自来水业务,中华煤气希望借鉴这一模式在内地水务市场展开更大的动作。

黄维义表示:“中华煤气已经进入了内地30多个城市的燃气市场,进军水务领域,我们在战略上优先选择了在燃气方面已架设网点的城市,与燃气领域投资一

致,我们的投资区域非常明确,比如长三角、珠三角及省会城市。”

在水务市场方面,中华煤气已经迈出了更大的步伐。中华煤气总裁陈永坚透露,中华煤气正在与10多个城市的水务公司进行接触。“集中投资于燃气与水务市场,中华煤气的目标是在未来5年内,将内地业务在公司总收入比例的由1%提升到30%。”

星空联盟的诱惑:环球旅行4折价

■本报记者 常怡 法兰克福、北京报道

6月22日上午,在匆匆结束了一个重要的全球会议后,“星空联盟”首席执行官Jaan Albrecht大步赶往另一个会场,那里有几个中国记者正在等他。

“星空联盟”(Star Alliance)是世界上最强大的航空公司联盟。虽然每年都会有各国记者前来采访,但这是星空联盟首次在其德国总部接待来自中国的记者,也是Albrecht第一次接受中国记者的采访。这一切都表明,2005年对于“星空联盟”来说,中国市场举足轻重。而中国航空公司的缺席,已经成为星空联盟全球网络规划中最大的缺憾。

三大航空联盟角逐中国

“中国是星空联盟最重要的市场之一。它的旅行份额占到全球的29%。而且由于经济的飞速发展,中国的商务旅客也在飞速增加,这对星空联盟很重要。”“星空联盟”首席

执行官Albrecht在接受本报记者采访的整个过程中,一直保持着站立的姿势,并三次强调“中国是非常重要的市场”。

“星空联盟”成立于1997年,是全球最早和最大的航空联盟,由16家世界级航空公司组成,其服务覆盖139个国家的795个目的港,全球24.7%的乘客出行乘坐的都是星空联盟的飞机。然而,在中国市场“星空联盟”却感到了压力。“现在在中国航空运输市场发展很快,星空联盟中有9家航空公司都开通了飞往中国的航班,星空联盟成员航空公司与中国航空公司之间的合作也很愉快,但目前还没有中国航空公司确定加入星空联盟。”Albrecht告诉记者。

中国的航空公司中,虽然中国国际航空公司(简称国航)一直在与“星空联盟”接触,但却一直没有明确的表示。

而“星空联盟”目前最大的对手“天合

联盟”(Sky Team)却在中国市场抢得了先机,2004年8月,“天合联盟”骄傲地宣布,中国南方航空公司(简称南航)已经与“天合联盟”签署加盟意向书,成为首个有中国内地航空公司加盟的世界联盟。“天合联盟”是目前世界第二大航空联盟,拥有达美航空、法航等8家成员。

同时,世界排名第三的航空联盟“寰宇一家”(One World)也将目光投向了国航,在其领导性成员香港国泰航空入股国航9.9%后,向国航抛出了橄榄枝,并在今年与匈牙利航空签订了谅解备忘录,匈牙利航空与中国海南航空的合作一直十分亲密。

世界上最大的三家航空联盟在中国市场开始了一场无烟的争夺战。

国航的转变

“如果国航能加入星空联盟,那么星空联

盟的全球构架就完美了。我们就可以提供跨大西洋的服务。”“星空联盟”首席执行官Albrecht这样告诉记者。虽然“星空联盟”对成员的选择十分挑剔,但对国航似乎情有独钟。

早在四年前,就传出了国航将加入“星空联盟”的消息,但四年来国航却一直沒有明确表态。重要的一点是,2005年国航的态度发生了相当的转变,相比去年的态度,今年国航显得更加积极,在今年召开的两次“星空联盟”集体会议中,国航都主动派代表列席参加。

国航目前已经与“星空联盟”成员中的德国汉莎航空、加拿大航空、美国联合航空都实行了代码共享等合作。国航的新闻发言人向记者否认了国航在与“星空联盟”以外的航空联盟接触,在这以前有消息传出国航上市后开始与“寰宇一家”接触。

中国国际航空作为国有企业,受到政

府支持,是中国三大航空巨头中最后一家上市的,6月30日其在香港收盘价格为每股2.625港元。去年年底上市后的国航受到各方面压力,国际化的步伐明显加快,今年5月花重金改造了其中美、中欧国际航线的头等舱、商务舱。受中国法律法规的限制,单一一家航空公司不能建立一个覆盖全球每一个角落的网络。但是通过与其他航空公司建立联盟,它就能够大大地扩大覆盖范围和提高运作效率。

4折的环球旅行

航空运输业一直是世界竞争最为激烈的行业之一,而这也使航空公司的生存发展越来越艰难。“随着世界多极化和经济全球化的深入,上个世纪末,天空开放和全球性的航空战略联盟在国际民航界渐成趋势。”中国前南航董事长颜志卿认为。

“星空联盟”首席执行官Albrecht认为,加入星空联盟最大的好处就是可以为成员航空公司带来更多的客户,同时还可以降低成员航空公司的成本。

航空联盟在帮助航空公司降低成本、增加收益的同时,也为旅客带来了实惠:包括联盟成员间可以共享机场贵宾室,向旅客提供更多的目的港、更便捷的航班安排、一步到位的订座和登记手续以及更顺利的中转连接,在更大范围内实现“无缝隙”旅行。当然由于航空联盟成本的降低,联盟票价也成为吸引旅客的主要因素。

“星空联盟推出的环球套票中,最多可以让你节省50%-60%的钱。”奥地利航空北京代表处销售主管樊红告诉记者。这无疑让更多人环球旅行的梦想成为事实。

据最新统计,现在全球有2/3的航空旅客选择了航空联盟的飞机。

彩电核心技术创新获得重大突破

中国第一款自主知识产权数字视频处理芯片在海信诞生

信芯—中国民族彩电第一芯

中国年产7000万彩电自此有了中国“芯”

7月2日,“信芯”彩电在海信全国五大生产基地同时下线

信芯,是海信的,更是民族的

Hisense 海信

Hi!view 信芯

新加坡国立大学管理学院 现代管理课程 预应巨变，达致成功。



新加坡国立大学管理学院的现代管理课程是一个跨文化和国际化的平台，为你提供学习良机，并与各地经验丰富的经理人士交流宝贵见解和共享前沿商界理念。

通过我们的全方位管理专业课程，你将不仅了解到当今商业经验战略，同时还学习到处理企业繁杂问题的决策框架和分析工具。我们的管理课程旨在将西方的优秀管理模式运用到亚太的商业环境中，让你在竞争来临之前预见到制胜的机遇。

2005年中文公开常设课程安排

- **全方位管理课程：**
2005年10月17日-28日(10天)(秋季班)
课程费用：S\$4,500
- **现代高级主管课程-企业国际化战略：**
2005年10月24日-28日(5天)(秋季班)
课程费用：S\$3,800
- **非财务人员财务策略：**
2005年10月17日-21日(5天)(秋季班)
课程费用：S\$2,800
- **市场营销管理课程：**
2005年10月17日-26日(8天)(秋季班)
课程费用：S\$4,000
(注：1新币约合4.0-5.0元人民币)

我院同时开设英文公开常设课程，并设有中、英文EMBA课程，欢迎咨询。

报名热线：
新加坡国立大学管理学院现代管理课程办公室
Tel: (65) 68745519, 68747853 Fax: (65) 68721064
Email: bizli@nus.edu.sg

上海办事处
Tel: 86-21-64264181/64264182 Fax: 86-21-64264180
Email: bizli@nus.edu.sg 联系人: 郭女士



www.execed.nus.edu.sg



人大-FCIB-密歇根 国际信用风险管理高级研修课程

中国企业因为信用缺失而导致的直接和间接经济损失高达5855亿元，相当于中国年财政收入的37%；中国企业海外业务现有超过1000亿美元的欠款待收，并且这个数字还在以150亿美元/年的规模递增

● 国际权威

本课程由美国密歇根大学、中国人民大学和美国金融、信用和国际商业协会(FCIB)结合国际规则和中国国情而设计，讲师由欧美学界专家和业界精英组成。

● 权威证书

学员参加培训可获得密歇根-人大-FCIB三家联合颁发的培训证书，同时即获得参加**国际信用风险分析师认证**考试的资格。考试合格后可获得FCIB颁发的国际信用分析师证书(CICA)，该证书为**全球最具权威性**的国际信用管理认证。

● 世界500强企业美国实习

在培训结束后，主办方将为学员提供赴美国世界500强企业的信用管理部门实习的机会。

课程 设置	一、信用风险管理基础 信用管理总论；信用销售中的风险评估；信用管理中出口商结算条款的制定
	二、信用管理机构组织设计与实施 组织设计和信用调查；目标和流程设计；应收帐的报告、监控和预测
	三、信用管理中的金融工具及人力资源 信用保险；金融机构和信用管理；信用管理者的素质和提升
	四、信用风险管理法律实务 商业信用和相关法律



中国人民大学
RENMIN UNIVERSITY OF CHINA

XY CENTRE
学院中心

www.xycentre.com

北京总部：010-62510505 62513012
上海分部：021-65711923 63843479
广州分部：020-38182268 38182269

谁将影响中国未来格局？中国未来政治家、外交家、政府高级官员、未来企业领袖的重要提升机会：



中国政治家素质特训班

(执政之要 和谐之道——中国党政干部创新管理高级研修班招生简章)

洞察社会未来 把握国运人生

● 课程包括

中国社会未来发展走向的分析和判断，政治哲学和政治发展，战略思维与战略管理，政府管理与城镇经营，领导艺术与变革管理，人力资源与思想政治工作，政府营销学和政治心理学，危机管理与公共关系，演讲与群众工作艺术，竞选策略与实训，性格决定命运(性格与个人发展)，政坛成败法则，宗教与政治等涉及管理哲学、心理学、历史学、政治学、营销学、宗教学、竞争学、领导谋略、社会学等等。

● 课程优势

1. 名师云集：中央党校地厅级以上干部班授课教授与交大、复旦、北大、清华等一流教授及相关政府高级官员讲课，并特邀为中央政治局领导同志讲课的教授主讲。
2. 人脉尊贵：成大业，需大局，创伟业，影响未来省市甚至中国的一流人脉。
3. 资源无限：坐拥一流政治智慧和政治生涯顾问团队，搭建全国性增值互动互助平台。

● 证书发放

颁发《上海交通大学公共管理硕士MPA课程高级研修证书》。

● 招生对象

有强烈事业心和责任感的党和政府现职中高级干部和希望在将来取得重大突破，有极强社会责任感的政府公务员、人大代表、政协委员、青联委员、总经理、董事长、记者、律师等。(学员须先填申请表，并经综合评估后方可报名)

欢迎您与中国未来政治家、外交家、政府高级官员的摇篮——上海交通大学国际与公共事务学院一同成长，尽享国运昌盛、人生辉煌！
上海舞台 国际视野 全国招生 统一报名 首期先机 尽情把握

详情咨询：021-56557391 传 真：021-32260843 值 班：13002196512 (24H 周六、日不休)
现场接待：上海交通大学(华山路1954号北三楼102国际与公共事务学院MPA办公室)



清华大学
Tsinghua University

品牌

运营与整合营销模块



首期学员集体合影

主办单位：清华大学继续教育学院

开课时间：2005年7月14日 学费：4200元
联系电话：010-82618341 82674030
联系人：徐老师 杜老师

清华大学企业品牌传播与广告管理高级研修班正在热招！



河海大学商学院
BUSINESS SCHOOL OF HOHAI UNIVERSITY

求
天下学间
做
工商精英

工商管理硕士(MBA)

7月10日—27日网上报名，7月28日—31日现场确认，欢迎垂询！

联系方式：河海大学MBA教育中心
电 话：(025) 83787509 传 真：(025) 83733015
网 址：http://mba.hhu.edu.cn E-mail:mba@hhu.edu.cn
地 址：江苏省南京市西康路1号 (210098)



清华大学

公司治理与资本运作高级研修班(第16期)

2005年7月10日举行《公司治理与资本运作》讲座 主讲人：郎咸平

——郎咸平教授：宾西法尼亚大学沃顿商学院金融学博士，世界著名金融学家、经济学家。曾经执教于沃顿商学院、密歇根州立大学、俄亥俄州立大学、纽约大学、芝加哥大学等。
——郎咸平现任香港中文大学讲座教授。

自强不息
厚德载物

※ 证券市场	※ 企业重组	※ 财务管理	※ 管理层收购(MBO)
※ 战略经济	※ 企业文化	※ 人本管理与执行力打造	※ 投资银行业务
※ 宏观经济	※ 公司管理	※ 风险投资	※ 企业兼并收购
※ 国家货币政策	※ 法人治理结构	※ 资产证券化	※ 境内外上市途径
※ 税务筹划	※ 全面资源管理	※ 领导艺术	※ 财务报告分析

主办单位：清华大学继续教育学院

招生对象：企业董事长、总经理及其它决策层领导。

研修目的：使企业家通过资本视角，了解和掌握现代公司治理与资本运作、筹划的知识与方法。

学习期限：一年，每月利用第二周双休日集中学习两天。

时间安排：2005年8月至2006年7月(招生资料备案)

欢迎垂询其他招生项目：
※ 清华考博应用金融硕士班
※ 金融风险管理研究生课程班
※ 战略理财(CEO/CFO)高研班
※ 金融理财规划师高研班
※ 金融投资高研研修班

咨询电话：010-6270 2016, 6270 2017, 6270 2018 联系人：崔老师/任老师
分 机：010-6279 9966转8161, 8166, 8169 传 真：010-6270 2019
电子邮件：ceo666@mail.tsinghua.edu.cn http://www.ceo.net.cn

全球第二大餐饮公司终入中国

汉堡王：时机刚刚好

■本报记者 刘伟勋 陆琼琼 北京、上海报道

身高将近 2 米的美国人格雷格·布伦纳曼(Greg Brenneman)近来心情不错,因为他所“掌勺”的全球第二大餐饮公司汉堡王(Burger King)终于敲开了中国大门。在 6 月 27 日的中国首家餐厅开业庆典上,这位汉堡王董事会主席兼首席执行官笑个不停,“我们等待得太久了,如今终于来到了中国。”他的兴奋溢于言表。

汉堡王中国首家餐厅位于繁华的上海市静安区,在其对面是必胜客。或许并不是刻意回避,汉堡王选择了一个周围看不到麦当劳、肯德基的地点,作为分食中国餐饮市场的起点。

迟来者

姗姗来迟的汉堡王并不认自己是中国的迟到者。“来得早不如来得巧”,汉堡王集团执行副总裁兼欧洲、中东、非洲及亚太区总裁史蒂夫·德舒特(Steve DeSutter)用从朋友那里学来的这句中文形容公司进入中国的时机。为了熟悉中国市场,这位精明的美国人每六周就会来一次中国,工作之余学了不少汉语。“来得早的不一定会赢”,他告诉本报记者。

布伦纳曼坦陈,前些年没有涉足中国餐饮市场是公司战略上的失误,但即便是晚了 10 年或者 20 年,汉堡王仍然要来。

事实上,早在 2003 年前后,汉堡王就有意进入中国。他们委托了一家国际咨询公司先期对中国市场进行了调研。

汉堡王更近距离地触摸中国,是在布伦纳曼 2004 年 8 月加盟之后。这位曾担任美国大陆航空公司 CEO 以及普华永道咨询公司掌门人的经理人上任之初,就把目光投向中国。在他的概念中,“中国市场很大,而且日新月异,我们把这里作为一个非常重要的市场。”

准备妥当后,布伦纳曼选择从上海登陆中国。半年前,汉堡王上海餐饮有限公司成立,这是汉堡王集团设在中国的独资公司。从此,汉堡王进入中国的步伐获得实质性加速,6 月 27 日,其首家中国餐厅正式开门纳客。

本土化

汉堡王中国首家餐厅店面不大,分为上下两层,店内装潢与其它快餐店没有太大区别。让顾客感觉新鲜的是它的食品。除了汉堡王最为拿手的皇堡三明治、薯条和洋葱圈之外,顾客还能品尝到融合了各种中国元素的产品,比如添加了四川麻辣

酱的皇堡辣三明治、炫辣鸡腿汉堡、嫩烤鸡腿堡以及中式五香口味的辣鸡翅等。

“这些产品是汉堡王专为中国市场推出的。”德舒特介绍说,在前期的市场调研中,汉堡王对菜单改了又改,很多产品都是为中国客人量身定做的。据布伦纳曼介绍,这些进行了本土化改造的产品占到了汉堡王食品总量的 50%以上。

“本土化”是汉堡王中国生意经中最为核心理念。除了产品贴近中国顾客口味之外,汉堡王在原料供应、物流体系以及管理团队等方面都在有意融入中国。“我们的员工都是本地招聘的”,德舒特指着店内正在忙碌的职员说。

在拓展中国市场的路径上,汉堡王也

决意走出中国特色,让更多的中国投资者帮助其开疆拓土。相对于麦当劳、肯德基进入中国多年之后才谨慎开展特许经营的做法,汉堡王似乎不愿等待太长时间。布伦纳曼透露,汉堡王年内将在国内开出 10 家左右的直营餐厅,之后将采用特许经营的方式加速扩张。

布伦纳曼表示,汉堡王在西方国家 90%的店门采取了特许经营方式,他希望在中国也能有这样的规模。

似乎是借鉴了其它洋快餐的经验,初到中国的汉堡王,学会了拓展中国市场的不少技巧,其中之一便是与当地政府建立融洽关系。布伦纳曼说,政府给了他们很大帮助。这一说法也得到了受邀参加开业庆典的上海

市黄浦区经济贸易委员会一位官员的证实。该官员还透露,汉堡王另外两家餐厅已经进入谈判阶段,其中一家可能会开在人民广场附近的新世界商厦内。据记者了解,这是上海的黄金地段,能在这里落户,仅有充裕的资金是不够的。

新挑战

对于刚刚进入中国的汉堡王而言,能否复制其在国外成功,现在来看是个未知数。不过布伦纳曼很有信心,他说,中国的餐饮市场还刚刚起步,我们有了盈利的把握才会进入这个市场。

中国连锁经营协会会长郭戈平对汉堡王也有信心。她认为,作为后来者,汉堡王



汉堡王董事会主席兼首席执行官格雷格·布伦纳曼

■Emepic/供图

要走的路比十几年前麦当劳、肯德基刚进中国时要短很多。

“中国市场需要理解和学习,适应这一市场是成功的关键。”肯德基母公司中国百胜餐饮集团公共事务部总监王群表示。

对汉堡王而言,更大的制约因素来自其扩张方式。肯德基、麦当劳进入中国时,不约而同地选择了国内的强势合作伙伴组建合资公司,共同开拓市场。与上海国企

巨头锦江集团合作被认为是肯德基在中国取得成功的重要因素。在此方面,汉堡王采用了先独资直营、后特许经营的扩张模式。

“独资直营会增大开拓中国市场的成本,特许经营中如果总部的支持不到位,会导致加盟店经营变形,影响品牌形象。”北京凯朗伯思咨询顾问公司总经理陈实分析说。

金地进入写字楼避风

■本报记者 阳静纯 深圳报道

“宏观调控何时才能结束?”这可能是开发商现在私下里议论最多的话题。“谁都没底?开发商没底、购房者没底,政府也没底,”那么,这个时候,除了观望,开发商还可以做什么?

在 6 月 8 号,一向被誉为谨慎而理性的金地却首度向写字楼项目发力。该项目位于北京,名为金地中心,投资 12 亿,高达 168 米,并号称将成为长安街的新地标。从长期来看,这类持有性物业,有助于公司取得稳定的现金流回报,在面对宏观

调控之类政策引起的剧烈市场波动时,其抗击能力也更强。

写字楼避险

金地进军写字楼的“处女座”——金地中心为甲级写字楼,位于北京东长安街北侧的 CBD 商圈,由两座共 10 万平方米的写字楼和 1.9 万平方米的商业中心组成,高达 168 米,是长安街坐北朝南最高的建筑。“金地拿这块地的时候,就已经规定含有写字楼和商业项目。”国信证券房地

近期重大房地产宏观调控政策		
发布时间	政策	政策影响
2004 年 12 月	最高人民法院《关于人民法院民事执行中查封、扣押、冻结财产的规定》	增加银行住房贷款风险,促使银行系统通过提高贷款门槛、利率等措施控制风险
2005 年 3 月	两会《政府工作报告》	局部地区房地产市场存在泡沫已经成为共识,房价过高问题已经上升到政治高度
2005 年 3 月	央行表示,取消 5 年以上住房商业贷款优惠利率,贷款利率下限提高到 5.51%,并放开了贷款利率上限。住房公积金贷款利率上调 0.18%	全面提高所有购房者的购房负担,提高购房门槛,对需求将产生明显的抑制作用
2005 年 3 月	《国务院办公厅关于切实稳定住房价格的通知》	各有关部门开始在自己职权范围内,为稳定房地产采取动作
2005 年 4 月	国务院提出《加强房地产市场引导和调控的八点措施》	人们急于买、卖房,投机性、投资性购房需求也会明显减弱
2005 年 5 月	国务院办公厅《关于做好稳定住房价格工作的意见》	加强和改善宏观调控,促进房价基本稳定

意大利宾达

宾达——来自意大利的浪漫

意大利宾达

亚太地区总代理

深圳市意宾达实业发展有限公司

地址: 深圳市香梅北路康欣园A座24楼

Tel: 86-755-83538822 83538833

Fax: 86-755-83538899 PC:518034

Http://www.binda-italia.com

Email:postmaster@binda-italia.com

圣

BINDA

TCL 电脑

一人一个世界

相约TCL电脑

绽放个性色彩

液晶当道

6位横行

锐翔K8551

酷睿2 E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K8510

英特尔® 酷睿™ E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

SHE 酷睿2 E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K83235

英特尔® 酷睿™ E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K8551

酷睿2 E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K8510

英特尔® 酷睿™ E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

SHE 酷睿2 E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K83235

英特尔® 酷睿™ E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K8551

酷睿2 E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K8510

英特尔® 酷睿™ E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

SHE 酷睿2 E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K83235

英特尔® 酷睿™ E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K8551

酷睿2 E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K8510

英特尔® 酷睿™ E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

SHE 酷睿2 E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

锐翔K83235

英特尔® 酷睿™ E6700 双核 3.0GHz 1MB 二级缓存 集成显卡 512MB DDR2 2GB 内存 24X DVD 刻录机 前置摄像头 前置读卡器 前置USB接口

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产品质量管理体系认证 ISO14001:1996环境体系



DONGPENG

东鹏陶瓷

缔造灵性空间

磁砖 · 洁具

网址: www.dongpeng.com





大连野心勃勃
欲成为中国的“班加
罗尔”,与此同时,远
在 600 公里以外的
北京,也在觊觎这个
称号

2005 年 7 月 4 日 责编 汪雪松 沈建缘 E-mail:renews@vip.sohu.net 美编 刘会芹

争夺 软件之都”

■本报记者 沈建缘 黄继新 大连 北京报道

6月23日的大连世界博览广场大厅内,至少有60%以上第三届软交会参展企业的布景和展台,都像从6月16日刚结束的北京“第九届中国国际软件博览会”上“复制”过来的。大部分企业并不介意带着宣传展板和笔记本电脑在北京和大连之间做50多分钟的空中飞行。但是,北京、大连,在这两个都以发展软件产业为傲的城市之间,一场“软件外包中心”的争夺战正硝烟弥漫。

一个雄心勃勃的年轻市长、一个想转型的房地产开发商、一个中国最有个人魅力的软件企业领袖,搭建起了大连软件园——这个中国目前为止最拿得出手的软件外包中心。尽管现在称它为中国的“班加罗尔”还有些过誉,印度班加罗尔一直以“世界软件外包中心”著称,但似乎没有其他城市能够阻挡大连的脚步,除了这个国家的首都。

到目前为止,北京仍是中国无可争议的最大软件出口基地,它的软件园面积最大,它的软件产业产值最高,它的软件企业最多,它拥有最庞大的软件从业人员队伍以及数量最多的世界500强企业,它甚至仅凭一张图纸就拿到了国家软件产业基地的称号。

但是,大连在软件出口方面的迅速发展,令北京黯淡无光,尽管北京的GDP是大连的1.5倍,软件产值也是后者的7倍。然而在软件出口规模上,在2004年,大连甚至以不到北京1/7的软件开发人员数量,就完成了与北京几乎相当的软件出口额,对日出口规模甚至还超出了北京近0.5亿美元。

北京:特权都市

6月27日下午,国家软件出口基地中印项目合作办公室首席代表曲龄年终于完成了4个月来的最后两轮谈判。30日,印度的“贵族企业”TATA集团下属的软件外包企业TCS与北京中关村软件园正式签约,双方将共同组建一个规模5000-8000人的大型软件企业,TCS将在新公司中至少占有50%以上的股份,其中1/4的员工将来自印度。虽然这个被定位为“国际水准的大型软件外贸企业”的合资公司在很长一段时间内都需要解决人才培养和技术储备的问题,但从某种意义上说,这个将在未来五年内提供2亿美元产值的企业,为从来没有见过大型软件外包企业的国内企业提供了一个真实可见的样板。

曲龄年从来没有怀疑过,北京作为真正的“软件之都”的规模和实力。早在2002年,他就曾率团到日本向600多家日本企业介绍北京的软件产业,告诉他们中国的软件产业规模最大是北京,软件出口量最大的也是北京,还带着北京的企业拜访日本的软件外贸企业。现在至少150多家与日本有软件业务往来的国内企业大都是当时对接上的,而且都快速增长。按照这次中印合作项目推动者的期望,与印度企业的合作将最终成为国内软件企业向欧美市场发展的跳板,为北京的软件外包业务带来更多的发展空间。

比起“误打误撞”做软件的大连,北京对软件产业的规划显然更为清晰。2000年,在北京土地资源非常紧缺的情况下,北京市政府在上地西边规划了1.4平方公里的土地建设中关村软件园。当时拆迁居民2000多户,搬迁企业60多家。不光成本高,拆迁量大,而且政府还承担了所有的居民拆迁补偿费用。在建软件园的同时,还要完成当地的旧城改造。

作为国内起步最晚的软件园,2001年中关村软件园凭着一张图纸和当时北京软件产业占全国1/3的产值,在7月申报国家产业基地,破例通过了审批,并在7个月内基本建成。当时的中关村软件园总经理郭再斌还记得自己站在路边向市领导汇报工作时,“因为路太小,领导的车都找不到出去的地方。”如此耗费心力的目的就是建立国际园区,吸引国际知名的软件企业入驻,以此带动北京市软件产业的发展。

2002年6月,Oracle总裁拉里·艾里森访华。就像打赌一样,郭再斌执意邀请他来中关村软件园看看,虽然他知道拉里·艾里森十多年来没有到过Oracle在全球的任何一个研发中心。当天,从拉里·艾里森的脚踏出车门那一刻起,郭再斌就忐忑不安,因为Oracle的陪同人员很紧张地告诉郭再斌,如果拉里·艾里森能下车看看就有可能,否则就没有希望。但很快“浮岛”概念规划的研发楼和60%的绿化率打动了拉里·艾里森。Oracle租用了2000多平

米的一层楼,成为第一家人驻中关村软件园的国际大公司。这不但令中关村软件园兴奋,对Oracle的中国员工也是鼓舞。2004年12月,Oracle在中关村软件园再次购买了面积巨大的土地,将用于建立除本土以外海外地区最大规模的研发中心。现在,已有120多家企业入驻中关村软件园。

与“顺风顺水”的大连一样,2005年1到5月份,北京市软件出口额达到9500万美元,与去年同期相比增长率是74.6%,其中对日出口业务增长了144.8%,以至于温家宝总理在视察中关村软件园时说:“发展软件产业一是靠人脑,二是靠市场,而这两样东西我们都不缺。”

大连:一夜成名

第一次到大连的人,都会被这里迷人的街景折服。但人们不会想到,这个地处东北的老工业基地,几年前还在苦苦寻找某种消耗更少资源和需要更少产业环节的新兴产业,以证明自己除了善于城市规划以外,还能走出一条更加不同的发展道路。

软件产业显然是最好的选择。

大连“误打误撞”地做软件缘起于1997年底,时任市长的薄熙来偶然听到的一个发展软件产业的建议,以及大连地产巨头孙荫环手里的一块闲置了六年、一直在寻找合适

项目的荒地。孙荫环听了薄熙来的想法,便在1998年大年初三亲赴沈阳拜访刘积仁,对这位日后中国最大的软件外包企业——东软集团的领导人说:“我有一块地,你说怎么干,我们就怎么干。”刘积仁早有进军大连的想法,两人一拍即合。

1998年夏天,薄熙来踏上一条专门为他的到来临时铺设的土路。他爬上山坡,放眼望去,这个“软件园”不过是大片杂草丛生的荒地和一排排低矮的棚户区。薄熙来皱着眉头对身边的副市长夏德仁说:“能不能换一块地?”众人相觑。这块土地的拥有者孙荫环以“背水一战”的勇气说:“这地方虽然差,但我们有能力把它建好,而且这里能看到海,环境很好。”薄熙来很犹豫地同意了:“那你们干吧。”

(下转28版)

链接

百度一下(www.baidu.com)“大连软件出口”相关网页6370篇。随着国家扶持软件行业的政策和措施相继出台及落实。据海关统计,2005年前5月,辽宁省出口软件(不包括与产品固化或集成为一体的软件)4401万美元,比去年同期增长4.7倍。

制造流行

因为有思科

在尼泊尔找到灵感,在意大利设计,在巴黎发布。
3个团队各自独立工作,通过网络实现面对面的交流。
网络整合语音、视频、数据,让遥远的合作成为可能。
了解思科如何改变商业运作模式,
请访问 www.cisco.com/cn/powerdby





www.mymai.com

买麦网

网 / 罗 / 生 / 意 / 汇 / 聚 / 买 / 卖

网络银行和基于手机的移动银行已经成为传统银行降低成本、提升利润的重要手段,但在现实操作中,由于种种障碍它还没有完全发挥出威力

网上银行尚未触手可及



网上银行除了可以创收之外,它还能大大降低银行的运营成本,但是储户更担心的是安全问题

■ Lily/摄

■ 本报记者 杨阳 北京报道

前不久,人民银行下发了《电子支付指引(征求意见稿)》(以下简称《指引》),让做网上电子商务支付平台的云网总裁朱子刚心潮一阵澎湃,他迫不及待地仔细读完了整个《指引》。

“它主要是针对金融机构的,把电子支付指令与纸质支付凭证的效力等同起来,交易记录的保存等方面也将与票据支付完全一样。这个《指引》意味着网上支付的地位在上升。”朱子刚说,“它给网上银行划下了一道门槛,一些达不到标准的小银行将无法上马这样的项目,《指引》是一个试探,下一步出

台的将是相关标准。”

与此相呼应,中国的各大银行正在大力推广网上银行,鼓励支付行为的信息网络化。其中,网上银行成绩斐然的中国工商银行也在前不久推出新版网上银行,实现全天候即时转账、汇款。目前已有云网、搜狐、阿里巴巴、盛大、海航集团等12家国内知名电子商务企业和工商银行签署了战略合作协议。

根据计世资讯的调查报告,2004年中国银行业IT投资规模达到212.35亿元,比2003年的200亿元增长6.2%。CNNIC的统计数据则显示,已经有近1/3的B2C交易采用在线支付方式。

网络银行和基于手机的移动银行已经成了电子商务不可或缺的条件,也是传统银行降低成本、提升利润的重要手段,

但在现实操作中由于种种障碍它还没有完全发挥出威力。

银行的算盘

“在我们与工商银行签订战略合作协议的时候,网上银行的交易量已经达到工商银行总交易量的25%左右。”朱子刚说,“无疑,网上银行将是各大商业银行的重点发展方向。”

工商银行总行电子银行部总经理王刚接受本报记者采访时表示,中国工商银行电子银行交易额呈跨越式发展——从2001年的3万多亿元到2004年的38万亿元,增长10多倍。目前,电子银行交易业务占比在2004年已经超过20%,目前已经达到25%,电子银行逐渐呈现与中国工商银行柜面业务并驾齐驱的态势。

“同时,中国工商银行电子银行市场份额也处于业内领先地位,截至2005年5月,中国工商银行企业网银客户突破17.5万,个人网银客户过1200万;企业电话银行客户90万,个人电话银行客户1839万。2005年1-5月,工商银行电子银行又累计实现交易额18.8万亿元。”王刚说,“现在,通过工商银行在线支付的电子商务交易额已占云网交易量的40%以上,联众在线支付总量的60%,淘宝网C2C支付总量的70%。”

事实上,网上银行除了可以创收之外,它还能大大降低银行的运营成本。

“中国四大银行每家的员工应该都不下20万。”Unisys大中华区金融事业群产品行销总监彭文华告诉本报,“美国花旗银行的全球雇员还不到10万人,靠的就是在渠道上削减成本。”

彭文华告诉本报记者,按照银行的成本核算法则,渠道是属于成本中心,而不是利润体系——银行的渠道就是营业网点。原则上,银行的营业网点越多储户就会觉得越方便。但是现在,众多的网点不但消耗了银行大量人力成本、水电等固定资产方面的投入,甚至成了致使银行降低竞争力的重要因素。

“业内的说法是,在营业网点进行交易的成本在1.07美元,电话银行的交易成本是0.54美元,ATM机是0.27美元,通过PC的是0.15美元,而在网上完成仅需要0.1美元。”彭表示,“银行是把网上银行当成一个渠道来管理。”

“在这样的情况下,中国各家银行都在推广网上支付。”朱子刚在接受本报记者采访时表示,“最早是1999年招商银行推出‘e网通’,第二家是建设银行,在2000年1月推出网上银行,但是不能实时将信息传递回来,一年之后才解决这个问题,年底工商银行开始推出实时结算的网上银行,现在已经发展到网上交易笔数最多的银行。此后各大银行都陆续推出了这项服务。”

朱子刚认为,网上银行的实时结算服务使电子商务成为可能,但是现在也还存在一些需要解决的问题。

春天有多远

“工行是南北数据中心制的,所有的数据都会汇集到北京和上海两个数据库里。”在其他银行交易笔数也达到

了25%到30%的云网总裁朱子刚告诉记者,“建行就是另一个典型,它在全国有28个数据中心。这就迫使云网与其28个省分别签约,再通过技术手段统一所有接口。”

“国外的电子银行业务开展得比较早,所以用户平台相对比较成熟,但硬件设施和国内比较差异不大,因为随着技术的推进,国内外电子银行采用的设备都很先进。与国内银行的电子银行系统对比,外资银行在软件平台方面会做得更加细致一些,可以为用户提供更多的实用功能和外挂更多的理财(房地产、证券)资讯。”计世资讯副总经理费悦明表示,“相比之下,国内银行为客户提供的附加服务,例如证券行情分析、楼盘信息查询及协助理财工具等等比较少。划账功能没有外资网银系统强大。当然,这与国内电子银行刚刚开始起步有很大关系。”

此外,银行自身各分行之间以及银行之间的信息数据的对接也是一个巨大的工程。

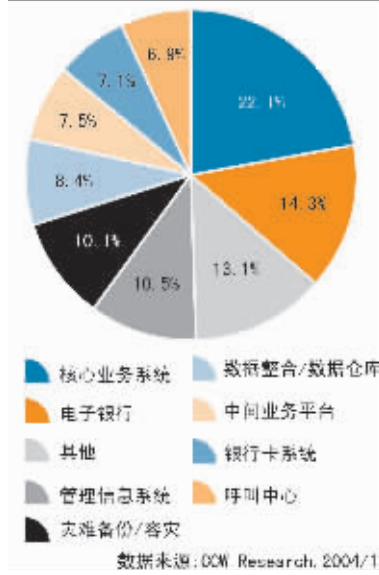
建行数据中心的分散对于信息的汇总还是小事,重要的是资金汇总成了难题,它迫使资金集中的地方有时甚至需要人工授权异地划转,这种情况一直延续至今。

“现在是部分解决,即到柜台签约的客户可以跨省支付,但是在网上开通账号的客户则有最高提现的限制。”朱子刚说,“这是由于系统不统一造成的。当然,任何发展都需要时间和过程。”

对于电子商务本身而言,它的商业特性需要交易完成后能够给予电子发票。国内一位B2C电子商务市场部经理刘先生说:“顾客付款后总希望能得到发票以便售后服务使用,但目前还没有电子发票,就使电子商务不那么完美。这个问题就不仅是银行系统方面的问题了,它涉及到银行和税务两大部门的数据对接问题,要想解决这个问题需要进行彻底的改革,不是一朝一夕就能解决的。”

“现在,一个关于网上购物的3D安全认证正在酝酿中,不久将会推出,到时候银联将会参照3D安全认证推出中国自己的安全认证标准。”Unisys大中华区金融事业群产品行销总监彭文华说,“它可以提高交易的安全性,也将可以解决跨行购物的问题。”

2004年银行业IT系统建设重点分布



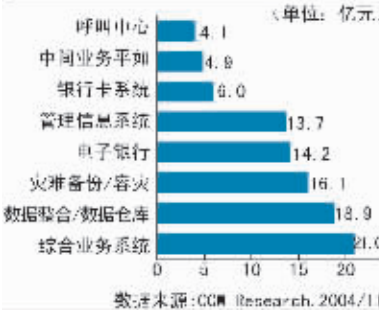
数据来源:CCW Research, 2004/11

2004年银行业主要业务系统IT投资规模



数据来源:CCW Research, 2004/11

2005年银行业主要业务系统投资规模预测



数据来源:CCW Research, 2004/11

地段天成，价值自升——论朝外公寓的投资与居住价值

评价一个楼盘是否具有居住和投资价值,北京房地产业不约而同将“地理位置的绝对优势”作为重要标准。占据优势地段是一个楼盘能否升值的重要前提。对地段的偏重绝对非炒作。优势地段既满足人们居住、出行、上班、购物、安全、舒适的需要,又满足人们审美和陶冶性情的需要。其建筑环境和自然环境是相互协调的,不同社会阶层是融合的,文化是多样的。就物质空间而言,密度是适度的,有丰富的街道生活和良好的城市景观。居住其中,人们有归属感,而不是感到陌生和紧张。以此标准衡量,朝外可谓之“宜居处所”。

朝外大街一直以商业、商务以及国际化的硬朗形象出现的,其商业投资价值毋庸置疑。但是从商业、生态、市政等多方面考察,其实在朝外的商业繁荣背后还掩映着具有绝对居住与投资价值的“诗意栖居处”。

700年繁华,良好的购物及休闲娱乐环境

北京“东富”之说由来已久。东岳庙的兴建拉开朝外商业兴盛的开端。700年的商业要塞,地气燃旺商气,以商养人,人气旺盛又使财气更旺,四气相互带动,形成了聚富不移的宝地。

上世纪90年代,新一轮商业繁荣再次席卷朝外大街,十余年发展,目前已形成了朝外

大街已形成了集蓝岛大厦、旺市百利、百脑汇、三联广场、华普超市等为一体的全业态国际商业区,尤其大型建筑综合体昆泰国际中心、尚都国际的面世,更增添了朝外大街的商业氛围。购物、旅游、商务、金融、娱乐和餐饮融为一体,使朝外大街有别于传统商业街的最大特色。因此朝外不仅吸引了国际著名企业的进驻,其商业的繁荣、定位较高的购物休闲娱乐场所,也使得朝外吸引了大批高品质的消费群体的到来。综合功能完善正是朝外大街的活力与魅力所在,也为朝外成为宜居住所提供了良好的条件。

500年皇家园林,绿化和生态环境是朝外生态宜居的基础和前提。

在北京诸多地产项目中,园林景观观为提高其竞争力必不可少的条件,更有项目直接以大量几十年树龄的树木作为宣传噱头已令诸多渴望生态住宅与返璞归真的人心驰神往。而在高楼林立的朝外却掩映一个500年的天然氧吧——日坛公园。

日坛公园作为具有500年历史并且唯一在市中心的皇家园林,公园内仅古柏有44株,平均年龄在400岁,最古老的一株已经1100岁。浓密的古树,形成了一个巨大的天然氧吧。日坛大片古树成为修身养性、愉悦心志、通古悟今的乐处。古树被称为“绿色古董”,它不仅具有独特的景观资源,具

有很高的生态旅游文化价值。印度加尔各答农业大学的一位教授对一棵树算了两笔不同的账:一棵正常生长50年的树,按市场上的木材价值计算,那么最多值300美元,但是如果按照它的生态效益来计算。一棵生长50年的树,每年可以生产出价值31250美元的氧气和价值2500美元的蛋白质,同时可以减轻大气污染(价值62500美元)、涵养水源(价值31250美元),还可以为鸟类及其它动物提供栖息环境(价值31250美元),等等,将这些价值综合在一起,一棵树的价值已达到20万美元。那么数十株400岁以上的古树的价值也就不言自明。因此,朝外的生态已经拥有其他地产项目无法复制亦无法比拟的历史优越性。

日坛公园和第一使馆区形成建筑高度较低,建筑密度低视野开阔的地段整体优势。在人类越来越强调生态居住的时代,人们开始往郊区分散。但是日坛这个500年绿肺使渴望居住闹市同时又渴望健康家居的现代都市人一个两全其美的选择。

为朝外加分的,不仅是它的商气。不可复制的生态环境、历史名地的风韵,都成为朝外引人注目不可缺少的条件。而国际文化在朝外的碰撞交融完全形成了朝外大街在北京城市功能规划中综合的地段。

差异化多样性国际文化交融

第一使馆区兴建于朝外,

外国自建和互惠使馆在设计上都颇具异国特色,充分体现了该国家和民族区域建筑文化。随着大量外籍人士以及与国外有商务往来的公司和人员聚居于此。差异性的国际文化碰撞交融,朝外形成了文化多样性国际化格局。

高品质定位,涉外上层人群居住区的形成,使朝外配套设施、商业环境、治安等各方面逐步改善,与国际CBD居住水平接轨。毗邻使馆区感受多样性的文化、感受国际生活品质,使得整体居住价值有了更大程度提升。

朝外大街是一个集历史、商业、生态、国际化于一体的综合性功能的居住社区。住房供求之间的矛盾、良好的宜居环境都为朝外的居住项目的投资与居住价值提供了升温可能。

供求矛盾直接带动朝外居住项目的升值

从供求关系的角度考虑,朝外住房项目供不应求,直接带动了朝外目前住宅项目的升值。目前这条大街上,历年投资的写字楼面积已近60万平方米,现有企业2075家,其中跨国公司450家,包括可口可乐、索尼、住友、三洋、NEC、中国人寿等众多世界500强企业,以及众多国内金融机构。各国高级公务人员、外籍商务代表、跨国区域高级管理人员以及短期的高级商旅人员对国际化公寓存在着巨大的需求。

但是在CBD总体规划中,规定的合理的公寓量应该占总供应量的25%,此种比例下就可以保证供求平衡;但是在朝外大街,新的商业项目在此地屈指可数,而高档住宅项目则更是少之又少。昆泰国际中心的公寓仅2万多平方米,仅占整条街的规划总供应量的3%,算上怡景园和日坛晶华等盘,也就7%左右;但是朝外大街目前发展已经相当成形,很难有空间发展新物业。长久来看,公寓楼比例也难超过10%,因此,朝外大街所拥有的纯住宅项目可谓“万绿从中一点红”。

在这个地段消费者购买住宅考虑的不仅是价格,更关注产品综合价值,是一个社区的气质。所谓社区的气质就是指、产品形态、户型设计、整体环境营造、居住气氛形成社区综

合气质。考虑综合因素,怡景园在为数不多的项目中更出类拔萃。

怡景园从选址到风格,从装修到配套全部为第一使馆区量体裁衣。欧化设计、高档的配套设施完全迎合了国际房客审美与品质的需求。紧邻日坛,与第一使馆区仅一街之隔,同美英法日等50多个国际使馆为邻。考察朝外的几个居住项目,怡景园价格合理,性价比是最好的。在商务占据三分之二天空的朝外,怡景园作为纯居住项目,更加出众,吸引了30多个国家和地区的外籍访客居住,外籍入住率80%。因此从气质来讲,怡景园无疑成了高品质的国际生活社区。居住怡景园无疑成为与国际高品质生活接轨的一道桥梁。



■本报记者 周涛 深圳报道

互 联网、无线下载音乐,为传统唱片业打开了盗版盛行的潘多拉魔盒。但有趣的是,这两个曾经纷争不断的行业正在出现融合的趋势,而且这一趋势受到了资本的激励。

6月16日,原华纳唱片中国区总裁许晓峰发起成立了北京创想音乐文化发展有限公司。许晓峰和专注于电音音乐(在某种意义上可以称为电信音乐,是以电信网络为承载平台,通过电信手段——如宽带、无线设备,在数字音乐领域传播音乐的新模式)的A8音乐CEO刘晓明,以及IDG亚太区总裁熊晓鸽达成了深度合作意向。而就在两个月前,盛大与环球唱片结成战略合作伙伴关系,盛大将在其游戏平台上以流媒体播放、下载的方式向其用户群提供环球唱片的音乐作品。

人们开始关心的是，新经济是否会引起唱片业的变革？

新盗版渠道,还是“救世主”?

最初,让传统唱片业感到担忧的是,互联网、无线下载音乐使得音乐在物理唱片的盗版基础之上又多了一个冲量极大的盗版渠道。

对于国内的盗版情况,太合麦田音乐文化发展有限公司董事总经理宋柯对记者笑言:“很大程度上,我们在为盗版者打工。”而根据 A8 音乐集团联席运营官黄次南的估计:“去年国内唱片公司的整体收益(包括演唱会等)的收入约为 2 亿-5 亿元,盗版者的收益则可能高达 20 亿。”

国际唱片工业联合会的 2004 年全球唱片业年报显示, 全球音乐产品销售额已从 1999 年的大约 400 亿美元降至 2004 年的 320 亿美元, 互联网上的盗版音乐文件共享使唱片业每年失去 24 亿美元销售额。

不过,在中国市场,彩铃业务似乎正在成为唱片业的“救世主”。

2003年5月,中国移动率先在北京、上海、广东和浙江四省市推出彩铃业务,中国联通、电信和网通随后也在其平台上推出此项业务。仅到2004年年中,全国个性化彩铃用户注册数达到2200万。中国移动2004年彩铃业务收入就达到约16亿。

这意味着,按照音乐内容提供商和SP(无线增值服务商)五五分成的惯例,2004年唱片公司从铃声下载中就获得了约16亿元的收入。也就是说,仅彩铃业务给唱片公司带来的收益几乎与其传统唱片的收入相当,而且根据中国移动公布的最新数据,中国移动彩铃业务收入同比增长超过了50%以上。

宋柯表示,2004年太合麦田的销售收入达到了2000多万元,其中彩铃带来的收入就超过1000万元。黄次南则称,



■本报记者 罗健/摄

彩铃重塑唱片业

并实质性地推动唱片业变革。

资深音乐人许晓峰则认为,从音乐作品的本质以及音乐带来的享受而言,彩铃只是音乐个性化运用的一种形式,其音质、数秒并不能让人体会音乐带来的享受,数十秒的播放,音乐作品本身也不完整,但随着互联网、无线下载以及手机终端音乐播放功能的不断完善,传统音乐将出现革命性的变化。

许晓峰表示,唱片业发展的每一次变革都来自于音乐载体的改变,音乐的承载经历了从钢丝、胶片、磁带、CD到现在的无线下载过程。除了在收听音乐作品之外,未来手机将会成为音乐的主要载体。黄次南认为,新经济对于传统唱片业的改变将是全面的,对于音乐制作流程、音乐作品发布形式以及商业运营模式都会产生前所未有的改变。

宋柯描绘了未来唱片公司的运作模式：唱片公司旗下歌手出一首新的作品，不需要像以往那样积累到 15 首再发行，而是可以马上让消费者在线试听。如果喜欢，消费者立即用手机下载，整个环节不到 5 分钟，款项也可以马上汇到唱片公司。消费者只需要为其喜爱的歌曲付费，不需要像以往那样为 15 首歌付费。

传统唱片公司选择与无线、网络音乐门户的合作成了达成这一未来理想目标的路径。黄次南表示,创盟音乐与A8的合作将致力于提供一个平台,将大量的原创音乐及流行音乐转化为电媒音乐,并完成从内容端到客户端的整条价值链的打造。

A8 音乐去年底推出音乐服务品牌、提出了“Telemusic”，即电媒音乐的概念，全球无线首发《敦煌》，并于不久前展开了每年两届的电媒音乐原创歌曲大赛，启动与中国移动、MTV 的战略合作，推出音乐流媒体服务，成为国内领先的电媒音乐门户之一。

原创音乐梦想

新经济给唱片业的发展提供了新的思路,而作为积弱已久的国内唱片业、音乐界也在寻求依托唱片业与新经济的融合来实现国内原创音乐的崛起。

即便全球唱片业在多种因素的挤压之下呈现出连年的颓势,但是,国内唱片业依然占据了相当小的份额。根据 IFPI 的统计,2004 年全球唱片业销售额为 320 亿美元,而国内唱片业的销售额仅约 2.5 亿美元,即便算上盗版唱片,也不超过 5 亿美元。

据预测,2005年无线音乐业在全球市场的收入将达50亿美元,在中国市场的收入将超过20亿元人民币,而全球市场的收入预计到2009年会接近100亿美元。黄次南表示,新经济将为电煤音乐的高速成长和国内原创音乐的崛起创造良好的商业环境。

从民间崛起的音乐力量开始在新经济中表现出强大的活力。刀郎的歌曲传唱大江南北,而从网络火爆发出的《老鼠爱大米》、《丁香花》、《两只蝴蝶》等歌曲数以千万计的下载量几乎覆盖了人们的所有听觉神经。在原创音乐几度沉沦之后,散播于民间的具有表达欲望、具有表达潜能的音乐人、音乐作品可能成为原创音乐最大的发源地。

“互联网、无线下载——电媒音乐为发掘原创音乐人、音乐作品提供了可能，并为原创音乐的迅速商业化提供了可能。”黄次南说。

宋柯认为,唱片业、中国原创音乐正在与网络、无线下载融合并形成巨大的商业利益。而3G的到来和手机音乐播放功能的不断加强则预示着未来更大的希望,但关键问题是还需要来自运营商的推动,确立数字音乐版权管理规范。

让传统唱片业感到担忧的是,互联网、无线下载音乐使得音乐在物理唱片的盗版基础之上又多了一个冲量极大的盗版渠道。但彩铃业务似乎正在成为唱片业的“救世主”。

A8 音乐集团去年的收入已达到一个多亿,其中彩铃收入成为主要的利润支柱。

新经济带来的变革

对于传统唱片业，彩铃的成功给唱片业带来的不仅是多了一个重大的收益来源，更重要的是对产业思维的改变，黄次南分析说。

黄指出,如果有良好的版权保护机制,有运营商的推动,唱片业与互联网、无线增值服务完全可以改变损害与被损害的关系,而进入到融合与合作的阶段,

华商名人业余高尔夫系列赛

主办单位

经济观察报
The Economic Observer

独家网络支持

sina 高尔夫频道
golf.sina.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

“华商名人业余高尔夫系列赛”自2004年创办至今,先后成功举办了十余场精彩赛事,吸引了众多财经界高球选手的关注,多家知名企业及高尔夫专业媒体的支持。2005年度下半年赛事诚邀更多商业精英、企业团队参与支持。

2005年度下半年赛事预告

- 开行国际广场杯——2005跨国公司精英赛
- 商学院杯高尔夫院际赛
- 航旅企业精英赛
- 走近新加坡——中新企业家友谊赛
- 深港企业对抗赛
- 年度总决赛

不为人知的互联网未来利器

■本报记者 王乐 北京报道

打开浏览器,输入字符,不停的点击输入,已经成为人们使用互联网的习惯,但是这些习惯正在消退。

不用打开浏览器输入网址,不需要在越来越长的网页中披沙拣金,所有你关注的最新新闻都已经送到了你的电脑上;你不再只是个读者,任何人都可以成为记者和编辑报道你所关注的事情,任何人都可以成为门户网站的编辑制作一个门户,任何人都可以成为世界上最大百科全书的编写者;你不再需要写信去告诉 DJ 你想听到谁的节目,现在你可以自己成为 DJ 制作节目……

门户、email、IM 等技术曾将 internet 带入凡人的生活,而今 RSS、网摘、wiki、flickr、podcast、plaxo 等正在成为凡人改变 internet 的利器,雅虎联合创始人杨致远(Jerry Yang)和大卫·费罗(David Filo)称,整个互联网未来的创新将转向个人市场。

RSS 改变阅读习惯

“每人盯住自己分工的网站,摸清他们更新的规律,到时间就刷新网页,一有新文章马上转过来”这样的话在一代又一代的互联网编辑中流传,并且也是他们的真实工作写照,但是现在他们有机会改变被动的命运,一种被称为 RSS (Really Simple Syndication)的技术可以在其他网站更新的同时将更新内容发给关注该方向更新的人。编辑们可以坐在电脑边等待别人的更新,而普通消费者可以不挨个访问网站就能获得他们关注的最新文章。

从 2003 年开始,已经有很多网站支持 RSS,你只要发现页面上有“XML”字样的桔黄色图标就代表该页面支持 RSS,点击“XML”图标网页本身和域名都会改变,不用管页面变成怎样的“天书”,你只要复制改变后的域名将其粘贴到 RSS 客户端程序的收藏夹中就可以对该页面的更新进行跟踪了,目前的 RSS 客户端有单机版和在线版两种。

2005 年 6 月 24 日微软宣布在下一代 Windows 操作系统 Longhorn 中支持 RSS 功能,这距离 RSS 发明已有 6 年之久,而发明 RSS 的正是微软当时的竞争对手网景公司(Netscape),事实再次证明技术先进的产品未必是好产品,由于当时缺乏商业模式、受制于内容匮乏等因素使得 RSS 沉寂 6 年。

Blog 的兴起激活了 RSS,美国 Userland Software 继承了网景的衣钵将 RSS 引入到 Blog 的应用,目前 RSS 的标准主要有 RSS 1.0、RSS 2.0 和 Atom,微软的加入将对 RSS 标准的统一起到至关重要的作用。

互联网上的 DIY——Blog、podcast、flickr

如果说 RSS 使用户在获取信息上获得了自由,那么 Blog、podcast、flickr 等技术使得用户在内容制作上获得了自由,凡人也可以成为记者、DJ、歌唱家,互联网被传统媒体诟病的原创实力大大加强了。

Blog 是一种网络日记,1998 年德拉吉使用 Blog 在全球第一个报道了克林顿和莱文斯基的绯闻,2001 年上百个人 Blog 成为“9·11”事件的重要新闻源,2004 年美国总统候选人开始用 Blog 作为发言阵地,白宫在大选进行时专门邀请了一些 Blog 作者前往报道现场感受,Blog 俨然成了网络新闻和评论的一股新势力,把 Blog 里的文字改成音乐和图片就成了另外两种新技术 podcast 和 flickr。

Blog 作家王建硕在 Blog 里写道,人民群众有没有表现欲望?从超级女声、神州大舞台就看得出来。人民群众能不能创造出好的音乐作品?《老鼠爱大米》、《两只蝴蝶》红透大江南北就是最好的答案,“草根们需要的仅仅是一个平台,而后他们的创造力就会如山崩海裂一样汹涌澎湃”,Podcast 就是给草根们提供表现的平台。

Podcast 从技术上看是一个语音 Blog 系统,使用者可以自己扮演歌手、DJ、主持人等角色录制节目并上传服务器,订阅者可以自动获得最新上传的节目并通过电脑、mp3 等播放器播放节目。2004 年美国加拿大一些广播电台的介入使得草根的文艺作品延伸到了传统媒体领域。2005 年美国维亚康姆(Viacom)旗下 Infinity 广播公司开通了专门用来发送普通用户生成的语音内容的 KYOURADIO 服务。

与 2004 年靠文字 Blog 闻名互联网的木子美不同,在 2005 年夏一夜火遍互联网的“芙蓉姐姐”形象完全是靠夸张的形体语言来完成的,而这种形体语言的载体是照片。Flickr 就是一种个人的图片 Blog 系统。经常使用该工具的徐财星认为,flickr 最大的优点是可“通过一个简化的图片上传

工具,不费吹灰之力就把电脑中的图片上传到 flickr”并且“flickr 和 blogger.com 直接互通”。程序开发者曾登高认为 flickr 最大的优点是可以设置 Tags 对图片进行分类管理。据悉,flickr 已于 2005 年 3 月被雅虎收购。

众人拾柴火焰高——网摘

保存网页通常有 3 种方式保存 HTML 网页、保存纯文字和保存该页面的链接。所谓网摘就是一种在网上保存网页链接的服务。

网摘技术在提供链接收藏的同时,还提供编写链接内容摘要,对所有保存的链接进行分类的功能,更为重要的是每个用户都可以与别人共享各自保存的链接。如果每日使用网摘的用户数量较大,用户每日提供的链接收藏数量足够,网摘网站就成了汇集各种新闻链接的门户网站。

最先想到要做网摘的是美国人约舒亚·沙科特 (Joshua Schachter),1998 年他因项目需要保存了大量的链接,为方便查找他想出了在每个链接后面都加上关键词(标签 Tag)的办法,4 年后他为这些保存的链接创建了一个基于 web 的数据库以供自己使用,1 年后约舒亚想到要将这种工具提供给别人使用就重写了数据库使其支持多用户使用,形成了现在的 Delicious。另外一个著名的网摘网站是 Furl.net,虽然在创立时间上略晚,但 Furl.net 在页面管理上独树一帜。

由于以上两者对中文支持都比较好,因此从 2003 年开始,国内陆续出现了一系列网摘站,包括 365key、新浪 vivi 等。负责 365key 开发的曾登高认为,书签站的技术门槛很低,因此国内已经有很多类似服务提供商,未来网摘可以向门户网站发展,据他透露 365key 目前每天的链接更新量相当于 1000 个编辑在添加内容,另外一方面网摘还可以向搜索发展,由于每个用户都使用 tag 对网页进行归类,因此网摘搜索可以按照相关度+收录数+点击数搜索,像 Google 等一般搜索只能主要按照相关度进行搜索。



平民的大百科——wiki

如果某企业要统计所有员工的联系方式,传统的做法是由行政人员挨个统计然后登记造册,如果使用 wiki,只需创建一个名为本企业员工联系方式的词条,所有员工可以同时在该词条下编辑各自的联系方式,wiki 就是这种多人共同工作的工具。

1995 年沃德·坎宁安(Ward Cunningham)因一辆名为 wiki wiki Bus 的机场巴士后受启发,将刚开发的全球第一个 wiki 程序命名为 wiki。目前世界上最大的 wiki 系统是维基百科全书网站系统。2001 年 1 月至今,该系统收录英文条目 500000 条,是《大英百科全书》的 5 倍,日访问量 870 万次,超过《大英百科全书》网站。

除上述新技术外,所谓社会网络系统“SNS”,在线问答系统、在线版“outlook”plaxo 等都是互联网上新兴崛起的技术和概念,虽然这些应用在商业模式上还不成熟,技术上也有待完善,但是他们相对门户、email 等早期互联网技术而言,在“个性”(原创能力、定制能力)、和共性“聚合能力、共享能力”方面都有明显的提高,这反映了人类社会对互联网应用认识的加深。

争夺 软件之都”

(上接 25 版)

东软的加入提升了大连软件园的水平,还没有正式开园,科技部就授予大连软件园火炬计划软件产业基地的称号。但即便如此,大连软件园的发展也并不迅速。虽然在 2003 年,GE、IBM、埃森哲等国际大型企业先后进驻,但 3 平方公里的土地仍有许多还空着。时任软件园企划部经理的杨冬希望更多人了解自己的企业,他热情接待每一个偶然到访的媒体记者,并在他们离开后坚持邮寄企业内刊,虽然回复并有兴趣报道的一直很少。

据说,一个 IBM 的高管被指派到大连工作时对这个城市一无所知,他的家人在网上找到关于大连为数不多的资料显示,大连最高的建筑是 6 层。但仅仅过去了几年,情形就完全不同了。2005 年,大连软件园房价已经从当时的 1000 多元涨到现在的 5000 多元,“而且只是开盘价,别以为就能买到”。以至于 2004 年后才来的毕博和惠普等公司考虑到成本,只能将全球开发中心放在软件园以外的高新科技园区。

毕博大连全球开发中心运营经理苏东林,家在北京,2004 年被派驻大连全球开发中心之前在上海工作。他说“相比在上海再建 400 人的团队,大连可能会节省 20%的成本。”现在毕博在大连高新园区租了整整五层楼,发展到 1000 多人后,可能还会单独建楼。

大连人最初并没有想到地域优势和大量的日语人才会成为这个城市的卖点,他们只是想建一个软件园,能做软件。更没有想到在两年后的今天,世界 500 强企业的高管们会频繁往返于大连和北京之间;那些原先他们连名

字都说不上来的国际公司的老总们会飞到这里和他们谈合作;大连会成为国外研究机构但凡提到中国软件外包业务时必然要点名的城市。

走出外包误区

大连软件园从“无中生有”到形成巨大规模,大连已经找到了未来 5—10 年更有发展前景的产业。在大连的自信背后,是中国对大力发展软件和信息服务业外包,促进软件出口业务的鼓励和推动和现任商务部部长薄熙来对大连的“情有独钟”,正是他对大连软件园“官助民办”模式的肯定,使大连正逐渐表现出“国际化都市”的风貌,也赢得了更多国际声誉。

2003 年,大连决定建立每年 1000 万元的软件高级人才发展专项资金,吸引各地的软件精英来大连工作。2004 年 5 月又出台了《关于吸引软件高级人才的若干规定》和《加快发展软件产业的实施意见》等优惠政策。

但大连的人才严重短缺的问题已经开始显现。虽然每年大连都有很多刚毕业的大学生,但远远不能满足企业的需要。四所软件学院至少明年才能进入稳定的储备期。“官助民办”的运作模式在现在投资减少的情况下也开始拖软件园的后腿,大连软件园也试图通过银行贷款等形式获得稳定的资金投入,以免势头减缓。

在北京和大连争做“中国软件代言人”的同时,中国的软件外包产业发展的整体形象不突出、市场推广不足的问题也正在显现,而这可能是中国 IT 外包业务面对的最大一个困难。

Gartner 高级副总裁、亚太区和日本研究院士鲍勃·海沃德认为,中国需要建立一个国家层面的行业监管机构,负责对 IT 外包企业和项目进行总体负责和统一口径的市场推广。像印度由 30 多家企业联合组成的软件行业机构 NASSCOM 那样,为软件企业建档案,做宣传,做研究,协调企业间的竞争和发展,为企业赢得他国政府和产业的资源和支持。

而除了软件出口这样的机遇,未来几年新的增长点将会出现在什么地方,也同样需要争夺中国“软件之都”的人们予以回答。

2004 年北京、大连软件产业数据比较

	北京	大连
GDP 排名	3300.12 亿元	1961.8 亿元
软件产值	520 亿元	71.9 亿元
出口产值	2.38 亿美元	2.12 亿美元
对日出口	1.22 亿美元	1.69 亿美元
软件和 IT 服务企业	5500 家	450 家
软件从业人数数量	15 万人	2.25 万人
世界 500 强企业	185 家	22 家
高校软件学院数量	160 多所	22 所

“非中心”模式，城市发展新引擎（下）

发展“非中心”模式，北京东部地区独具优势

北京东部商务区在 CBD 理念的引导下,在规模与功能上,正向着一个超级的、过度集中的商务核方向发展。其规模与结构,如似不当加以调整与控制,有可能形成又一个反面意义上的中心,加重这个地区在交通、能源、水与空气等方面的环境负荷,给人们的生活、工作环境带来更多负面的影响。

在拥有快速交通手段与通信技术的今天,大都市北京的发展,完全有理由、有条件走出“中心模式”。通过“非中心”发展模式和产业发育的诱导,对这一地区的商务功能进行分解和梳理,使过于集中、繁杂的各种商务功能,在该地区得以适当的分散,形成在功能上既相对独立,又互相补充的功能布局,在空间上既分散又相对集中的多核“非中心”空间。这样不仅可以减轻城市局部地区的环境负荷强度,同时可以提供一个更加舒适、方便与安全的生活与工作环境。

以上观点,从望京地区的发展轨迹中可以窥见。在很多人眼中,望京最早是一个大居住区的概念,随着望京住宅建设的不断增加,更多的人把望京看做附属于是城市中心的卧城。历史证明,作为一个城市重点建设的边缘集团,单纯分担城市的居住功能并非目标指向,也无法从根本上解决单中心城市面临的种种问题。望京地区,本身在地域上就具有得天独厚的独立性优势,完全具有成为一个新城市的潜质。

近年来,政府综合考虑各方面因素,进行了新的规划调整 and 资源的重新配置,尤其是在商务、商业、科教文卫等公共设施配套方面进行了加强,望京的商务建设取得了巨大的成就,很多国际知名企业都选择望京作为办公场所。这一点在科技创业园一带体现的最为明显。同时,望京地区的商业配套也

在加速完善,2005 年,望京地区有多个大型商业项目投入建设,以宜家、家乐福为代表的世界级商业企业也相继选择本区开设主力点或旗舰店。此外,望京地区强化了城市基础设施设施建设,相继建设了多个学校、医院和体育场馆。通过以上的调整,望京作为一个独立城市中心的功能正在一步步得到加强,这将成为未来其他地区建设中的重要参照。

以上观点表明,地段是决定房产价值的唯一因素。而实际上,房子的价值在于业主所能享受到的资源,包括地段、城市基础设施、周边环境等许多因素。所以准确的讲,应该讲是资源决定价值,是资源的多少和资源配置的合理性决定价值。在城市的“非中心”化发展时期,各个重点区域的资源投入多少和资源配置是否合理,决定了区域的发展方向和模式,以及理想实现的可能。

在“两轴一两带一多中心”的全新城市空间结构出台以后,重点建设的东部次城区和 10 人边缘集团得到了实现建设新城市中心的最佳条件和最优时机。政策支持和市场化运作,一方面使上述地区的资源投入有了保障,另一方面,更重要的是,科学的、明确的区域发展规划,使资源配置的合理性得到了保证。在新的城市中心概念中,合理的规划和资源配置使“卧城”成为历史。

首个“非中心”诞生定福庄区域

在新北京城市规划的政策指引下,定福庄地区是一个自然条件最好、基础设施建设最好、市场机遇最好、发展空间最大的区域,是一个资源配备齐全,资源配备合理的区域。据中弘集团总裁王永红介绍,其选择在定福庄区域,进行非中心—中弘国际商务花园的建设,或者说,作为一个城市运营商,选择在定福庄地区,进行推进“非中心”进程方面的实践尝试,正是基于上述理由。

在北京市规划的所有边缘集团中,定福庄组团以区内发达的路网、与城市中心区域邻近的距离、大片的可开发用地储备、优美的自然环境等得天独厚的优势,成为实现“非中心”思想和“多中心”建设尝试的绝佳地区。

定福庄板块,属于新北京城市规划中重点建设的东部次中心区域,是城市十大边缘集团(城市次中心)中重点建设的区域,同时,定福庄区域正好位于

“两轴一两带一多中心”规划中,东部产业轴和东部产业带的交汇点。分担重要的城市职能;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发展方向,这些新兴的城市产业也使区域发展能够保持持续的发展活力;板块内住宅、商务、商业、其他配套设施规划全面合理,能够充分形成多态综合,互动发展的效应。避免板块畸形成单级化发展,为“非中心”经济健康发展奠定基础。

在定福庄区域的实际建设中,可以借鉴望京、亚运村等地区的实践经验,尤其是资源配置和规划方面的经验,力争做到少走弯路。日前,定福庄区域的住宅建设已经初具规模,各个项目的定位明确、档次清晰、品质较高。在商务和商业方面,该区域目前处于如火如荼的建设阶段。现代化商务项目的建设,对带动整个区域的经济的发展,拓展城市发展空间,有机疏解中心城的职能和人口,实现与中心城的多元互动、协调发展,有着至关重要的作用。对于其他边缘集团和新城市中心的建设,也有着重要的示范和表率作用。

非中心—中弘国际商务花园，“非中心思想”的实践者

中弘集团开发建设的“非中心”——中弘国际商务花园”既是非中心思

想下,新北京城市规划“两轴一两带一多中心”城市空间结构的必然产物,又是非中心思想的重要实践和新北京城市规划“两轴一两带一多中心”城市空间结构在操作层面的重要组成部分。项目总建筑面积近 43 万平方米,是集商务办公、酒店、展览、商务会所于一体的超低密度、大型、综合商务建筑集群。整体规划为低层、低密度、花园式、全生态化商务办公园区。建筑密度只有 0.22,容积率更是低至 0.9。

整个项目以“泡”为基本建筑组团,由纵线状网有机串联,形成浑然一体的园区景观和建筑脉络,充分实现综合、共享、交融的国际化、现代化、生态化商务办公理念。项目的建筑最高不

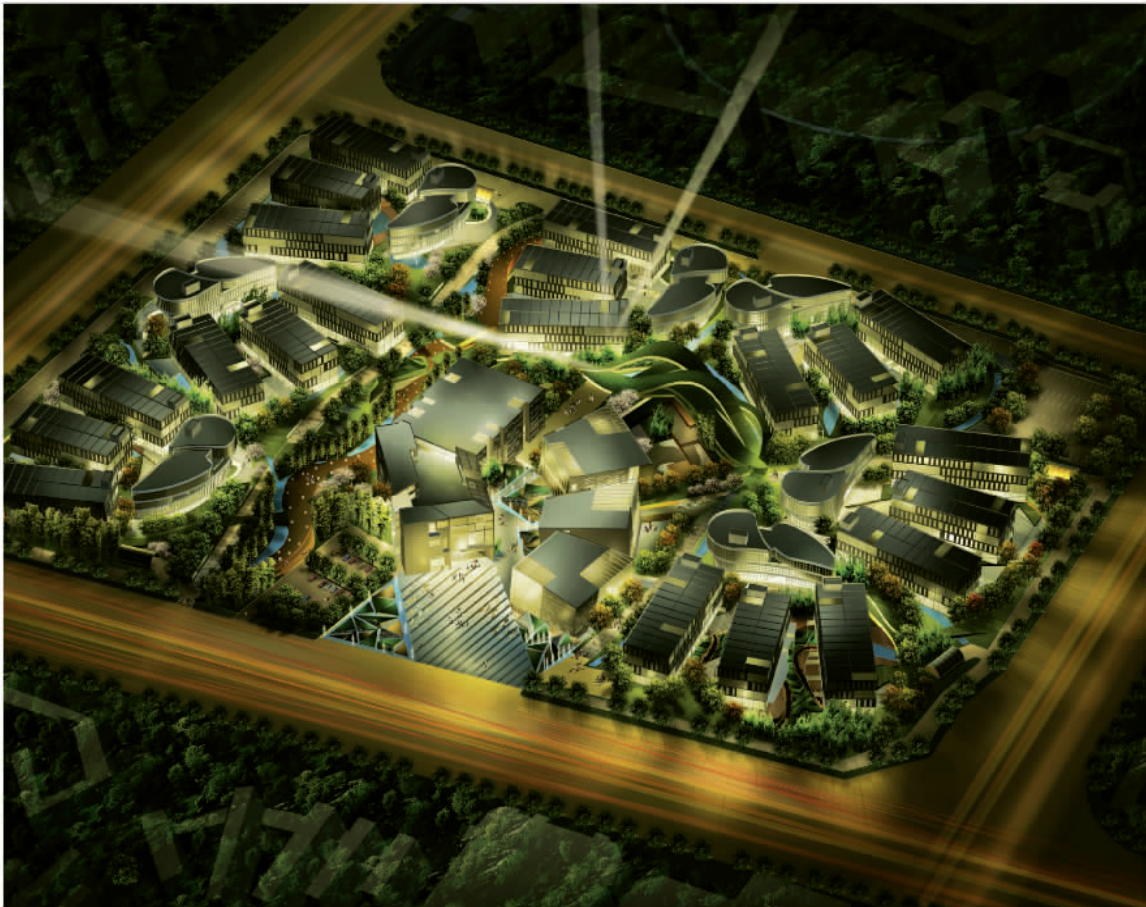
超过四层,每个组团以四个建筑单体构成,空间可以自由组合与分割,实现公共性与私密性的完美结合。建筑以简洁的体系和单纯的材料展示综合、共享、现代和交流的设计思想。

非中心—中弘国际商务花园周边地势平坦开阔,项目周围环绕着 3000 亩城市绿化林带和国际三八友谊林,真正实现绿色鲜氧办公。项目在内部环境、景观设置上也是独具匠心,以绿脉串联各种景观元素,园区景色立体多变,配合建筑组团的有机交错,真正实现花园式办公环境标准。

值得一提的是,项目设有独立会所组团,总面积达到 23000 平方米,配置豪华、业态综合、功能全面、服务到

位。同时实行创新的人性化园区管理,上千项物业服务内容可进行菜单式选择。

按照规划,“非中心”——中弘国际商务花园将成为定福庄面向未来的现代化商务商业服务窗口,与该区域其他几个正在开发建设或即将开发建设的大型项目相互呼应,共创地区繁荣。非中心—中弘国际商务花园是非中心思想和多中心城市空间的有力实践者,它建成后,将是定福庄区域乃至整个东部地区的强心剂,为区域经济注入新活力。





利亨元

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聚集地

- 中国名优产品、中国著名品牌、
- 中国十八省市家具行业2003年“诚信”企业、
- 中国保护消费者基金会“质量保障、信誉承诺”企业、
- 国际质量经济联合会授予：2004年度3.15重点推介的质量过硬服务满意创“名牌示范企业”、

北京店：010-69599999 上海店：021-32270655 大连店：0411-83687926

总部地址：通州区宋庄镇儒苑工业 传 真：010-69593333

责编 韩彦 E-mail: hanyan007@263.net 美编 刘会芹

Automobile

经济观察报

The Economic Observer

29

汽车

2005年7月4日

二手车市场迎来新纪元

■本报记者 王秋凤 北京报道

沉闷的二手车市场即将翻开崭新的一页。

6月29日，经国家有关部门批准，国内第一家二手车经营试点企业——艾普二手车全国经营网络，在北京人民大会堂召开新闻发布会，宣布开始运营。

发布会上，艾普二手车总裁郭基元公开了自己的“小道消息”——业界一直等待的《二手车流通管理办法》（以下简称《办法》）即将出台。

《办法》呼之欲出

郭基元明确地告诉记者，选择这样的时机进入二手车市场主要有两点考虑：首先是今年新车市场的稳定。前几年，新车市场出现井喷式增长，为二手车积蓄了市场，近两年汽车价格的不稳定性也大大影响了二手车，进入今年，二手车价格相对稳定，为艾普进入二手车市场提供了适合的市场氛围。

另外，也是最重要的一点，全新的《办法》即将出台。近日，记者从商务部相关部门了解到：由商务部牵头，工商、税务、公安等部门共同参与制定的《二手车流通管理办法》现已基本完成，近期商务部将召开二手车工作会议，具体确定颁布实施的日期。更有消息灵通人士透露，具体颁布的日期就定在7月底。

曾与《办法》一同征求意见稿的《汽车品牌管理办法》早已出台，而《二手车流通管理办法》却延迟至今。有业内人士指出，利益平衡问题是其迟迟不能露面的主要原因，各部门之间存在差异，导致争论时间过长。此外，中国汽车流通协会副秘书长李君指出，相对新车市场，中国目前的二手车市场非常复杂，在《办法》之后，需要大量相关政策的配套，也是《办法》制定持续时间较长的原因。

据了解，在该办法中，对二手车的经营准入门槛有了很大程度的放开。另外，《办法》实施后，二手车交易将实行全国统一的发票制度。

敲响“老市场”的丧钟

任何一个新政策的实施都会或多或少对旧模式产生一定的冲击，而此次首当其冲的则是曾经受国家“专宠”、一直比较“滋润”的旧机动车交易市场。在《办法》中，政策支持有条件的汽车品牌经销商和二手车经纪公司等从事二手车的经营活

动。市场一旦放开，竞争势必加剧。专家分析，从经营模式上来说，以后，经营的主体可以有经济公司、经营公司、评估公司、拍卖公司等，政策上支持全国的流通，在体制上有了很大的突破。

当记者提到毕竟现在《办法》还没有



中国的二手车市场蕴藏着巨大的潜力和利润

■Emepic/供图

出台，可能存在变数，一旦生变艾普如何应对的问题时，郭基元毫不避讳地告诉记者：“我们认为二手车市场放在在《办法》中应该是肯定的，关键是在看放开的尺度。当然一旦存在变数，那么我们现有的经营模式就要发生转变。”

据了解，这家二手车经营网络由北京艾普旧车经营有限公司与近百个城市的二手车经营企业共同组建，是全国第一家二手车经营的服务品牌网络。

艾普“另类”的地方在于它全国网络并且连锁经营的方式。与目前各地区相对垄断的旧机动车交易市场相比，艾普主张的二手车全国流通、网络经营模式对旧的二手车市场体制提出了崭新而有力的挑战。

而随着《办法》的出台，可以想见，在艾普之后，大量的二手车经营公司将可能涌现。

这种迹象早已表露：2004年，上海通用、一汽大众、上海大众等都分别推出了二手车置换业务。很多厂家表示他们也是充分参考了《汽车产业政策》中鼓励二手车经营的条文，提前积累经验。

而目前我国的旧机动车交易市场存在很大问题。李君告诉记者，“各地旧机动车交易市场基本上仍以代理交易为主要业务，靠收取手续费生存；旧车交易市场的职能非常简单，仅限于提供场所、办理手续、收取交易费等。”

记者在调查中也发现，现有的旧机动车交易市场存在的主要问题，首先是功能单一、缺乏现代营销手段。有相当一部分旧车交易市场，在收购、寄售、租赁、拍卖、信息、服务等方面与市场的发展存在着较大差距，仅靠收取交易费维持生存。旧机动车交易市场除了为交易的旧车提供建议价目、买卖场所、收取过户费外，其它的售后服务几乎都是空白。

“二手车市场正处在一个变革的十字路口，现有的旧机动车交易市场要尽快转变观念，利用多年经验等优势展开多种经营。如果还停留在过去的阶段，《办法》的实施，市场放开之后的竞争加剧，无疑敲响旧市场的丧钟。”李君指出。

鉴定评估体系是关键

“旧机动车市场诚信缺失一直是困扰二手车交易的主要因素。”提到二手车交易，中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光指出，“建立完善的评估体系是非常重要的。”

在国外，二手车鉴定评估体系都有比较完善的规定，并设有专门的机构。1966年成立的财团法人日本评估协会对规范二手车鉴定评估行为起到了重要作用；德国二手车鉴定评估师资格认证是由德国认证及职业评估师协会下设的认证中心承担的，在继续教育、义务、权力、检查、质量保证等方面都有严格的规定。整个评估

在新车市场逐步与世界接轨的时候,落后的中国二手车市场也将剥离沉重的束缚,一步一步走向国际化竞争的舞台。新车市场的品牌经营、国际化战略很有可能在不久以后的二手车市场上重现

值的评估，其结果缺乏依据，难以为公平的市场交易提供价值尺度。”业内专家指出。目前，随着我国二手车市场的迅速崛起，我国的二手车鉴定评估目的不再局限于二手车产权交易，已经扩展到纳税、保险、抵押、典当、司法鉴定等非产权领域。

早在2002年，国家相关部门就已经着手进行二手车鉴定评估与二手车交易市场的分离试点工作，目前有湖北、天津等15个省市开展了这项工作。到2004年6月底为止，全国已拥有二手车鉴定评估师8000多人，其中高级鉴定评估师500多人。评估机构则大多以合作和股份制形式存在，虽然多数规模不大，但已经发挥出重要作用。

据了解，此次《办法》着重对鉴定评估体系进行了规定，二手车交易市场不得直接从事鉴定工作，同时，二手车鉴定评估机构也必须是独立的中介机构。另外规定，二手车经营主体不得隐瞒车辆的真实状况和欺诈买方，不得经营来源不合法的二手车。

参与制定《办法》的季君还透露，目前各部委正在紧锣密鼓地制定相关配套政策，目前《二手车交易规范》和《二手车鉴定评估规范》正在制定，并对《二手车鉴定评估师国家职业标准》进行修订。同时，还将制定出台《二手车鉴定评估师国家职业资格培训、考试大纲及培训考试机

的程序非常透明，通过二手车鉴定评估这一技术手段，可以让消费者了解车辆的技术状况、价格、行驶距离、修复经历等信息，从而提高用户对二手车的信任度，达到活跃二手车流通的目的。

“而我国至今仍然没有统一的旧机动车鉴定评估标准及政策法规，很多旧机动车市场采用简单的平均年限折旧法进行价

格资质条件》。二手车鉴定评估机构的设立审批由商务部和省级商务主管部门负责。

除了对行业起到实际的规范作用，规定的最终受益人是消费者。

二手车市场前景诱人

中国的二手车市场是一个刚刚启动但却拥有数千亿元消费需求的新兴市场。据有关部门对全国31个省区市250家二手车交易中心(市场)的统计，2004年我国二手车交易金额418.18亿元，同比增长16.92%，交易量134.08万辆，同比增长20.21%，增速比新车高出4.7个百分点。其中，轿车45.92万辆，同比增长17.24%。今年前几个月轿车的成交量已经突破15万辆。

与二手车在中国的巨大潜力相呼应的是二手车市场的巨大利润，“随着汽车价格的逐步下降，新车的利润已经少得可怜，只有保险、配件等几项利润，而二手车的利润来源则多达20项，具有诱人的发展前景。而二手车的经营成本要远远少于新车。”郭基元看准了二手车市场的丰厚利润。

在巨大潜力的背后，确立完善的二手车政策以及二手车市场正确的发展方向是当务之急。“无论是从政府还是从行业发展的角度来说，国家制定《办法》就是为了二手车市场更长远、更健康的发展，可以加快培育二手车市场，规范二手车交易。整体来说是利好的，二手车市场越放开，竞争越激烈，其环境才会越来越好。”季君告诉记者。

在采访中不少专家指出，总的来说《办法》将有助于二手车市场的成熟，它将促进二手车售后服务规范的建立。并预测，随着二手车经营公司的运营，二手车评估、鉴定、保修等规范将在最近几年形成。

在新车市场逐步与世界接轨的时候，落后的中国二手车市场也将剥离沉重的束缚，一步一步走向国际化竞争的舞台。新车市场的品牌经营、国际化战略很有可能重现在不久以后的二手车市场上。在艾普二手车的发布仪式上，记者看到了主席台上三位来自日本二手车经营公司的代表。艾普透露，在二手车领域外商投资政策放开后，艾普将引进外资，以适应全球化竞争的需求。

链接

百度一下(www.baidu.com)“国内二手车市场”相关网页7040篇。相关人士指出现在国内的二手车交易市场只负责收地皮费、交易提成费,无法规范二手车交易,导致大量场外交易的产生。新办法将有助于刺激其他投资主体包括汽车厂商踊跃加入二手车交易市场。



中国联通

CHINA UNICOM

引领通信未来

12月支出

会议支出:

传真支出:

打的支出:

出差支出:

机票支出:

0元

0元

0元

0元

0元

0元

宝视通

节省开支的高效沟通!

一分钟组会

就这么简单

运转效率更出色!“宝视通”

可为您提供更便捷、高效的视讯会议功能,使企业会议沟通更简单。



宝视通

UNI-VIDEO

让沟通面对面

详情请登陆 <http://video.cnuninet.com>

或拨打客服电话10101818咨询

■本报记者 刘春 综合报道

几个月以前，吉利汽车似乎已经时日无多，灰暗的车市、乏味的车型、特别是即将断裂的资金链令这家民营企业看上去发发可危。

李书福从来没有承认过吉利囊中羞涩，不过不论当初状况究竟如何，现在再也没有媒体向他提出资金瓶颈的问题了。先期投资3.5亿元的吉利汽车研究院的落成、马来西亚设厂事宜的敲定让李书福近来显得春风得意——至少资金枯竭的企业根本无法做到这些事情。

这一切似乎都和吉利近期在股市上的动作不无关系，今年5月10日，吉利成功实现在香港的整体上市。除了李书福个人财富的增值外，这在另一方面也向外界传达了一个信号：有了融资方面的保障，吉利今后在汽车业的大笔投资可以后顾无忧。

但是，尽管人们对李书福的运作手腕给予惊叹，这位企业掌舵人最近的一次举动还是引来质疑。6月21日，吉利汽车控股有限公司与香港生产力促进局签署合作备忘录，双方将在香港合作开发一款新型轿车体系。消息一经传出，即有舆论称此举是利用香港概念进行炒作。

无数的事例证明，李书福从来就是一个我行我素的人，在6月28日吉利自由舰的上市仪式上，李书福出人意料地没有对媒体关于在香港研发新车一事的提问给出回答，原因是“近期将与港方人士就研制新车事宜在北京举行专门的发布会”。从吉利如此严肃的态度来看，并不像是在进行老套的炒作，那么其涉足香港的玄机究竟何在？

香港的汽车梦

不论从何种角度来看，香港并没有适合培育整车制造业的土壤，然而，这并不等于香港不能在汽车行业的其他领域进行涉猎。事实上，在吉利与香港生产力促进局的合作中，香港方面似乎更为迫切。

长期以来，虽然汽车制造并非香港的主要行业，但当地不少制造商一直在向海外汽车装配商供应多种汽车零部件。据香港生产力促进局最新的市场调查显示，在港从事汽车零部件制造的公司估计有230多家，直接或间接与此行业相关的香港公司以及其在内地的公司总数逾2400家。而香港政府也把汽车零部件业作为本地工业发展的重点之一，在近期香港创新科技基金计划拨款30亿元、成立的5个科研中心及两个主题核心项目中，有3.499亿元将会用于成立香港的“汽车零部件研发中心”。

“与装配整车不同，汽车领域的研发更重要的是要把握市场需求，是要有足够的技术支持能力，并不需要大量的制造业来做支撑，也不需要低廉的劳动力成本。而且香港的大学和科研机构是具有世界水平的。”咨询机构安邦集团分析师王海涛如此分析香港发展汽车零部件行业的先天条件。

尽管如此，在香港只有少数企业能够跻身成为美国、欧洲及日本主要汽车厂商的一线供应商，这主要由于香港的汽车业整体发展尚未成熟，缺乏本地整车厂商的带动，而大部分海外厂商又早已建立了固定的供应商网络。

在这样的形势下，中国内地汽车市场一日千里的增长自然引起了香港方面的关注，香港贸易发展局的一份报告指出，内地汽车市场的兴起，正是香港零部件制造商的商机所在。

对于香港来说，这样的机会应该是稍纵即逝的。以往，内地汽车业的供应链结构紧密，主要由少数厂商主导，他们以联盟的形式营运，新进入行业者难以涉足。不过，在中国加入世界贸易组织后，须按照承诺开放市场，为汽车业带来各种挑战，因此零部件领域现正进行重组整固，导致供应链出现变局，从而有实力和竞争力的新进零部件供货商，创造了市场空间。

还有一个不能忽视的原因是，根据“CEPA（更紧密经贸关系安排）”第二阶段协议，2005年1月1日起，已经有更多种类汽车相关的产品，包括车辆用钢化安全玻璃及空气调节器等，得以享有零关税进入内地市场。这将使香港汽车零部件具备更强的成本优势。

按照香港贸易发展局的分析，随着内地开始重视环境保护，尤其是空气污染治理，有助提高能效益及减少废气排放的汽车零配件，将会有大销路。而汽车电子娱乐设备也将受到青睐，而这些都是香港零部件制造商的强项所在。

好风凭借力，在这样的考量之下，先行寻找一个可以搭乘的整车制造商是香港方面破局的当务之急，正如香港生产力促进局主席梁君彦所说：“与吉利的合作项目正好为香港业界提供前所未有的机会，参与新款汽车的完整开发过程。从这个开发项目得到的设计知识、经验、技术和研发能力，将有利于业界全面提升在国际汽车供应链上的地位。”

“香港方面的考虑很明确，就是希望搭内地汽车工业发展的顺风车，来发展其具有一定比较优势的零部件业和研发业。”王海涛称。

不能忽视的一点是，中国大陆的汽车厂商大部分是与国外汽车巨头搞合作项目，而国外汽车业巨头自己都有研发中心，已经有成熟的研究体系，有的甚至已经在中国建立了研发中心，这类企业并不需要香港的技术和人才，他们只需将其全球研发中心的技术拿到中国的生产线运用就可以了。“因此在这些企业眼中，香港没有多大的吸引力。但吉利这类民营企业厂商不同，其自主研发能力薄弱，而且在国内的技术和人才竞争中是处于劣势的，吉利可以通过借助香港的技术力量冲出技术包围，走出模仿型生产模式，因此双方达成合作的基础是建立在极强的互补性上的。”王海涛这样分析。

李书福的焦虑

在吉利看来，与香港方面合作的目的至少是想要强化自身的研发能力。

在6月28日的新车发布会上，李书福再出惊人语：“自由舰上市后，凉哪个厂商再也不敢对我们这款产品指指点点。”，“今年的法兰克福车展上，我们将成为中国第一家参展的企业。”

或许是自由舰此前在局部地区上市后的热销给了李书福信心，可他的确有一口恶气需要出，因为最近车市的趋势正在表明，吉利一直主张的“低端”策略已经走进了死胡同。

去年年底以来，经济型轿车间搏杀的惨烈



李书福

■Emepic/供图

吉利的香港试验

程度可以用“喋血”二字来形容，自2004年11月25日起，天津一汽对其夏利品牌中的三厢主力车型实施价格调整，价格最大下调高达1万元，将3厢轿车的价格第一次压到4万元以内，吉利随后跟进。

从2002年开始，这对老对手之间类似的价格战从来没有停止过，可是动辄幅度为20%的降价对这样的低价车来说意味着什么呢？以夏利为例，去年第三季度，夏利系列轿车的毛利率为8.99%，已经降到了10%以下。而这家公司扭亏为盈的2003年同期，夏利系列汽车的毛利率为15.83%。以此推测，吉利的利润也高不到哪儿去，据熟悉吉利的经销商透露，吉利豪情的单车利润最低时只有百余元，销车几乎没有利润。按照经销商解释，销售虽然不赚什么钱，但可以获得一些返利和维修利润，后者竟成为最主要的利润来源。

由于一汽夏利去年底将三厢轿车的价格降到4万元以下，而今年以来，销量猛增，1至5月售车82700多辆，跃居行业之首，其中从吉利身上夺走的份额不在少数。

在这种情况下，吉利去年“突破十万辆”的业绩恐怕并没有多少真正的油水，令人真正迷茫的是，吉利似的低价车策略眼前已经不再受市场追捧，在经过一轮剧烈的井喷之后，市场需求开始稳步向高端发展；另一方面，长年累月的降价之后，吉利产品的配置已经无法再低，成本几无进一步削减的余地，继续价格战，对吉利来说只能是一条不归路。吉利向利润率较高的中高端产品挺进，已是势在必行。

然而李书福深知，如果没有自主研发支撑，一切想法都只是海市蜃楼。没有外资伙伴引进的现成产品可依靠，这反而成了民营企业的一个优势，即可以灵活的选择研发策略并进行尝试，而不用担心有除资金以外各种因素的掣肘。

资源如何整合？

“虽然有人认为香港的土地及工资成本都较内地高，但汽车工业是资本密集及人才密集的行业，而我们如果要向国际化发展，与香港合作以提升研发能力是一个相当不错的选择。”李书福这样解释他的计划。

王海涛分析吉利的动机时认为，在香港政府的支持下，如果吉利可以很好地利用香港的研究资源，其研发能力将会大幅提升。而且香港市场与国际市场的接轨程度更高，在香港搞汽车研发可以更加了解国际市场的走向以及市场需求的变化趋势。

然而，一个最重要的细节是，在吉利方面公开发布的消息中称，“当这款汽车开发完成后，如果条件成熟将考虑在香港投产，目标是打开国际市场。”这其中并没提及新车将如何生产，到底是由香港本地制造商生产还是由吉利设厂生产。

事实证明，吉利在中国内地的消息发布中，对整个合作内容进行了低调的处理，其全盘香港计划的后半段很有可能是——在香港进行整车制造。

早在近两个月以前，吉利欲在香港造车的风声便有所走漏，当时有香港媒体称，一家内地民企正紧锣密鼓地准备到香港设厂生产汽车。这家内地车厂已在香港上市，属于民企，其计划

是斥资15亿港元，在香港设厂装配汽车。该计划若成功，估计将聘请员工800至1000人。

当时本报记者就这一消息致电吉利公关部经理刘建全求证，刘表示“根本没听说过这件事”。

然而如今绝不能说吉利没有这番打算，根据吉利与香港生产力促进局签约后香港方面传来的消息，双方合作研发的为一辆排量为2升的中高级轿车，一旦研制成功，吉利将会考虑在香港投资设厂生产。

李书福在香港表示，有关计划是与生产力促进局经过一年协商才得以落实，目前虽然已经有了具体的框架及明确的工作方向，但按照程序，要待“汽车零部件研发中心”正式成立之后，才可向该中心递交可行性的研究报告，待批准之后，先会进行研发工作，研究成功才会落实生产。因此，有关的计划并不是数年之内便可以完成，至于什么时候可以在香港设厂及投资额多少的具体安排还未确定。

吉利执行董事洪少伦在香港也称，目前所生产的汽车是什么款式及需要多少投资额还未决定，但以在内地的投资来计算，投资一间汽车厂便要数十亿元。

如此来看，对于是否在香港生产汽车，吉利方面至少是在“考虑”的阶段，而吉利之所以对生产汽车的计划相当低调，恐怕也是有所顾忌。“搞研发是一回事，生产整车就是另一回事了，生产汽车需要大面积的土地，需要低廉、高素质的制造业工人，需要大量的能源，还需要达到足够的规模实现规模经济，香港在这几方面均没有比较优势，这也正是香港没有发展出汽车整车生产工业的原因。”王海涛这样分析香港的相关劣势。

事实的确如此，在国际汽车巨头纷纷向中国大陆转移生产能力的同时，除非香港可以给予吉利大幅度的政策优惠，例如土地价格低廉、税收优惠、能源优先等等，否则吉利在香港生产汽车难度极大。另外虽然从香港组装汽车进口到内地，可望利用CEPA豁免关税，但由于大部分零部件都在内地生产，有关税收的优惠未必能抵消零部件的运费，似乎也不划算，所以吉利和香港没有就整车的生产达成实质性协议，没有时间表并不奇怪。如果现在来谈生产整车，更多的只能是一种宣传和姿态，无论是香港还是吉利都深知其中的难度之大。

从另一种层面来说，吉利意图在香港造车也许并不令人费解，眼下的李书福迫切需要生产高端车型来赚回可观的利润，而他最担心的只可能是，在其长期的低价策略下，吉利品牌已经被深深打上“低端”的烙印而积重难返。而对高端产品来说，品牌恰恰是最关键的因素。为了不让新车计划无功而返，李书福涉足香港不得不说也是为了借“香港制造”的概念来提升新车的品牌含金量。

目前，断言吉利香港造车必将失利显然为时尚过早，必须承认的是，不管最后吉利的汽车最后会不会会上“香港制造”，其胆量和策略都有积极的意义，对吉利来说，这场游戏的名字叫做尝试，但对国内很多只重利益而墨守成规的企业来说，则连幻想这种游戏的勇气都没有，从这一点来看，吉利香港计划成败与否，都会有值得中国汽车业借鉴的地方。

广汽股份上市意欲何为

■本报记者 韩彦 李志军 综合报道

一直谋求海外上市的国内汽车企业队伍又多一成员——继东风汽车、上汽股份、中国重汽之后，6月28日，广州汽车集团股份有限公司（以下简称“广汽股份”）正式成立，由于广州本田、广州丰田以及新“亲家”现代集团的影响力，广汽股份海外上市受关注的程度丝毫不亚于其他汽车公司。

在发布会上，广汽股份董事长张房有很坦白地表明了上市的意图：“股份公司将全面推向市场，推向市场的意思大家都明白。”

显然，广汽此番上市绸缪已久。张房有说，股份制改造三年前已开始进行，之所以经过如此漫长的过程才成立公司，是因为广汽集团架构和资产结构异常复杂。“有失败遗留的历史包袱，在处理这些股权关系和资产评估上花了很多的时间。”

众所周知，上市是为了筹集资金，即所谓的“圈钱”，国内的汽车产能已经过剩，除了广州本田等很少的几个厂家之外，多数厂家的产能已经严重饱和和，那么，既然短期不需要做产能投资，他们上市圈那么多钱做什么呢？

建第三家轿车合资厂？

作为制造业的最高端，做汽车的企业似乎永远都缺资金，问他们要钱做什么似乎要被人笑掉牙。但是每个企业需要资金总会有不同的原因。

从上汽来看，他们想做自己的品牌，打造属于自己的全新车型，需要投入巨资；而东风则需要更多的钱帮助神龙扭亏脱困；但广州本田和广州丰田甚至广州现代这些日韩企业都无一例外地采取以市场为核心谨慎投资滚动发展的模式，广州丰田和广州现代的初始资金及广州本田二厂的投资都不可能还没着落，广汽集团中最主要的这三块显然不会急等上市的筹资。

在广汽股份的成立大会上，曾庆洪的话似乎揭示了这些钱的去向。

“广汽股份将进一步壮大和强化轿车板块，力争到2010年年产能达110万辆；加速构建完整的商用车板块，引进轻、中、重型卡车、轻型载客车和大中型客车等商用车产品，力争到2010年年产能达到23万辆。”

从广汽集团所属汽车企业目前状况看，要达到这个目标绝非易事。2004年，中国市场轿车产销量分别为231.63万辆和232.65万辆，而广州本田的轿车产销量分别仅为20.22万辆和20.20万辆，客车的产销量只有1000余辆，广汽集团旗下的整车厂除了广州本田、广州丰田、广州现代外，还有五十铃客车、广州羊城汽车，而轿车项目只有广本和广州丰田两家，以本田和丰田的一贯策略，到2010年如果产能达到110万辆，销量也不能少于100万辆，但中国市场的容量有那么大吗？到2006年时，扩产后的广本可达到36万辆的产能，而广州丰田只能达到初始的10万辆产能。如果要达到2010年的产能目标，广汽显然还需引入第三家轿车合作伙伴，那么广汽自然需要有雄厚的资金实力，方能在新的合资中占据更主动的地位。

打造出口基地？

当然还有另一种选择，就是本田和丰田愿意把广州作为其在亚洲重要的出口基地。前不久，

位于广州经济技术开发区出口加工区的本田汽车出口基地已经将生产的150辆飞度送上日本开往欧洲的滚装船，成为第一批出口产品。

名为本田汽车(中国)有限公司的这个出口基地，由本田技研工业株式会社、广州汽车集团有限公司、东风汽车公司以65:25:10的股比组成，于2003年5月29日挂牌成立。据报道，该基



图为张房有(左)、曾庆洪(右)在广汽股份公司成立大会上

地引进生产本田技研工业株式会社先进的经济型轿车FIT(飞度)，起步规模为年产5万辆，以后将视市场需求情况滚动发展，中长期规划产量为24万辆，产品100%出口，主要销往欧洲和亚洲。

“如果产业市场是在国内而非海外，那么到海外上市就没有太大的作用。”招商证券投行人士张先生表示。但要开拓海外市场，让最挑剔的欧洲人接受中国产品的最好办法，莫过于成为一家在欧洲或美国上市的公司。

而国际市场如果能顺利打开，产能也将得到迅速提升，进一步扩产的后续资金问题就会立即显现，上市就很重要了。平安证券分析师姚宏光认为，国内汽车市场整体环境开始走低，加上股

票市场一路看跌，如果选择在国内上市，融资目标很容易受到打击，赴海外上市是一种必然的选择。

这种可能性存在的原因首先是本田在日本的生产基地已经达到饱和，在铃鹿和狭山两家日本工厂里，本田的生产线已开到极限，土地资源又很昂贵，再投资新厂成本巨大。而据广本介绍，其海外工厂中，只有广州本田达到了与日本同步的51秒生产一台车的效率极限。而从日本出发去往欧洲的滚装船在广州停留一下也并不麻烦，那么本田确实有可能将中国基地作为日本向欧洲出口的有益补充甚至重要组成部分。

但是对于丰田和本田这些日资企业而言，是否愿意将只有部分股权的中国合资企业作为其亚洲重要的出口基地尚待观望，而中日政治关系是否能恢复正常也对这一未来潜伏较大影响。

发展零部件基地？

我们注意到，在广汽股份的五家股东中，排在第二位的是浙江万向集团，占总股本的3.99%，广汽能在股份制改造中引入这样一家非本地的民营企业，让人们甚觉意外。

张房有的解释是：“选择万向是因为它是汽车零部件企业中的龙头大哥，资质很好。虽然目前没有直接到广汽下面的主机厂配套，但是是有影响的。”

业内普遍认为，一直以来，广州虽然汽车业发展很快，但被看作只有广州本田，而广汽中方也正是因为有过失败的教训而在合资企业中甘为配角方便企业得以完全按照市场规律良性发展。但外方主导的影响是使广州本地的配套环境并不成规模，东风本田和广州丰田的发动机厂以本田和丰田为主导，为了节约成本，他们随时可以跨省采购，因此在本地并未形成体系健全的零配件基地。

这不仅无法更强烈地发挥对广州市GDP增长的带动力，对广汽自己的商用车项目发展也不利，所以此番广汽引入万向这样的战略伙伴，并上市吸引投资很可能是想将整车和零配件两手都做硬，以便在合资企业中逐渐占据更为主动的地位。

广本是一个很好的核

在广汽股份成立的消息中，引起人们关注的另一个焦点是曾庆洪角色的转变。一直被外界视为广州本田成功模式中最关键人物的曾庆洪正式担任广汽股份副董事长兼总经理，这让人不得不联想到去年底上汽集团股份有限公司成立，原上海通用总经理陈虹升任上汽股份总经理的事。总经理一职责任重大，广汽股份如按惯例在成立一年之后实现上市，准备工作已显急迫，这意味着，曾庆洪必将逐渐淡出在广州本田的执行副总裁角色，并最终由他人接替。这一方面说明广本已进入稳定轨道，不是靠着某个人而是企业自身的机制运行下去，同时也凸显出广汽股份海外上市的决心。“广汽股份如果要走向国际化，必须要由一个有国际化经验又熟悉广汽的人来掌舵”，广发证券一投行人士说。

毫无疑问，要想成功在海外上市是一件很困难的事情，需要综合考虑多方面的因素，否则就会在错误的时间、错误的地点做一件错事。

东风汽车是一个典型的例子，2004年12月上旬，中国证监会正式批准了东风汽车H股上市的计划，下旬，东风汽车就宣布其上市计划因故推迟。“主要原因可能是去年下半年市场下滑已影响到东风的整体利润，而且其整体表现也不如一汽、上汽等其他企业，在国内资本市场的业绩也在下滑中，如果按原有计划在香港上市可能会影响募资计划。”姚宏光说。

业内人士认为推迟可能和招股价格过高，与基金经理的报价不一致有关系。东风汽车原计划在香港资本市场募集7.5亿至10亿美元资金，后来又将其募集资金额度调低到4.5亿至6亿美元。

对于广汽股份来说，除了要考虑什么时候上市，在哪里上市、拿什么资产来上市也是问题。在香港联交所，广州汽车集团控股39.17%的骏威汽车(0203.HK)已经上市，其资产包括广州本田、羊城客车及汽车周边业务资产，如果广汽股份也在香港上市，还有什么资产可以注入呢？在广汽股份其他资产中，还剩下广州丰田及与现代新成立的合资项目外，再没有其它优质的资产，而广州丰田的投产期要到明年年中，与现代的新商用车项目还刚刚签约，在这种情况下，广汽股份所依赖吸引投资者的只能回归到广州本田上来，而在骏威汽车既存的香港股票市场上，广汽股份恐再无立身之地，只能考虑其他资本市场。

广州本田的确是一个很好的核，靠着它，广汽股份在汽车市场的表现有望吸引到海外投资者的青睐。

去年中国轿车市场产销量增长分别为11.99%和15.17%，而广州本田的产销量增长达到了70%，其本田汽车生产基地成为中国第一家真正实现轿车批量出口的合资企业。“广汽股份已经具备一些有成长性的投资项目，这些将为其实现海外上市提供坚实的基础。”广发证券一投行人士说。

广汽股份的股本构成		
股东	股本	占股本总额
广州汽车工业集团有限公司	3,217,403,529 股	91.9346%
万向集团公司	139,636,656 股	3.9900%
中国机械装备(集团)公司	129,169,156 股	3.6909%
广州钢铁企业集团有限公司	6,999,331 股	0.2000%
广州市长隆酒店有限公司	6,456,883 股	0.1845%

注：广汽股份以广汽集团2004年6月30日经审计确认后的净资产3,499,665,555.79元按1:1的比例拆股，总股本为3,499,665,555股(0.79元计入资本公积金)，每股面值为人民币1元，由广汽集团的五个法人股东以其在广汽集团的股权认购股份公司全部股份。

当一些厂家宣布其车价已经与国际接轨甚至低于国际市场之后,在媒体上又开始流行一种更高而且煽情的要求:美国和日本的人均年收入是我们的几十倍,所以中国车市的价格应该按照中国人的收入水平来定,低于国际价格才正常。但这个算式却绝非如此简单

与其做这种概念对概念的口舌之争，倒不如去研究如何通过旧体制的改革来实现经济社会的和谐及可持续发展，使国民收入不断增加，居民购买力逐步接近发达国家水平，同时通过制定合理有效的规则来促进汽车产销的公平竞争，从而提高汽车产销效率，降低成本和车价，进而让更多的中国人享受汽车文明。

★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” ★60%的新车主来自老车主推荐
★每年两次大规模贴心关怀服务 ★三年18万用户一致的认可信赖

责编 雷梓 E-mail:leizi810@163.com 美编 姜坤瑛

渠道耐力赛 米其林能否笑到最后？

■本报记者 李志军 东莞报道

6月23日,米其林第200家驰加轮胎服务中心在广东东莞开业,与固特异、普利司通等轮胎企业相比,米其林的渠道拓展攻势异常猛烈,但这并不代表米其林的渠道固若金汤。

上海一课

在当天进行的记者招待会上,米其林(中国)投资有限公司董事长祖杰等三位公司代表被记者问得最多的问题来自于上海市场。

今年3月5日,因为不满于一家新总代理的促销政策,当米其林的竞争对手拿着巨额奖金登门诱惑时,上海15家驰加店中有13家店撤下米其林的招牌,虽然他们中的大多数最终回到米其林阵营,但这起事件揭示出轮胎市场竞争的白热化,同时也暴露出米其林在其渠道管理中尚有被人可乘之隙,引起了米其林自上而下的高度重视。

通过上海一课,米其林受到了打击与刺激,他们或许不会改变敦厚温和的对外形象,但他们却能够明显地看到其内部应变的紧张提速。

米其林轿车及轻卡轮胎替换市场分销部经理单嵘认为,上海事件是一个正常的市场现象,“不止在上海,包括在国内和国外的很多地方都是非常常见的。对于轮胎行业,也会存在店和店之间的争夺。”

毫无疑问,在目前进入国内的轮胎巨头中,米其林是渠道网点最多的一家,到2005年底,米其林驰加店将达到250家,但是随着轿车在中国家庭的风暴式普及,轮胎企业竞争已迅速延伸至替换市场。固特异、普利司通、锦湖等厂家急于提高布点速度,而最简易的一个办法就是挖对手的墙角,这既省去了遴选入围者的调研功夫,也不必再为新店选址,可谓不战而屈人之兵的上上策,米其林的渠道网立即成了被蚕食的目标。在上海事件后,有3家驰加店最终就转到了竞争对手旗下。

虽然竞争对手的操作手法有恶性竞争之嫌,但市场上分秒必争,一向做事谨



■IC/供图

“渠道的竞争,不在于是否能把某一家店面挂上自己的招牌,而要看它能否最高效率地服务于消费者”

慎内敛的米其林如不出击,必将继续处于被动境地。对此,祖杰承认,如果米其林任由这种情况发生,不加强渠道掌控力度的话,渠道会面临被冲散的危险。

米其林的分销渠道像一座金字塔结构,最下面一层是最普通的零售店,第二层是米其林的选择零售商、指定零售商,最上面的一层就是驰加店,驰加店是金字

塔的顶尖,米其林现在希望通过帮助更多的经销商尽快升级为驰加店来巩固双方深度的合作关系。单嵘说,“对于加盟商来说,我们能给他们的不是一笔钱,而是共同发展的技能与机会。”

因为作为一个驰加店的加盟商来说,不需要任何的加盟费用,仅仅依靠一个为期3年的协议来维系的关系,是很容易被

其他竞争对手优厚的条件所吸引的,商人以逐利为天职,米其林的大多数驰加店主正是因为看到长远的利益才愿意追随。

领跑之道

米其林第200家驰加店老板邱淦林在2003年加盟米其林,开设了当时广东的第一家米其林驰加店,“之前的老店是很传统的轮胎店,就像一个仓库一样,消费者去了之后感觉会很乱很脏,”邱淦林说,“加入驰加后,一两个月之内店内的形象就得到了改变,消费者的构成也发生了变化,现在去店里的高档车增加了很多。”两年后的6月23日,邱淦林选择了再开一家驰加店。

能得到增值服务是邱淦林等米其林经销商感受最明显的地方,米其林比较宽容的多品牌经营策略也避免了经销商经营单一品牌的风险忧虑。多品牌经营策略不仅包括米其林旗下三个品牌,还包括其他企业的品牌。“在中国我们有三个品牌在销售,米其林、百路驰和回力,这三个品牌的定位是不一样的,米其林针对高端市场,百路驰针对越野、改装车辆,满足追求速度与驾驶乐趣的消费者的要求,回力则是定位大众市场的一个品牌。”单嵘表示,“另外一个突出的特点就是除了米其林自己的品牌之外,我们还有其他厂商的品牌也在驰加店内销售,这样,我们销售的产品所覆盖的消费群体是非常广的。”

大连驰加耐跑店店主党玉龙认为,渠道的竞争,不在于是否能把某一家零售店变成自己的品牌零售店,或者把某家店的招牌变成自己的招牌,而要看它能否最高效率地服务消费者。

米其林对渠道合作伙伴的寻找与管理完全基于双方长期的信任,“包括选择零售商和授权零售商,他们把自己的服务和专业性做到一定水平的时候,我们会选择他们、帮助他们加入到米其林渠道中来。”祖杰说。

所有的这些合作,不是由批发商来开办驰加店,而都是米其林直接跟零售商合作。跟竞争对手的网络不同的是,驰加是由独立的零售商去运作的,而不是选择批发商来运作这个网络。当然,尽管米其林对于零售商的加盟不收取任何费用,但是一旦有零售商选择不与米其林继续合作,米其林仍可以向零售商收取相应的违约赔偿,如店面装修费用、市场推广费用、软件安装使用费用等。

“米其林在轮胎市场上是绝对的领导者,我们有市场上最先进的驰加网络,这样既帮助了消费者在服务产品品牌选择方面的需求,也满足了零售商在零售上有一个强大的品牌支撑,我们在这些方面都做到了,而且做得很好。只有少数的合作伙伴因为某些原因不能跟我们长期合作,而我们对未来中国的渠道发展非常有信心。”祖杰表示。

日产:用产品扣紧中国链条

■本报记者 李毅明 北京报道

最近,接替戈恩出任日产COO(首席运营官)志贺俊之表示,2005年日产在中国市场将投入更大的努力和精力。根据目前的数字预测,蓝鸟、阳光、天籁加上颐达,4款车今年全年的销量有望达到14万辆,再把郑州日产和进口车型的销量加在一起,日产在中国的销量接近18万辆,实际增幅达一倍多。

6月27日,日产产品方阵中的豪华车风雅(FUGA)正式投放中国市场。从4月19日颐达(TIDA)上市,短短两个多月时间,日产连续在中国市场推出了两个战略产品,而在不到一年时间内,日产就在豪华车市场投放了天籁、风雅两个全新系列的产品。

“风雅是我们的世界战略车,主要竞争对手是宝马的5系产品。”在回答有关产品竞争对手的问题时,日产汽车(中国)有限公司总经理萱岛幸久只说出了宝马的名字,虽然品牌影响尚无法与宝马匹敌,但萱岛幸久认为自己的产品完全有能力超过对手。他认为风雅和宝马5系的价位相当,但性能上比宝马有优势,“我们的车内空间比5系大,产品更加有东方的韵味。”这次上市的风雅有三个级别:豪华版本47.8万,豪华导航版本51.8万,VIP版本54.8万。

萱岛幸久表示,日产推出风雅,就是希望能够赶超欧洲厂商的高端产品,赢得市场对品牌的认可,同时在中国豪华车市场圈好地盘,站稳脚跟,“目前风雅在中国的经销商有65家,”萱岛幸久表示半年内这个数字就会增加到80家,日产对风雅寄予了很大希望。

2005年日产在中国市场 将投入更大的努力和精力。但在引入更多产品之前,需要在中国首先完善网络建设

作为日产全球重要的战略车型,日本版的风雅去年10月上市,到今年3月底的销量是2.3万辆,美版风雅在今年3、4月间销量大致在5000辆左右,在中国制定的目标是半年销售5000辆。制定这么高的目标,显然日产是从天籁在豪华车市场的成功得到了充分的信心。

在“日产增值”计划中,日产以前只在美国销售的高级轿车品牌——无限(Infinity)也将在美国之外的市场上市,其中包括中国市场。无限作为日产在北美乃至全球的重要战略车型,在美国汽车市场的销量持续增长。萱岛幸久透露,日产近期

已经着手研究把无限品牌引入中国的可行性,但要等待日产的产品在国内保有量进一步扩大,进而带动无限品牌在中国的影响力之后,无限才会真正进入中国。

在中国国内,日产对无限品牌的推广也悄悄开始了试验,日产无限Q45在日本国内的同型车西玛(CIMA)在中国已有销售,但由于品牌知名度这个最大的瓶颈,这款日产旗舰轿车并没有在中国市场引起多大反响。

据报道,东风有限已在大连和武汉两地引进了世界上最先进的“Milk Run(巡回收奶)”业务模式,有望在2007年之前的4年中削减3成的物流费用,将从经销商发出订单到交付车辆的平均天数由2003年的76.7天缩短至20天。那么这款战略车是否会成为新流程的受益者呢?

对于风雅是否国产的问题,萱岛幸久并没有完全否认,而是采取了更为稳妥的回答,日产已经掩饰不住自己明显加快的步伐。

访谈

经济观察报:风雅会不会国产?

萱岛幸久:目前我们没有计划。风雅全球现在只有一个工厂生产(日本栃木工厂),为了保证产品的品质,我们没有考虑把它拿到新的工厂生产,2007年,要达到销售50万辆的数字,日产肯定还会引入更多的产品。

经济观察报:我们知道,风雅的原型来自于日产在美国的独立品牌无限,那么风雅在中国为什么不使用无限的品牌?

萱岛幸久:首先是因为中国市场没有引入无限这个品牌,所以我们会和日本市场一样,风雅使用的是日产(NISSAN)品牌。但重要的一点,我们的产品性能与美国市场是没有区别的。在中国目前还有一个网络建设的问题,要把服务水平提高,售后供应跟得上的问题,所以现在不考虑引入无限。我们会进一步研究这个问题,在目前网络不完善的情况下,为了保证全球同步的品质,我们只会考虑风雅品牌。

经济观察报:有没有针对风雅制定专门的营销规划?

萱岛幸久:比起国产车我们的营销预算肯定不多,但对于5000辆的目标来说,已经足够了。我们会采取一些比较细节的活动,比如一些直销活动,另外我们会给经销商提供培训,我们有一个独创的“风雅学院”,可以向经销商提供新的培训内容,能让他们更深入地了解日产。在我们的每一个经销店里,都会有一个“风雅大师”,来保证我们的服务品质。

REAL ESTATE OF THE MIRROR IMAGE

镜像·不动产

万豪·君天下
WANHAO PALACE

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英寸高清晰等离子电视、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、华英墙纸、实木地板、有线接入、宽带入户

A级水岸

通惠水岸、自然观邸,坐享“德润角”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(由北京市人民政府、首都绿化委员会联合颁发)

交通图

交通图

VIP: 65699966/88
售价: 13000 ~ 14900 元/平米(含采暖费)
咨询电话: www.yahao.com
六套经松豪宅现房样板间,欢迎品鉴

品牌

PHILIPS SIEMENS Electrolux Panasonic JYONIK TOSHIBA Sanyo Schuler Dometic

开发商: 博隆房地产开发有限公司 金荣置业(北京)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: 北京福苑万豪物业管理有限公司 品牌整合: JCBM 众智集团

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!

交通图

交通图

VIP LINE: 85638868
接待中心: 朝外怡景园北里五号楼(丰联广场东南侧)

投资方: 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 于经理

萨特诞辰百年

谁还知道萨特

■本报记者 李翔/文

“他像个壮健的、孤注一掷的救生员，花了十年时间拍打福楼拜的胸部，把气息呼进他的嘴里；花了十年时间竭力想使他恢复知觉，这样他就能使他在沙地上坐直身子，然后确切地告诉他，他是怎么看待他的。”

英国作家朱利安·巴恩斯在他为福楼拜撰写的传记《福楼拜的鹦鹉》中，这样嘲讽萨特对福楼拜所作的评论。而当萨特百岁诞辰到来时，无数个救生员开始试图拍打这位哲学家的胸膛，为他做人工呼吸，以便能够告诉他，在他逝世40年之后，人们是如何看待他的——在中国，这种机会并不多，他是正在被遗忘的人，尽管在二十年前，他的名字和他用格言流传的言论风靡全中国的大学校园。

“你比我们落后了20年，现在还在研究萨特。”23岁的郭小寒讥讽说。即便是萨特那些传奇经历、他和波伏瓦之间奇妙的关系，也并没能把中国年轻人的注意力吸引到他身上，就像20年前他曾经在中国做到的那样。上一代和下一代对于萨特这个人名的反应，已经成为玛格丽特·米德所论述的代沟在中国的具体反映：吊带女孩和长头发男孩在书店为了纪念萨特专门摆出的书籍面前匆匆而过，他们父母则在书架上试图寻找自己在20年前有幸拥有的一本书《萨特研究》的抢手书。

“我们已经过了那个年代，现在已经不是1980年代了。”中国著名的哲学学者之一徐友渔说。他认为这是萨特被现代中国冷落的一个原因。

新启蒙年代

1980年代——无论它是徐友渔所称的思想解放年代，还是许纪霖所说的新启蒙年代——萨特都在其中扮演了重要角色。中国年轻人依靠他来寻回失去已久的个体意识

“那是一个人们排队购买《安娜·卡列尼娜》的时代。”徐友渔这样描述萨特在中国最受欢迎的1980年代。

(下转34版)

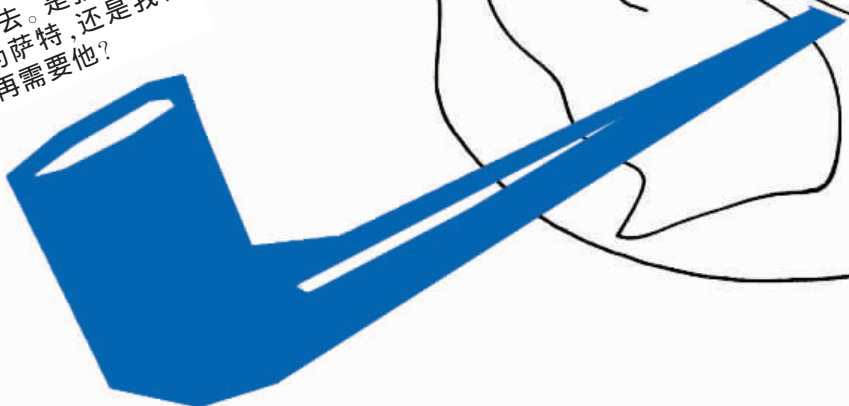
1905



让·保罗·萨特(1905-1980)，法国当代著名作家、哲学家，存在主义文学的创始人。萨特的“存在主义”哲学观念，影响了法国以至全世界整整两代文学家和思想家

我们身处一种“浅薄的光明”之中。浅薄的解放让我们自认为不再需要被启蒙和被唤醒。萨特所带来的激情离我们远去。是我们已经成为萨特，还是我们不再需要他？

内心贫乏和感到自己无用，使我抓住英雄主义舍不得放下



Observer

经济观察报
The Economic Observer

33
观察家

责编 张帆 E-mail: zhangfan2003@vip.sohu.net 美编 肖利亚 2005年7月4日

存在主义是一种人道主义

存在先于本质

人是一堆利用的热情

一亿人躺着入睡，子然一身为他们站岗放哨

我们的“存在主义”
34版
就这样，“80后”一代人曲解了萨特，实现了我们的“存在主义”

1985：大学里的萨特
35版
萨特好像从一开始出现就站到我们心里的某一角落，他参与我们的谈话，成为我们的一种性格

一段精神履历的要件
35版
萨特只是构成“80年代人”精神履历与青春回忆的要件之一

大人物的声名
35版
历史上，几乎所有大人物的声名都会在他们的身后载浮载沉。只是，无论褒贬，都应郑重一些

2005



您的挑战：移动业务，理还乱！

我们助您：化繁为简，占先机！

精彩网络 沟通你我



移动商务渐引潮流。今天的固定业务将成为明天的移动应用。对于通信运营商而言，通过移动终端设备提供宽带数据和业务，蕴藏着前所未有的巨大商机。

诺基亚的解决方案和专业技术助您为客户提供世界一流的通信服务，从而增强您在价值链上每一个环节的竞争优势。网络和服务需求正在日益提高，世界移动通信领导者诺基亚助您引领移动商机。精彩网络，沟通你我！

www.nokia.com.cn

NOKIA
诺基亚 汇聚你世界

1985：大学里的萨特

■本报首席评论员 邵颖波/文

我的母校武汉大学是全中国所有大学当中风景最美丽的地方之一，这一点向来毫无争议。它处于珞珈山中，傍于东湖之侧，文人骚客往来其间，深厚的文化底蕴任意生发，处处显露。每每在校园里随便转上一转，都会引发人们无限的遐思。但对于年轻人来说，最能迷倒他们的却是一年四季挥之不去的花香。

1985年9月，第二个学年开始，我们大都都觉得已经脱去先前的土气，嘴唇上的绒毛开始变硬，眼睛里目光也不再显得特别呆滞。我们开始广泛参与学校各种活动。我们来的真是时候，那一年，正是西方哲学思潮大举涌入校园的时刻。学校免费发放的课本被我们扔在一边，几乎所有的主课都被我们冷落，偏要去那最拥挤不堪的大讲堂听演讲。武汉大学有很多非常古老的建筑，每座教学楼都会有一两处能盛下百人左右的阶梯大讲堂。几乎每周，甚至每天都会有来自学校外的知识大家或者比较先知的青年学者在这些地方开办讲座，每一次都座无虚席，有好几回，我们站在外面的窗台上，双手紧紧抓住窗棂，把头探进教室里。这种姿式要保持一两个小时，目的是想要知道谁是尼采，谁是弗洛伊德，谁是萨特。

1980年后出生的年轻人从一出生就有机会知道一切，他们处在一个信息爆炸的时代，这对于他们

——

萨特先生好像从一开始出现就站到我们心里的某一角落，他参与我们的谈话，成为我们的一种性格。1985年，遥远的萨特先生来到武汉大学的学生中间，好像没有人知道他刚刚死去

这一代人是幸福还是不幸，我不能做判断。但我敢肯定的是，我们这一代人，先前处于极端无知的状态，突然命运发生变化，考入大学，然后接触到那么多闻所未闻的东西，那种神奇的感觉，那种梦想终于得到实现的神奇的、兴奋无度的感觉，后面的一代人无论如何也难以体会得到。

若要有惊喜，非要将人先置于一个完全无知的境地，否则效果就会大打折扣。

当时为什么会掀起西方哲学热？简单说是因为新鲜。其实我们从上小学就开始接受哲学教育，物质第一，意识第二；资本家把牛奶倒进海里等等。除了马恩列斯以外，我们还知道几个外国人名，比如黑格尔、傅立叶、费尔巴哈，他们全都是马克思的手下败将。

这就是1985年武汉大学里我们这些学生的思想背景。这个背景本身使新东西对我们有一种强烈的吸引。还有一些应该交待的背景：武汉大学当时正是教育改革领域上的急先锋，这里出了一位赫赫有名的年轻校长，他叫刘道玉，是位化学教授，他将学时制改为学分制，规定学生可以自主选择辅助课程，这在整个中国历史上是第一遭，当时带来非常大的震动，刘校长也因此成为全国知名人物，很多人因此认为这座学校可以成为他们传播新知识、新观念的桥头堡。

前面提到的三个人——尼采、弗洛伊德和萨特，以最快捷的方式进入我们这一代人的头脑中，而萨特最有人缘。

关于这些人我们知道些什么呢？现在不怕坦白，我相信我们那一帮学生直到离开学校对他们都没有形成一个比较完整的概念。甚至不知道他们是哪国人，生辰年月，也很少有人看过他们的任何一种著作。当时有一套介绍西方哲学思想的小册子非常流行，而同学中最权威的人也不过就是通过这些小册子了解了他们的基本情况而已。这非常管用，因为在平时的思想辩论中，总有人在这些最基本的方面，比如男女，比如国籍，比如年代之类的问题上闹笑话，甚至把最想引用的那句名言也安错人。每当这个时候，权威的同学站出来一较正，自然会起到巨大的震慑作用。

所以，你可以想像我们这些只听过一些演讲便大肆谈论萨特的人对他有着多么深重的误解，在改革开放刚刚开始的时候，在学校以外，人们对于肆无忌惮谈论西方思潮还有相当程度上的恐惧，市面上也很少有这方面的书籍。但是错误也不仅仅来自于知识和资料的匮乏，更重要的是，依我现在的回想，那其中有很多故意的成分。

“少废话，存在的就是合理的！”在“存在即合理”的前面加上一句“少废话”，几乎成了定式。由此你就能知道，这样使用萨特的心理背景中有多少叛逆的成分在其中。

我记得当时北京来的一位青年学者在教三阶梯教室里讲萨特，一上来他就讲到存在与虚无，于是他得到了一片嘘声，什么存在与本质，多少年来，我们早就让物质和意识的关系弄烦了，我们以为哲学说到家就这么一点东西，比陈景润研究的一加一要简单得多。说到家，我们根本就不想再听到关于这个问题的任何教诲。那位演讲人于是开始讲授存在主义的具体主张，讲到除了人的生存之外没有天经地义的道德和灵魂。说人可以不遵守那些约束人的旧道德，旧规矩，说人要自由地生存，不能什么东西都事先规定好了，然后像机器人一样地生活，他得到了夹带着欢呼声的长久的掌声。受到这掌声和欢呼的鼓舞，他大声说，“存在的就是合理的，这就是萨特的主张，一切要消灭合理存在的主张，都是不对的，是应该受到批判的！”这一次掌声比暴风雨还要强烈。

然后他讲到萨特拒绝接受诺贝爾文学奖，听者的崇拜之情达到顶峰。我们可以看到演讲者已是满脸通红，仿佛浑身热血都在沸腾，然后他又讲到与萨特相恋一生的那个女人，讲到他们之间契约式的婚姻，说到他们之间约定互相给予自由，可以各自拥有情人，讲到这段，所有听众都已呆若木鸡。

萨特先生好像从一开始出现就站到我们心里的某一角落，他参与我们的谈话，成为我们的一种性格。1985年，遥远的萨特先生来到武汉大学的学生中间，好像没有人知道他刚刚死去。

在美丽的樱花大道之下，在那片林中空地上，我们或者躺着，或者坐在石凳上，或白天或夜晚，很长一段时间之内，萨特就在我们中间参与着对话，几乎所有的话题都有他的参与，无论是数学还是文学，无论是历史还是新闻，以及当时我们最热衷谈论的西方选举和中国官倒，我们总要引用萨特的话来展开。当然，最令我们感到幸福的一件事，就是可以借助他的帮助，来吸引那个你最想要吸引的女生。在一年四季迷人的香气里，萨特这个名字就像是一种迷魂药，使不同性别的两个对话人之间很快进入一种扑朔迷离的环境，周遭的一切有如炎炎烈日之下的景物幻化起来。这时候，你可以闻到一种奇异的味道，然后你的爱情便开始了。



一段精神履历的要件

■本报总编 何力/文

6月21日早晨打开《新京报》，得知这一天是那个叼着烟袋的法国人诞辰百年。我的心微微一震。我开始在书架上有些烦躁与失落地寻找，我在找一本“红皮书”——柳鸣九先生主编的于1981年出版的《萨特研究》。

这一天北京闷热，在浮尘和汗水中视线努力跳过《狼图腾》、《报纸的良知》和《以自由看待发展》这些书架外层的家伙，我希望看到，即使在一个落满尘埃的犄角，那本“红皮书”像个早被忘却的曾经的名角，躺在那里泛黄。但我竟没有找到。

手机响起，一个会议的催场电话。离家，上二环，车流缓缓。“红皮书”的岁月渐次浮现，既模糊又清晰。

1980年4月萨特去世。三个月后我高中毕业，考上京城一所大学读化学。在萨特去世前后，《中国青年杂志》有关“人生的路啊，为何越走越窄？”的讨论正如火如荼，署名潘晓的一封信引发了那场讨论，潘成了一代人熟悉的名字，就像后来的萨特。把潘晓和萨特联系在一起，是想交代一下1980年代初的社会背景，就像回忆1970年代必须说到“批林批孔”和“反师道尊严”的黄帅。我想，如果儿子要问我黄帅是谁，我该怎么说？我可能会说，相当于今天的王菲抑或周杰伦吧。好像也不对。

上世纪80年代正在远去，萨特只是构成“80年代人”精神履历与青春回忆的要件之一。

当年，萨特并不仅仅是作为一个存在主义哲学家被研究被崇拜。萨特

和他的超级热词——存在主义，是上个世纪80年代最为流行与时尚的代表之一，就如同我们今天谈起全球化、博客、人造美女。“自我选择”曾让人震撼，类似的经历还有在操场上听一位学长大谈孟德斯鸠和尼采。

谈起萨特，作为青春回忆的组成部分，必须要谈到这本“红皮书”——红色封面设计的《萨特研究》。我印象中柳鸣九先生当时是从事外国文学研究的一位学者，柳先生肯定没有想到，他编的这一本书会对一代青年产生影响。我从未见过柳先生本人，也从未有机会对他说一句感谢的话，但在当时它确是一本流行的书，虽然缺乏包装和炒作，也没有封套上名人推荐的把戏，但“红皮书”1981年出版首印就达到5万本。

作为青春回忆的组成部分，萨特与《萨特研究》还是恋爱的武器。试想，在紫竹院公园临近黄昏的河岸边，一本“红皮书”在手，一串存在主义在口，何等女孩能不顿生倾慕之情。

存在主义早被忘得一干二净，其实当初也没有弄懂过，也从未真正进入到萨特的哲学世界。“自我选择”也因为早已成为今天年轻一代的现实而不再时髦。不过，想象一下那个年代，“文革”刚刚结束，一切都带着固定的轨迹无法改变——从出生、读书、工作到死亡。就像柳先生最近为媒体撰写的纪念萨特的文章中所言：中国的萨特热出现在上世纪80年代初，更为深刻的根由还在于当时的社会现实，那正是改革开放的春天，很

上世纪80年代正在远去 萨特只是构成80年代人”精神履历与青春回忆的要件之一。世事常新 人们对世界的认识亦日益全面和包容。有人曾经揶揄 当代学人的思想史几乎是一部习惯性流产史——比较刻薄，但不无理

多人正需要有助于释放主体意识与能动意识的哲理，萨特的“自我选择”正投合了这种社会需要。“自我选择”的思想给“文革”之后，处在文化沙漠十余年的年轻一代巨大的震撼，压抑许久的心灵听到了自由的呼声。

《新周刊》的胡赳赳说得更直白：萨特对一代中国人的意义并不在于他高深莫测的思想和炫技般的文字域，而是大众需要的“励志”，就像今天机场书店里那些口若悬河讲解企业如何才能成功一样。但这样的说法肯定是正在老去的萨特迷们所不喜欢的，因为当年的着迷夹杂在青春之间，并无任何功利。

谈到萨特热在1990年代之后的式微，柳先生说，当现实中人们已享有法律范围内的“自我选择”，而且通过“自我选择”步入佳境者比比皆是的时候，他们为什么还去援引萨特的

哲理？胡赳赳说，你不觉得现在的孩子“自我选择”得过分了吗。

哲人远矣，只有一幅幅画面仍在。有关萨特的讲座在大学校园里超过眼下任何一个商界或演艺明星；人们早早排队等在新华书店门口来买《萨特研究》，就像今天排队买经济适用房；大小聚会，言必称存在主义，从海德格尔到加缪，从波伏瓦到萨特……

曾经领略过高尚，这是烦恼之源。

萨特的存在主义艰涩难懂，如何评价也众说纷纭，翻出人民出版社1981年版的《现代西方哲学》，对存在主义的评价是：“存在主义的独特之处主要在于它比较集中地表现了垄断资产阶级不能摆脱资本主义所固有的矛盾而必然产生的惊恐不安、忧虑、沮丧、苦闷的没落情绪，表现了他们为摆脱这些矛盾而孤注一掷、进行冒险的心理。”

世事常新，人们对世界的认识亦日益全面和包容。有人曾经揶揄，当代学人的思想史几乎是一部习惯性流产史——比较刻薄，尽管不无道理。

“红皮书”丢了，但《存在与虚无》终于找到了，意味深重，它的结尾有这样的话：“一个要求自由的自由，事实上就不是其所是和是其所不是的存在，这个存在把是其所不是的存在和不是其所是的存在选择为理想的存在。”这本移译历经6载的书出版于1987年，首印就达3.7万册，全书810页，你猜定价多少？5.10元。

大人物的声名

■郭娟/文

近来，由萨特百年诞辰引来的刊登在各大报上的文章，都有一种“别了，司徒雷登”的味道。似乎“存在”与“虚无”无须再打量，“自由”与“自我”已经获得，萨特作为哲学家、思想家在中國的使命已经完成。

于是萨特成为一个怀旧话题。1970年代末、1980年代初的一批知识分子由此想到他们遥远的青春，曾经的禁锢、萌动的探索，未曾尝试的自由。萨特，他们思想的监护人，在他们日后一次次地为西方现代、后现代的各种“主义”风潮而亢奋不已的二十多年里，已经淡出，仅残存着往昔的旧影，如果不是怀旧，今天再提萨特已经显得大老土。

不提为好。

实际上，这些年来萨特在中国被提到时，形象已经漫画化了。最初是对于萨特、波伏瓦关系的津津乐道，然后大曝波伏瓦的美国情人、萨特勾引女学生甚至是波伏瓦为萨特拉皮条以及所谓的“萨特家庭”……与此相关的书籍，什么《比安卡的回忆》、波伏瓦与美国情人的《越洋情书》等也纷纷翻译出版，配合着萨特那张一眼朝东、一眼朝西毕加索格尔尼卡式的照片，的确叫人越看越可疑，“偶像的黄昏”可不就降临了！

私生活从来是我们攻击偶像出

奇制胜的传统法宝，正人君子上娱乐版更是今日媒体的狂欢。何况萨特的私生活也的确惊世骇俗。这两位存在主义作家、哲学家的生活何尝不是一场反虚无的哲学实验，一次饕餮经验的狂欢？萨特知识渊博，慷慨大度，幽默风趣，乐观进取，那些与他交往的文艺女青年或多或少得到提升。当然，痛苦与伤害也是难免的。萨特与波伏瓦的组合像是一部巨大引擎，与他们相遇的人不是被提升就是被淹没打成碎片，或者痛并快乐着。

这一回倒没看到说这些事儿的文章，百年诞辰纪念，毕竟，得庄重些。但是，舆论的口径如出一辙地用一个“左”字随便打包了萨特，这种做法即便不说它是恶意的，也是粗暴的。

1968年巴黎学生发动“五月风暴”，萨特站在学生一边发表演说、参加游行，走上街头叫卖《人民事业报》——其中赞成毛主席“造反有理”一节最遭诟病，成为萨特“左”的证据。历史的确会有惊人的相似，但即便同声传译也一定存在着不可译的言语、思想、境况的差异。将巴黎学生与中国红卫兵划等号或者不同历史情境下对某种思想、理论的认同，都有着翻译的误差。就像萨特始终相信自己是“社会主义者”，相信“社会主义必将取代资本主义”，但那些词语的内

涵，不论是当时的苏联还是今天的中国共产党都会有各自不同的理解。

萨特与共产党人之间意识形态上的分歧始终存在。这在他的哲学论著《辩证理性批判》一书中有集中阐释。萨特称此书是一部“批评共产党的马克思主义著作”，他批评共产党将思想与事实扼杀在党的路线下，批评教条主义、官僚主义使马克思主义出现了“人学的空场”等等。

而萨特与共产党在现实中的合作也是有分有合。在冷战中，萨特与共产党结盟，应邀访问苏联和中国，发表热情洋溢的观感。但当“匈牙利事件”发生，他激烈谴责苏联出兵；在阿尔及利亚问题上，他比法共更为严厉地抨击当时法国的殖民主义政策，并为阿尔及利亚的独立而奔走，致使他的寓所两次遭右翼极端分子炸弹袭击。

萨特，怎是一个“左”字就打发得了的？

抛开这些道德的、政治的评价，萨特强调“存在先于本质”、“自我选择”的存在主义哲学倒更像今天的励志书。存在一片虚无，全靠自己赋予存在以意义。人通过自我选择成就自己的本质，确立自身价值。他说：“人生不是别的，它乃是自我设计和自我实现的过程。”总之，人生要有所作为。萨特哲学不是经院式的，而是有

关思想、生活和行动的哲学，是告诉人们如何生活的哲学，是给人希望和鼓励的哲学，也因此能俘获大众。

与这些积极的教条相比，还是活在书信与回忆里的萨特更可亲可感。《文字生涯》是绝妙好文章，无须赘加他的那些小说和剧作就是以说明他是文学大师，而他拒领诺贝尔文学奖，不是因为他拒绝荣耀，而是他的野心还要大些。他的关于加缪《局外人》的诠释，关于福克纳小说中的时间的文论，让人读着读着就会坐直、站起、走来走去——激动，文学评论居然可以写到这份儿上！他是如此深刻地理解加缪，是一个天才向另一个天才致敬，这使人相信后来他与加缪闹掰一定有着严肃的原因，就像鲁迅说自己的那句话：他没有一个私敌。

在法国，萨特的声望在战后的五六十年代达到顶峰，在八九十年代一度跌落很低，但是，即使是在那时，也有一位法国美女作家以致萨特公开信的方式向他表示敬意，她就是写过《你好，忧郁》的萨冈。如今，人们开始觉得不能责怪萨特了。据说，重新肯定萨特的正是前些年骂他骂得最凶的人。

历史上，几乎所有的大人物的声名都会在他们的身后载浮载沉。只是，无论褒贬，都应郑重一些。

（作者系人民文学出版社副编审）

萨特主要作品

《恶心》(1938年,中篇小说)
《墙》(1939年,短篇小说)
《存在与虚无》(1943年,哲学)
《反犹分子》(1943年)
《存在主义是一种人道主义》(1946年,哲学)
《自由之路》(长篇小说)

我国出版的有关萨特的部分作品:《存在与虚无》(三联书店)、《词语》(三联书店)、《文字生涯》(人民文学出版社)、《萨特文论选》(人民文学出版社)、《萨特传》(作家出版社)、《存在与自由——萨特传》

宝德
PowerLeader

群雄纷争，谁能 **1** 马当先？

宝德，服务器技术从来都是领先一步！

- 2004年安腾服务器中国销量领先
- 2004年刀片服务器中国销量领先

专为可靠性而设计

采用英特尔®至强®处理器的宝德服务器能够
让您的企业不间断运行并保持高效，永不中断。

深圳市宝德科技股份有限公司

地址：深圳市宝安区沙井街道办宝安大道426号
邮编：518105 电话：0755-83375666 传真：0755-83375669
免费服务热线：800-830-8808 代理商网络电话：800-830-3851

西安	029-8866 3842	杭州	0571-85352661	南昌	0791-8252773	广州	020-87111145	深圳	0755-83375666	北京	010-64413111
广州	020-87111145	成都	028-86671111	武汉	027-88671111	长沙	0731-88671111	天津	022-83375666	上海	021-59554113
南京	025-83375666	重庆	023-86671111	郑州	0371-83375666	西安	029-88663842	沈阳	024-83375666	香港	0085-23375666
青岛	0532-83375666	太原	0351-83375666	济南	0531-83375666	烟台	0535-83375666	大连	0411-83375666	福州	0591-83375666

宝德公司：深圳市宝安区沙井街道办宝安大道426号，邮编：518105，电话：0755-83375666，传真：0755-83375669，免费服务热线：800-830-8808，代理商网络电话：800-830-3851

英特尔®至强®处理器

财经观察·房产现象之三
周春生

房产中的公平问题

作者:北京大学光华管理学院教授
邮箱:zcspubli@sina.com

公平与效率的关系是经济学中一个永恒的话题,是规范经济学与实证经济学中不同视角的两个方面。公平关系到社会稳定,效率则影响经济发展,而尊重市场规律则是提升经济效率,并最终实现高水平社会公平的保障。因此,“社会公平”与“市场规律”既有区别又有联系,既不能混为一谈,又不能完全割裂。

现在有许多讨论混淆了“社会公平”与“市场规律”的区别,这从当前关于房地产市场的激烈争论中可见一斑。众所周知,公平问题关系到社会的稳定,是经济可持续发展的基础和保证,解决好公平问题是建立安定团结的和谐社会之必需。而我国目前在公平方面也的确存在问题,下岗工人等中低收入阶层在买房方面存在严重困难。按照目前城市额消费水平计算,不考虑物价上涨和孩子的教育支出等因素,每人每月的最低生活开支需要 300 元左右,一年的收入绝对值在 5000 元以下的,除了维持最基本的生活外,没有剩余可以用于储蓄,货币购房对于他们来说是望尘莫及。同时,中国当前的基尼系数已经超过了警戒线 0.4,收入差距已经处于高水平,形势严峻。城乡整体的基尼系数持续上升并达到 0.465,2005 年预计将逼近 0.47,弱势群体的生活保障确实不容乐观。

有鉴于此,在房地产领域,政府业已或正在积极采取多种措施,如推动廉租住房建设等,解决中低收入者的基本住房需求,这些都是必需的。然而,中低收入阶层的住房问题是社会公平的问题,房价是否有泡沫却是个市场问题。“泡沫”作为

一种经济和金融现象,原本指资产价格明显背离资产的真实价值,与是否大家都有能力购买和收入分配方式之类的社会公平问题并没有必然联系。打个简单的比方,我们不能因为大多数人买不起名画或古董就断定它们有泡沫,也不能因为还有很多人买不起汽车就说车价不合理。

当然,人们不会因为买不起名画或古董而影响基本生活,却会因为没有住房而难以度日。正因为如此,房地产的供求与价格和社会公平也就有了难以扯清的千丝万缕的联系。但是,这并不是意味着房地产的规律和古董市场的规律应有什么本质的不同。社会公平问题至关重要,但不会,也不能改变市场规律。

不过,公平与效率并非一定是“鱼和熊掌不可兼得”,两者是一种既对立又统一的矛盾,双方各以对方的存在为自己存在的前提,且相互包含,相互促进,互为中介,没有脱离公平的效率,也没有脱离效率的公平。“鱼香熊掌”的盛宴并非不可得,高效率下的公平社会也正是我们寻求达到的理想状态。

公平的实现主要依靠政府,效率的实现还是应该主要依靠市场。毫无疑问,社会公平问题必须得到广泛关注和合理解决,但不能脱离中国社会主义市场经济发展的现实。我们既要防止以片面牺牲效率,违背市场规律为代价来追求短暂的所谓公平,更要防止出现既违背市场规律,又无助社会公平的措施和做法。否则,我们就会犯改革开放前片面强调公平而导致平均主义的错误,忽视了效率,损害了积极性,最终公平的理想也只能成为镜花水月。在尊重市场规律的前提下,利用政府的政策手段解决公平问题,实现真正意义上高水平的均衡,才是社会和谐和经济长期稳定发展、繁荣昌盛的前提。

就房地产市场而言,政府既要顾及老百姓的基本居住需求这一公平大计,又不能不念及房地产市场

健康发展对于稳定经济、稳定金融和推动经济增长的积极意义。房地产价格的大起大落于经济无利益,但经济政策的反反复复更对经济有害。违背市场规律的政策通常让人无所适从,因而不会长久。从中国改革开放的历史看,我们不难发现,凡是违背规律的东西,终因无法坚持而不得不朝令夕改,既损失效率,又无益于公平,更别指望实现什么“帕累托改进”。因此,房地产和其它任何宏观调控政策,都应当坚持“尊重市场规律,兼顾社会公平”这一根本原则,否则就可能造成一种“治葺反治哑”的结局,反而造成经济的不稳定,阻碍中国经济的发展和繁荣。就目前来看,部分地区的房地产市场确实存在一定程度的泡沫现象,需要采取措施妥善加以调节,但绝不能不顾及经济后果。同时,我们也必须清醒地看到,单纯打压房价并不能从根本上解决多数老百姓的住房问题。在一些大中城市,即便房价果真下跌 50%,许多老百姓依旧还会望房兴叹,无力购买。为了更好地解决社会公平问题,政府应从建立有效的土地政策和低收入居民住房补贴制度等方面综合考虑、统筹安排,以形成低收入者拥有廉租的居住空

凡是违背规律的东西,终因无法坚持而不得不朝令夕改,既损失效率,又无益于公平,更别指望实现什么“帕累托改进”

间,中低收入者有一个定向优惠的消费门槛,将经济适用住房落到实处。

总之,“发展才是硬道理”。只有发展,才能实现共同富裕,才能实现高水平基础上的公平。我们应该坚持尊重市场规律,关注社会公平,逐步解决贫富差距的矛盾,在效率改善的条件下推进公平,在公平的基础上实现高效。

财富与贫困
赵晓

作者:国资委研究中心宏观战略部部长
邮箱:zhaoxiao8888@vip.sina.com

社会的富裕与贫困和经济学的“均衡”概念有关。

自经济学集大成者马歇尔提出“均衡”的概念后,这一概念便成了经济学分析概念的基石之一。所有的主流教科书没有不采用均衡分析的,即使是非均衡分析,其实也是从另一个方面阐释和理解均衡。尽管均衡概念有时也受到挑战。然而,在一个常态运行的世界,人们还是会经常观察到:这个世界的确存在着一种强大的“均衡”的力量。比如,按经济的均衡思想,股价与股票的收益(P/E 值)如果偏差得太离谱,则表明股市已经出现泡沫,虚高的股价总有一天会掉下来,就算是“互联网革命”也如此;如果房价与房租偏差得太离谱,则表明房市已经出现泡沫,虚高的房价总有一天会掉落下去,就算是“中国奇迹”时代也如此。如果名义利率与物价偏离得太离谱,物价上升而利率不动乃至出现了负利率,则经济必定走向过热,但过热的经济迟早会在某一时刻回归均衡水平,这也许就是宏观调控的大背景所在。反之亦然。从这点讲,与宏观背离、价值低估的中国股市,事实上蓄积了相当强劲的增长动力。

经济学者一般认为,经济活动的大起大落会对社会福利造成损失;因此对于财富的创造和积累都是不利的。为了避免财富损失,国家应通过宏观调控之类的办法来引导偏离的经济重归均衡。这就是凯恩斯主义的学说精髓。而中国的老子亦云“治大国如烹小鲜”,“均衡”的含义从玄妙的哲学意义上讲得很清楚了。

当然,也有完全反对政府干预和持尊重市场规律,关注社会公平,逐步解决贫富差距的矛盾,在效率改善的条件下推进公平,在公平的基础上实现高效。

均衡、和谐与财富

波动都是来自供给的冲击,因此是真实的商业冲击,并且这种冲击和波动是有益于技术创新和社会财富创造的,所以无需政府干预,如果政府一定干预,也只不过是添乱而已,只会徒然地让波动变得更加复杂。

在笔者看来,这一派的优点主张“小鲜们”在水里自由游泳,这对于自由市场制度来说显然是非常重要的。如果自由市场制度真的非常成熟,不仅生产和交易制度是均衡的,就连分配制度也是均衡的,并且这种均衡非常强大,不易遭到破坏,那么政府要

市场原则之所以重要,是因为它能最好地创造财富,然而一旦市场制度的漏洞被人利用,市场这架机器反而成了财富的漏斗,则一切便变了,政府跳出来守卫财富就有了合理性

做的,就只是去充当守卫这种均衡的保护神而已。但问题是,自由市场制度其实何尝不是一种脆弱的均衡,而事实上大部分国家和地区并没有达致这样一种均衡,在这种情况下,政府的完全不干预是可能的;即使在自由市场制度较为成熟的国家和地区,也时常会面临制度均衡被破坏,从而政府不得不出手修复“公共制度”的情形。至于普通的需求管理型的宏观调控,则几乎是无法避免的。

这也许就是为什么在实践中,我们还未看到哪一个国家能将自由主义思想贯彻到底,其原因也许就在于,没有一个国家的市场制度是完善且牢不可破的。香港,是弗里德曼所推崇的最伟大的自由主义制度实践的范例,但面对亚洲金融危机后国际炒家的侵袭,特区政府却采取了断然进场干预,扔出 300 亿港币大买单的阻遏办法,令全世界跌破眼镜。特区政府称,国家投资者固然可以进香港这个市场来玩,但不可以跑来将市场

烧了,你不择手段地来烧我的市场,我就要不惜一切地保护它。一句话,财富的正常交易是一种制度均衡,一旦偏离这种均衡,变成财富的洗劫则决不允许。或许也是基于同样理由,对于东南亚金融危机冲击中的马来西亚,美国著名经济学家克鲁格曼开出的药方居然是向中国学习:施行资本管制,把国门关起来。看来,守卫财富是比市场原则更高的原则。市场原则之所以重要,是因为它能最好地创造财富,然而一旦市场制度的漏洞被人利用,市场这架机器反而成了财富的漏斗,则一切便变了,政府跳出来守卫财富就有了合理性。

记得 1996 年我在瑞典学习时,听得最多、印象最深的词汇就是“和谐(harmony)”与“平衡(balance)”,让我深感瑞典人是不走极端、注重社会协调的民族。究竟什么是“和谐”?和谐的本质应该是与均衡相联的,而凡是对经济有害的偏离均衡的状态,都可能是是一种不和谐的状态。对于这种偏离的纠正,就有可能带来财富创造与分配的和谐,从而实现社会福利的改进。

为了实现科学与和谐的发展,政府提出了“五大统筹”。我们看到政府做的比之更多,2003 年以来,新政府在宏观调控、房市调控、股市改革等许多方面也大显身手。

其中非常值得关注的是人民币汇率保卫战。汇率调整的最大问题就是,中国政府必须掌握主动权,而不能在投机性外汇流入的“手枪”威逼下被动性地去调,否则中国就可能变成国际炒家们的取款机。中国政府应对的方式非同寻常;它几乎不用价格型的调控,既不升值也不升利率,而是采取非价格型调控的办法来调控经济,其中的招数包括点刹车(如整顿铁本),对某些重点领域如钢铁、水泥、电解铝、房地产领域进行调控,“窗口指导”,控制土地,最终稳定房价,促使经济降温,将包括汇率在内的价格调控的主动权抓回自己手里。

这样的手段,是耶?非耶?从均衡、和谐与财富的角度而言,中国政府的“组合拳”到目前为止应该说是非常高明的。

2005·8·CHINA CHANGCHUN

第四届中国（长春）国际汽车博览会

主题：振兴东北、名车驰骋
宗旨：开拓汽车市场、交流汽车信息
探索汽车未来、弘扬汽车文化
口号：长春的、中国的、世界的

2005年8月5日—14日
长春国际会展中心

主办单位： 中国国际贸易促进委员会
中国汽车工业协会
中国机械工业联合会
吉林省人民政府
长春市人民政府

承办单位： 中国国际贸易促进委员会长春分会
长春国际经贸展览有限公司

联系电话： 宣传部：86-431-2730386 2738718
综合部：86-431-2715148
市场部：86-431-2744902
法律安全部：86-431-2710867
财务部：86-431-2731448 2732546
网址：www.auto-changchun.com

商业时代中的
社会公正

观察家论坛
OBSERVER

地点——北京 亚洲大酒店（北京工体北路新中西街8号）锦仁厅
时间——2005年7月5日（星期二）13：30—17：00

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。进步虽然有目共睹，但终究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。有那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 新闻与传播学主任
4、孙立平 清华大学社会学系教授
5、索 晖 清华大学人文社会科学学院教授

主持人 本报首席评论员 傅丽波

欢迎各界人士参会

观察家论坛组委会
联系人：经济观察报社 陈妍
联系电话：84209024—150 64287549

观察家论坛
经济观察报
The Economic Observer

笑忘录
邵颖波

世风日下



作者:《经济观察报》首席评论员
邮箱:shaoyingbo@vip.sohu.net

世风日下这个词,不是用来说某个人、某个群体的良心如何沦丧,只有社会的整体道德底线滑到一定程度才会用到它。遇到恶徒光天化日之下羞辱妇女而四下无人过问,遇到穷困潦倒者扑倒在地而行人脚步匆匆无人施以援手,往往在这时候,人们会慨叹世风日下。但其实,这种状况只不过是一次偶然的集体失礼而已,因为依照一些社会学家的总结,出现这种情况并没有什么可奇怪的,这是一种特殊的群体心理相互感染所致。如果有明白其中道理的人在场,就很容易唤醒周围麻木的人们,这种局面也会立即烟消云散。

但是,真正的世风日下比这个可怕得多。这时的道德已不再是个人存于内心的约束,而是可以经常拿出来相互比较,这种比较,比的是所谓道德底线,是为求得一丝心理安慰,因此方向总是向下的。在这种不断地向下寻找支撑的过程中,社会全体的道德就开始崩塌。

这种感受随着我们社会转型的深入正在一步步地加剧。我个人对于商业社会的来临也由最初的欢欣鼓舞而日渐生出恐惧感来,这种恐惧现在已经达到了无以名状的程度。

当然,如果再把时间向前多推移一段,在欢欣鼓舞地迎接它的到来之前,我们原本就先有一种恐惧感的。我指的是1980年代以前,那时的教育始终都有使我们憎恶资本主义的目的在里头。

初中一年级时候,忆苦思甜活动还在继续,但已经不再是强迫我们每个人都去做喂猪的事了,而是换成一种讲历史故事的形式,这比在小学的时候好受多了。虽说这些故事大都来自红军长征、八年抗战

之类,但也有专门讲述地主资本家如何残酷地剥削压榨穷苦人民的内容。地主逼租的事情特别多,还有抢夺民女;资本家们仗势欺人,压榨工人血汗也一样劣迹斑斑。阶级之间的斗争我们都已经非常熟悉了,但有一次老师讲到了资产阶级内部的斗争,确实是我们先前闻所未闻。

这个故事说是真实的。解放前,北京有两家帽厂,都是老字号,竞争非常厉害。老师特意提醒我们说,资本主义制度把人彻底变成魔鬼,尽管他们同样都是工人兄弟最残忍的敌人,但相互之间也不放过,非要置对方于死地不可。于是处于下风的那个商人就出了一条计策。他先是到对方的店里买了100顶最贵的帽子,是当时北京城里达官贵人们喜欢的一种,然后又从全城招来100名乞丐。说每人发你们一顶帽子,三天内你们必须戴着这个帽子,在北京城最繁华的地段来回转悠。三天之后,来店里领一块大洋,帽子就归你们了。

结果这种帽子就臭了街。老师问我们这商人坏不坏。我们齐声说坏,坏透了,老师就告诉们说,资本家窝里斗是天性,不值得同情,可怜那些穷苦的乞丐,以为得了便宜,其实还没转到第三天,大部分人就都遭到对方老板雇来的流氓的痛打,有些人竟惨死街头。

这个故事我听过之后得出了一些当时不敢说出来的结论:一是那个使坏的资本家确实聪明,能想出这样的计策让人不得不服;二是那些乞丐太傻,他们应该当时就拿着这种昂贵的帽子去找对方老板,肯定可以立即换回钱来,说不准还不止一块大洋。最重要的是不会辛苦两天还要挨揍。

其实对于商人的鄙视我们从老祖宗那里就带到血脉中了,这种故事只不过更加深了我们的印象而已。成人以后,我们学到了一些现代观念,尤其是对于商业的认识有了很大的转变,经过一轮新知识的淘汰,我们逐渐相信,商业本身

对于社会的进步是有着巨大的促进作用的。不仅仅是物质财富的增加,现代商业所包含的公平竞争、诚实守信、尊重法律和习俗以及对财产本身的尊崇导致积极面对人生的态度等等,都对社会的精神文明的发展有着最重要的作用,个人权利不可侵犯,自由、平等和民主的思想也随着商业的逐渐繁荣而生发出来。所有这些东西都在我们这二十年的改革开放过程中得到了证明。

但是我们没有忘记一个最基本的的事实是,我们现在繁荣的商业并不像是西方国家那样走的是一

我始终相信正义的永恒,相信社会公正存于人心,相信人类理想不灭,但现实残酷,竟不知道道德会如何自救

条自然演进的道路,我们自己将这个过称称之为转型时代,就是说它是通过一种强大的主导力量来完成的。尽管我们都惊叹于这个伟大的、剧烈的过程所产生的翻天覆地的改变,却也不得不承认,在这样一个短暂的时段里,现代商业所包含的那些内在精神却没有来得及发育出来,而商业自身先天具有的对社会公德的破坏力却在不断壮大,很多为人的基本原则都被它消灭了。

1994年,我随一个新闻采访团去浙江溪口蒋介石老家参观。途中遇到了蜂拥而上抬滑杆的农民。“来吧,抬你上山呢,二十块钱,当年蒋总统一家出门就是这样呀。”那是我面对商业第一次感到手足无措。同行的人便开始了一场辩论。有心理障碍的人坚决不坐,感觉自己欺负人,不像话,但主张坐的人说出更好的理由,你同情农民就得坐他的滑杆,不然他怎么挣钱,怎么养家,人

家农民都进入商业社会了,你凭什么反倒观念改不过来。商业社会就是这样平等,他出卖劳力,你是额付钱,这就是平等。如果你好心可以多给一点小费,但你要是不坐还给他钱,这就是鼓励他们不劳而获,他也不会心安。

农民朋友们为这种说法叫好,我们不觉得什么低贱,我们卖的是力气,又不是妓女,有啥不好呢。组织这次采访的单位为我们集体付了账,但是我和另外两个人始终还是没有上,那一次,我在道德观上开始有些糊涂了。

后来,我听到有人主张建立公开的红灯区也很惊讶,那人的理由好像也很说得过去,他说这事现在如此泛滥,证明有这个市场,不去规范管理也存在,白白流失了税收不说,性病也无法控制,最重要的一点,他问,人的智慧可以出卖赚钱,力气可以出卖赚钱,名声可以卖,资本本身更可以出卖,那为什么女人的身体不可以卖呢,她出于自愿,为什么不给她自由。那时候我已经年过三十,但在道德观念上已经糊涂到十分痛苦的程度了。

商业仍然在不断地发展壮大,买卖也越做越大越做越多,可卖和不可卖之间的界限在无休止地模糊下去,人们却始终在这个问题上存在争议,从1980年代末期反官倒开始,到愈演愈烈的腐败与反腐败,道德在商业社会下不停地挣扎,但它所能占的地盘却越来越小。行政官员的腐败让人丧失了不少信心,司法机构作为社会公正的最后关口也开始屡屡失守,而媒体呢,我们现在可以看到,有些身在其中的人,常常是借着维护社会公正的名义参与到商业活动中去,曾经打算将国家与教堂分离开来的人现在却将两者全都背叛,发表在报纸上的漂亮文字背后掩藏着他们惊人的私利。

我始终相信正义的永恒,相信社会公正存于人心,相信人类理想不灭,但现实残酷,竟不知道道德会如何自救。

世界·美国
大卫·伊格内蒂斯

妥协能力



作者:美国《华盛顿邮报》专栏作家
曾任《国际先驱论坛报》主编

有一种领导人的风格是放松和成熟的,像乡村乐手肯尼·罗杰斯的歌词一样:“他知道什么时候该追加赌注、什么时候该退出赌局。”而乔治·布什却不属于这一类人。

第二个总统任期已经开始了六个月,布什总统到今天还没有找到那种娴熟的扑克牌玩家常常显示出的自如和分寸。他把每一个政治问题都当作盖茨堡战役(Gettysburg)来对待,他把每一个政治妥协都看成是一把会直插总统心脏的匕首。

布什的支持者以为他这种寸步不让的风格正是总统内在定力的表现,但在我看来,它更多地反映了安全感的匮乏。重围之下,弱勢的领导者有时会以为每一个妥协和退步都会使自己的权利基础崩溃;但是强势的领导人则更为自信,腰包里还装满了筹码,他因而知道在适当的时候退出一手牌局并无大碍。四年过去了,布什的班子里还找不到这样的自信。

我佩服布什在原则性问题上常常表现出来的倔强。比如在对待伊拉克的战争问题上,当他宣布自己会坚持不懈的时候,人们信了他的话,知道他不会被民意测验和国会的批评所左右。这样的决心对美国和世界都是非常重要的。激励着本·拉登和其他极端的穆斯林分子铤而走险的信念,正是一个在困难面前会退缩的美国,而布什向他们证明,把赌注下在美国的脆弱上是不明智的。

可是,并非每一个问题都像伊拉克,一个在每一个挑战前都不让步的总统最终会削弱他在真正重大问题上周旋的能力。无论是在提名约翰·博尔顿出任美国驻联合国大使,还是私有化社会保险,白宫在这些注定会失败的问题上的挣扎今年一直困扰着我。

先说博尔顿的问题。布什一开始提出这么一个有争议性的人物就不明智,但是在博尔顿的就职听证会揭露出了他以前

任副国务卿时的一些失职行为后,布什依然坚持这个提名,就是错上加错了。

看看这样一个讲话如何。这才是一个自信的总统将会发表的讲话:“我相信约翰·博尔顿会成为一个优秀的驻联合国大使。众议院的一些民主党人拒绝在他的提名问题上投票,在我看来,这是不公的。另外,一些共和党的议员也表示听证会后约翰在工作时的效率会受到一些影响。所以,出于无奈我接受了约翰要求我收回提名的请求。我会重新为他物色一个为国效劳的地方。”

这样的一个讲话会削弱布什的威望吗?会影响他贯彻一个强硬的外交政策吗?当然不会,只会使他变得更强势。众议院多数党领袖比尔·福里斯特认识到了这个现实,已经准备好要放弃博尔顿的提名。可是白宫不明智地把这个让步看成致命性的,所以命令福里斯特坚持白宫的路线。

接下来看看社会保险。在这里,布什同样可以发表一个讲话,承认现实,然后变得更加强势:“我希望所有的美国人都可以自由地投资自己的养老金,像百万富翁们那样。为此我走遍全国,与人讨论社会保险的问题。我明白了人民的心声:让我们先解决给养老金计划带来压力的金融问题,然后再考虑私有化的问题。因而我会同一个两党组成的工作小组一道,使社会保险计划真正能让美国人安度晚年。”

这样一个讲话会削弱布什的影响力吗?会妨碍他成功地度过余下的任期吗?决不可能。它只会帮助布什获得自己梦想中的政绩。

“他永远不会这样做。”“他不具备妥协的能力。”我已经可以想像出读者会发给我这样的电子邮件,解释总统不会让半步或是吸取任何教训的原因。布什的批评者们称他是一个分裂党派间团结的总统。他们也许是对的,可这是一个相当危险的预言。

布什在第二任内的问题是他的固执最终会限制他的领导效率。在小事上拒绝松手,最终会消磨掉他在坚持重大立场时所需要的力气。要能够领导一个意见两极分化的国家,布什必须停止自己把自己逼到角落里。

(本文由《华盛顿邮报》提供中文版权。张一帆/译)

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!

好消息:

报纸订户, 现在购买2006年订报卡即刻享受2005—2006年度网络版阅读和新闻邮件等增值服务

EEO经济观察报

订报卡

详情登陆

www.eeo.com.cn

咨询电话

010▪64297521

EEO.COM.CN

经济观察报

订报卡



在中国改革理论的辩论中,华生这个名字常与“双轨制”相联

■本报记者 董鑫/摄

华生：双轨

■本报记者 黄铅坚 北京报道

一只脚刚踏进中国股市,年近 50 的华生发现自己被卷进巨大的漩涡中。1999 年和 2000 年,华生出任董事长的牛津-剑桥科技发展有限公司先后受让闽福发和厦门海洋实业总公司股权,他因此成为两家公司的掌控人。然而,短时间内,ST 海洋因深陷“福建担保圈”命在旦夕;闽福发则由于身份置换工作引起职工不满,给公司生产、声誉带来很大影响。牛津-剑桥所持有的上市公司股权因各种原因先后被质押、拍卖。

对于这两次重组,华生不堪回首。“参与重组 ST 海洋,我最大的体会就是西方的一句谚语:‘通往地狱的道路是由善良的愿望铺成的’。”两次收购也引起各方猜疑和误解,这段经历使他彻夜难眠,一下老去。

这段经历,华生自称为“人生的滑铁卢”,他辞去了上市公司的一切职务,急流勇退。这次资本市场的历险,让当时的华生处于舆论的焦点。他曾先后三次置身于舆论漩涡,而每次都以不同的面貌出现。

最近这次,他作为股权分置问题的专家出现在公众面前。2005 年 5 月 10 日,《中国证券报》以头版通栏并转内页的方式发表了华生的万字长文《市场转折的信号——股权分置改革试点通知评析》。而此前的 3 月 18 日、2 月 2 日,该报以同样方式发表他讨论股权分置的两篇长文。此时的华生,没有著名高校或国家研究机构的头衔,他的身份是让人陌生的燕京华侨大学校长。他的文章能多次登上《中国证券报》头版,多少有些出人意料。

对华生而言,人生更辉煌的时候在 1980 年代。他的名字常与“双轨制”相联。1988 年,中央电视台邀请多位经济学家开展过一次大辩论。其他嘉宾座前

县莫干山举行。

会议颇有不拘一格选人才的味道,筹备始于媒体征文,以文选人,不计学历、不计职称、不论职务。在当时,中青年经济学者作为一个群体,通过这个会议登上了中国改革理论探索的舞台。国家发改委经济所教授常修泽开玩笑地说,后来“上山”成了一种荣耀。

那时,华生 31 岁。他的经历在同龄学者中很有代表性:13 岁参加大串联,15 岁上山下乡,25 岁恢复高考,他进入南京工学院(日后更名为东南大学),四年后考入社科院研究生院,并多次参加农村和工厂调查。在华生考入南京工学院时,他数学没及格(文革中他只能读马列著作)。四年后,他以数学第一名的成绩考上研究生。研究生学习期间,他已在经济学权威刊物《经济研究》上发表了三篇论文。

与会的年轻人,年龄大都在 24 到 36 岁之间。上山下乡和社会调查的经历,使他们体察到坚硬的社会现实;高校和研究院的学习,让他们有机会成为当时中国第一批知识精英。这些当时的年轻知识分子,怀着共同的热情要为中国经济改革出谋划策。

如果说,同年 10 月举行的党的十二届三中全会从意识形态上突破禁锢,第一次提出“有计划的商品经济”,那么,在实践上最大的障碍之一,则是扭曲和僵死的计划价格。“火柴涨价一分钱,都要提交国务院讨论。”华生这样描述当年的经济现实。20 年后的今天,这简直难以想象。

会议分成多个小组,如工业、城市、农村、政府经济职能等等,而价格改革则是争论焦点所在。会上最初形成了两种意见,即所谓的“调派”和“放派”。

“调派也可以说是算账派”,高梁说,这位现任国家发改委体改所国有资产研究中心主任的经济学者,当年

粮,一人一月 30 斤。如果粮票有富余,可以拿去农贸市场换鸡蛋。如果不够吃,就去农贸市场买高价粮。

他们认为原材料价格改革也可以这样进行。计划外调剂价格就是市场价格。逐步缩小计划比例,扩大市场比例。这个想法和社科院研究生华生、何家成、张少杰不谋而合。大家觉得华生笔头快,口才好,最不耐烦,就让他代表发言。“在价格组挂牌争论的最后一天下午的最后一小时,看大家实在争不出头绪,我们报名,说有第三方案。华生上台演讲。”高梁说。

会议之中,华生作为代表,给当时中央财经领导小组秘书长张劲夫做了汇报。会后写了一份会议纪要,题目是“用自觉的双轨制平稳地完成价格改革”。“放调结合”的双轨制很快受到国务院领导重视,第二年即 1985 年 3 月,国务院下文首次废除计划外生产资料的价格控制,此后这被认为是生产资料价格双轨制改革的正式实施。1986 年,华生被授予首批“国家级有突出贡献的专家”的称号。

在双轨制诞生 20 年后,华生说,双轨制的深层涵义其实是渐进增量改革,或者说是保护和封闭存量(保护和赎买既得利益),培育和发展增量(市场和新生力量),这也是参加莫干山会议的许多中青年经济学者形成的改革共识。

龙种与跳蚤

华生曾对媒体说,“播下的是龙种,收获的却是跳蚤”。这话包含着对双轨制的嘲讽,也有着好心办坏事的无奈

一群研究生的改革设想能和中央领导交流,甚至转化为政策实施,在当时非常令人激动。此后,这群青年人开始更多参与改革方案的讨论和论证。

已故经济学家董辅 曾经回忆,当时社科院经济所吸引了不少有才华的年轻人,逐渐形成一个研究集体。其中佼佼者包括华生、何家成、张学军、杜海燕等人,所外的张少杰、边勇壮、罗小鹏也聚集进来。他们不断提出有创新性的研究成果,在国内声名鹊起。除了双轨制,这个研究集体另一理论创新是资产经营责任制。1986 年,华生因“微观经济基础的重新构造”一文,获得孙冶方经济学奖。在文章中,华生等人提出,企业改革之所以裹足不前,关键是没有抓住资产这条主线,提出应设立国有资产管理总局,国家对国有资产的管理集中于资产管理部門。华生还受国务院领导委托,亲赴若干改革试点城市,组织资产经营责任制的试点和实验。

在高梁看来,华生等人的观点,和日后国有资产管理体系的改革以及国资委的成立,有着前后相承的理论关系。

围绕价格改革方式、不同改革的先后次序,经济学界在 1980 年代中后期陷入激烈的辩论。有学者提出,价格改革应先于所有制改革;而对立方则主张,所有制改革应先于价格改革。

而双轨制更是硝烟弥漫的争论场地。在其出台之初,一些知名经济学家如吴敬琏就对此提出尖锐批评。他们指出,双轨制如同在同一条道路上同时实行可以靠左行驶和靠右行驶的双重规则,必然导致撞车和混乱。而且,双重价格并存,必然助长体制内的倒买倒卖和权力寻租,造成腐败蔓延。

双轨制本身的实施的确出现许多问题。双轨乃至多轨价格的存在和相应的倒卖投机活动,导致过社会的不



华生

1953 年生,经济学博士,现任北京市侨联副主席,燕京华侨大学校长。初中毕业后先后下乡插队和进厂务工,1982 年在东南大学毕业后,进入中国社会科学院研究生院财政系学习。1985 年后在中国社会科学院经济研究所工作并任微观经济研究室主任,1987 年被评为首批国家级有突出贡献的中青年专家。同年赴英国牛津大学学习,1991 年至 1995 年应聘在英国剑桥大学任教。回国后担任牛津-剑桥国际集团董事长兼总裁,上市公司总经理和董事长等职。

满和埋怨。华生曾对媒体说,“播下的是龙种,收获的却是跳蚤”。这话包含着对双轨制的嘲讽,也有着好心办坏事的无奈。

1988 年,华生、张学军、罗小鹏三人合作,在《经济研究》上分三次发表长文,对改革进程进行了全面回顾和反思,并对改革中不同派别的观点进行了分析和批判,对改革前景表达担忧。这些文章在国内外引起巨大反响,也在国内经济学界引起巨大争论。回忆当年,

华生承认当时自己“年轻气盛,得理不让人,得罪了不少前辈和同仁”。

沉寂与蓄势

当华生刚刚转向中国资本市场时,不论是作为实践者还是作为理论家,他都铩羽而归

从 1987 年开始,华生到英国牛津大学留学,其后攻读博士,并在剑桥大学任教。1990 年代中期他回到国内,物换人移、时过境迁。他的博士生导师、经济学家董辅 曾说:“回来后,他的行为异常低调,不露声不露色,连我也极少联系。”更让他诧异的是,华生不是回来做研究,而是经商。

“我是被逼无奈,被一脚踢下海的。”初回国时,华生以为可以回原单位社科院工作,继续做经济研究。但这个愿望却被拒绝了。他软磨硬泡了一年多,甚至赖在原来的办公室住了一段时间,但还是没能如愿。

理论家转型为个体户,满腹经济学理论的华生一筹莫展。他投资过养殖业、开过火锅店、征地办学校、开办书店、留学服务和培训……最终,华生开始移植发达国家的前沿产业。他引进 ISO9000 认证体系和 ISO14000 环境审核体系,创办社团、培训人才,出版杂志、编写教材。一个由海外华人华侨、留学人员发起组建的牛津-剑桥国际集团逐渐成形,华生担任董事长。

不过,当华生刚刚转向中国资本市场时,不论是作为实践者还是作为理论家,他都铩羽而归。

新旧世纪交接之际的资本市场,波谲云诡。作为实践者,华生的公司参与了两家上市公司重组。1999 年和 2000 年,牛津-剑桥科技发展有限公司先后受让闽福发和厦门海洋实业总公司股权。当时,华生被一些人视为长袖善舞的幕后高手。但后来,闽福发出现了原大股东出资不实、操纵股价等问题,而 ST 海洋也以退市收场。媒体用“闪电战”、“琵琶遮面”等名词来形容牛津-剑桥公司的行动。来自媒体、股民和地方政府的猜疑、误解、收购带来的官司、亏空和资金黑洞,成了一个纠缠不休的恶梦。后来,牛津-剑桥所持有的两家公司的股份也先后被质押、转让、拍卖。

失之东隅,收之桑榆。资本市场的教训,在华生的思维锤炼下转化成理论财富。董辅 曾在病榻上阅读华生分析股市的文章,他认为,对华生而言,“办企业和从事学术研究相得益彰。依我看来,经商与学术研究相比,他更适合学术研究。”

破解股市迷局

“股权分置这个题目给我带来的学术成就感更大”

经济学家巴曙松说,关于股权分置问题,华生是最早从理论上进行阐述分析的人。

华生思考中国股市的制度症结,最初完全出于学术好奇心。“刚开始什么都看不懂。三分之二不流通,三分之一流通,不流通就没有价格啊,没价格怎么算市盈率呢?”

1997 年他写了一篇文章《中国股

市的经济学思考》,被著名经济学家刘国光教授推荐到《财贸经济》,因故没有发表后,华生把文章投到《经济研究》,发表时用了笔名“东南大学清风教授”。在文中,他首次明确提出股权分裂的分析框架,指出流通股与非流通股的产权关系不清是理解中国股市的制度症结。

文章发表之后两三年,华生没有听到任何回应,哪怕是批评的回声都没有。在退出喧嚣的改革舆论舞台后,他第一次感到,学术研究需要耐得住坐冷板凳的寂寞。1999 年年底,他在《证券市场周刊》读到张卫星的“新淘金记”,大为惊讶。一个非经济学专业的年轻人,尽管他的理论并不准确,却能够深刻揭示中国股市的圈钱本质。当然,更让他欣慰的是,在股权分置问题上,他第一次发现了知音。

2001 年 6 月 14 日,国务院发布《国有股减持方案》。敏感的华生立刻写就《漫漫熊市的信号——国有股减持方案评析》。但文章却找不到地方发表,因为当时市场连创新高,媒体都不愿逆势而行。当年 7 月 1 日,文章得以在《时代财富》杂志发表。在国有股减持还在被一片唱好之时,断言国有股市价减持会误国伤民,他再次显示出了理论勇气和自信心。

国有股市价减持方案发布后,股权分置给股市带来巨大困惑和压力。经过长达四年的熊市,业界逐渐形成广泛共识,股权分置必须解决。2004 年,“国九条”明确提出积极稳妥解决股权分置问题。2005 年五一前夕,证监会发布《关于上市公司股权分置改革试点有关问题的通知》。

“股权分置这个题目给我带来的学术成就感更大。”华生说。当年提出双轨制和企业改革的设想,其实是在改革大潮中时代造就的一种机遇,能否采纳和产生社会效果,完全看能否直接影响决策者。而在股市问题的讨论中,他已成为一个无人不知晓的普通学者。“媒体几乎不知道你是干什么的。你必须靠一篇文章来影响社会和公众,最后也许是决策人。这样付出的辛苦更多,但毕竟是更公平的竞争。”

“一个普通学者、一个书生的想法,逐渐发展成一个完整的理论。之后理论被越来越多的人使用,用它的概念、框架来分析问题,最后又被实践检验。”自己的洞见一步步影响社会观念和国家制度变革,恐怕是一个学者收获最大的成就。

在中国这样一个急剧变革、人才辈出的时代,相隔整整一代人,两次参与重大经济问题的讨论,两次以不同的身份出场,最终进入舞台中央,华生的经历确实让人玩味。

认识真理如同观察山脉,必须隔相当一段距离才能看得清楚。四五年前海生呼吁关注“危河高悬”的股市和“漫漫熊市”信号时,没有引起多少关注。当他今天宣称漫漫熊市已到转折点时,许多人依然表示怀疑。预测和理论的真伪,留待时间去检验。

经济学家和企业家,华生身兼两职。浓缩了老三届知青经历的华生,在人生的双轨上,还会走出怎样的轨迹?

GOLF 高球資訊

★老鹰论坛新版亮相

作为国内最早、最专业的高尔夫论坛,老鹰论坛以专业、专注的风格,在业界一直有若强大的号召力和影响力。近日,因为注册会员的不断增多以及球友们对论坛附属功能的迫切需要,老鹰论坛对版式和栏目设置进行了全新的调整。

改版后的论坛版块设置更加合理,其它相关功能更加强大。尤其值得一提的是,全新推出的老鹰论坛为每位注册会员提供了BLOG功能,球友们球技的提高、打球的心得体会、心态的改变等都可记录下来,以日志的形式为自己的高尔夫生活做一个记录和回顾。而高坛明星、重大赛事、球技教学等视频短片的推出,更是迎合了广大高尔夫球友对此类内容的渴求。

老鹰论坛是中国高尔夫网http://www.21golf.com(卓路文化发展有限公司旗下网站)针对国内不断壮大的高尔夫人群而开发的迅速、及时的交流平台。想找到一个志同道合的球友?想和业内的朋友一起探讨产业发展动向?登陆http://bbs.21golf.com,将有更多发现。

资讯提供:卓路文化发展(北京)有限公司
网站: http://21golf.com
咨询热线:010-84535069-283

★全家福时期套票平时价

A款,3天2晚两场球,1650元
全家福星期套票周末价(周末指周五、六),需另加40元/间/晚
费用共包括以下内容:
1. 全松轩酒店园景房升级至标准湖景房
2. 红峡谷球场 亚龙湾球场两场果岭
3. 每日根据客人需要加床(或婴儿床)一张
4. 赠送亚龙湾俱乐部门票3张,含新鲜椰子3个———让孩子领略活力的奥妙
5. 每日2大1小(小孩:11岁以下,含11岁)全家福中西式自助早餐
6. 房间免费上网
7. 参加酒店组织的“童真假期”活动
8. 山地车使用1小时
9. 龙湾湖畔垂钓1小时,钓回的鱼可免费在中餐厅加工
10. 金鹰酒廊、夏日清凉冰激淋一份
11. 入住期间免费洗衣(仅指更衣13件)
12. 可根据客人需求,免费提供儿童书房(酒店大厨亲自传授)
13. 可享受房间迷你台消费8折优惠
14. 可享受酒店内汽车租赁9折优惠
15. 延时退房至18.00(视酒店房态定)
16. 优惠升级: +30元/晚=标准海景房或豪华湖景房 +60元/晚=豪华海景房 +100元/晚=超豪华海景房
说明:本套票自2005年7月1日起执行,至2005年9月29日止
以上套票可任选一项,连住二晚以上(含二晚)不含9元/人/晚政府基金。

资讯提供:海南文化国际旅行社有限公司
网站: www.hainangolf.com
咨询热线: 0898-88558811 (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

咨询热线: 64241503 联系人: 王怡 杨皓
地址: 北京市东城区和平里兴化路东里甲7号《经济观察报》社
邮箱: eagolf@vip.sina.com

的牌子上写着“某研究所所长”之类的介绍,介绍华生的牌子上只写着“双轨制的倡导者”。从诞生之初,双轨制就充满争议。有中央领导认为它“很开脑筋”,有知名经济学家指责其造成腐败和官倒。年轻气盛的华生,也因此成为中国改革观点辩论中的焦点人物之一。

莫干山:崭露头角

华生作为代表,在莫干山会议上做了汇报。会后写了一份会议纪要,题目是“用自觉的双轨制平稳地完成价格改革”。“放调结合”的双轨制很快受到国务院领导重视

离开舆论的聚光灯,华生是一位平和和儒雅的书生。不过,当谈话把我们带到过去理论纷争的现场,他表现出了好强与自信。

在 1980 年代,华生是时代的宠儿。在 1984 年的莫干山会议上,他崭露头角。这次会议的正式名称是“第一届中青年经济科学工作者讨论会”,于当年 9 月 3 日至 10 日在浙江省德清

是社科院研究生,参与了莫干山会议筹备。据他回忆,价格体系,特别是原材料价格的扭曲,是当时最头疼的问题。当时中央组织几个单位,如航天部 710 所,做出了巨大的价格模型,进行计算机分析。周小川、李剑阁、楼继伟等来自社科院工经所和清华大学的学者,也在做模型。他们希望把价格算清楚,通过政府调价,然后一下子放开。但在现实中,调价牵扯各方面利益,账不管怎么算都会遇到巨大阻力。

在莫干山上,以田源为代表的、已经参与政策研究的一批学者,提出以“调”为主的意见。与之相对,以西北大学研究生张维迎为代表的“放派”则主张,应该一步步分步放开价格控制,实行市场供求价格。

争论异常激烈,会议还发明了挂牌辩论的方式,经常将争论延续到深夜。回想挑灯夜战的当年,高梁说,那是理想主义者的聚会。在激烈碰撞中,一种新的折中思路产生了。高梁说,他和人民大学的研究生蒋跃商讨,从农贸市场中颇受启发。当时城市居民凭粮票买

与

经济观察报
The Economic Observer

同行

作

为一张财经报纸，几年来《经济观察报》秉承理性、建设性的编辑方针，赢得了读者及社会大众的肯定与信赖。

我们相信，唯有与青年读者共同进步，《经济观察报》才能进步，才有发展，才有未来。因此，积极吸引并培育年轻新闻人才，一向都是《经济观察报》最重要的使命之一。

我们希望提供一个重视学习、成长与创新的环境，协助青年一代在全球化视野、财经新闻采编、报纸经营管理、报纸品牌建设等方面学习提高。

我们计划在今年暑假期间，开辟“大学生暑期训练营”。以《经济观察报》宽阔的实践平台，丰富的新闻资源、优秀的采编和运营团队为基础，向所有对财经新闻编采、报纸管理运营有兴趣的在校大学生开放。

我们将派出一流的编辑、记者和管理人员和大学生共同工作与实践，并聘请社外资深人士参与此计划。训练营结束后我们将为每一位参加者颁发证书，并进入《经济观察报》人力资源后备档案。训练营期间报社将发一定的交通餐饮补助。

2005
大学生暑期
训练营

★训练营对象：在校新闻或经济专业的大学生、研究生

★训练营地点：北京

★训练营时间：2005年7月16日——8月31日

★训练营方式：专业课程讲座、采编及管理实践、问题讨论、活动参与

★训练营费用：免费（需考试或面试）

丰富多元的学习资源，包含采访实践、研讨会、演讲、读书会、名人面对面等，开拓大学生更宽广的视野

★ 新闻实践：分专业与资深记者进行一跟一体验式培训，面向全国各地，走访新闻事件和新闻人物。

★ 研讨会/演讲：邀请各企业CEO、知名学者等专家进行演讲，提升学员策略思维能力。

★ 读书会：举办各部门及各专业领域的读书会，提升学员阅读习惯并扩大学习效益。

★ 活动参与：参与筹备报社的品牌活动，增加社会接触和组织资源能力。

报名方式：
联系人：潘老师
联系方式：(010)64229633 (010)64209022-123
EMAIL: panqi@eeo.com.cn / hr@eeo.com.cn
注：请从《经济观察报》网站及“51job”网上下载报名表。

德国 **baufORMAT** (博夫曼) 厨具

保税库(中国) 直销旗舰店

www.baufORMAT.cn



德国·博夫曼厨具

旗舰店 北京前门大街北口东口路北

电话: 010-64473737

传真: 010-64473737

地址: 010-64473737

邮编: 100000

网址: www.baufORMAT.cn

价低、质高、选择多样、服务周到

原装进口 绿色环保 仓储直销 国内价格

诚信全国代售店: 010-64473737

责编 方军 E-mail:fangjun@eeo.com.cn 美编 刘会芹

■本报记者 鲁娜 北京报道

“如果成功,他会在国内被称为英雄,而在国际资本市场上被称为富有远见的人。”英国《金融时报》这样评价以 196 亿美元竞购优尼科的中海油 CEO 傅成玉。中国最知名的家电企业海尔也正在竞购美国家电巨头美泰克(Maytag),之前张瑞敏曾说,“海尔的国际化到了 一个关口,正遭受国外竞争对手的阻击,过去了就是成功人士,过不去就将成为烈士。”

在新的竞争环境里中国企业已经不能再像日本、韩国企业那样花 20 年的时间来建立自己的企业和品牌。在国际上,最近几年通过并购实现公司发展几乎已经成为了许多公司的制胜法宝:购买总是要比建设来得方便。对于那些雄心勃勃的中国企业来说,它们的选择更少也更艰难:要么去进行跨国并购,收购那些在卖主手中无法发挥价值的资产,要么发现自己的生存空间被压缩。

收购的过程有很多喧嚣,备受关注。但是并购的大手笔之后如何进行快速有效的整合,利用并购的公司迅速建立起自己的品牌,并且使业务迅速有起色,对积极进行海外并购的中国企业而言,是一门比预期要艰苦得多工作。联想收购 IBM PC 后,对收购而来的 THINK 品牌分而治之,它似乎寄希望于时间来自然地解决整合问题。我们发现,有时融合比建设还要困难。

联想的融合

新联想整合已经取得了初步的成功,IBM 把整个 PC 系统切出来,内部这个项目叫做“cut out”(切),而联想项目组叫“receive”(接收),联想的政策是“只接手,不插手。”至少在已完成的 5 个月合并期间表面相当平静,1

万人的移交也没有发生大的震荡。

完美的并购整合需要花费时间,需要经验,《兼并之后》一书论述了取得兼并成功的七条原则:远见;领导能力;追求增长;在资产、客户和知识方面寻求早日制胜;文化融合;沟通、沟通、再沟通;审慎的风险管理。对全球化抱有雄心的中国公司往往发现,与上述每个原则的对照上,自己都有短板。

新联想选择了各自领导团队保持各自的运营方式短期内保持不变,这就是通过磨合实现融合,以获得时间缓冲,更从容地解决这些问题。一般而言,收购尤其是战略性收购之前,公司就应该已经对产品线进行规划设计,收购之后必须尽快决定哪些予以保留,哪些必须被削减,保留的应该分布在中高端或者有不同的诉求点,不互相冲突。新联想没有迅速行动的原因就在于产品之间重合性不大。但是,即便这样,联想也不能回避这样的问题:品牌合并。

在产业整合加速的规模化阶段,品牌管理成为越来越复杂的事情。怎样将不同的企业组合在一起,并使之在规模化阶段快速成长,是整合浪潮的过程最难的挑战之一。收购 IBM PC 的 THINK 品牌之后,大家关心的就是联想的 THINK 和 IBM 的 THINK 有什么不同。

曾在 IBM 工作了 23 年、现任联想国际大中华区总经理洪月霞说,品牌就是承诺,我们要坚持的就是给客户的承诺不能变,做事的人一样、过程一样、质量一样、服务一样,所以他们的策略是坚持让 THINK 没有变化,这样客户才会认可 ThinkPad 笔记本产品品牌。幸运的是,产品线上,联想在台式机领域的技术已经达到世界水平,在消费产品的开发方面也有竞争优势,而原 IBM PC 部门在笔记本和商用机上有技术优势,产品线重合不大,可以发挥较好的互补作用。

联想的一个基本逻辑就是,保持良好的产品销售,获得市场占有率和

中国企业正成为国际上最重要的企业买家,但联想对 IBM PC 业务的整合显示,融合收购来的品牌与技术并非易事

客户满意,才能获得营业额和利润。现实生活中,只要员工看见业务蒸蒸日上并且福利和收入不受影响,所谓文化异同的问题常常就不翼而飞了。

在收购过程中,一个容易被忽视的角色,是这些整合是否成功的决定者,即客户。员工们往往关注到自己的去向和福利,非常茫然,忽视了客户的利益。这是致命的错误。只有维持好客户关系,使他们认可合并后的产品和

依家响广州深圳出发,有乜度假好地方?

e龙旅行网度假出发新选择——广州、深圳新光闪亮

2005年6月21日,e龙旅行网正式开通自广州、深圳出发的旅游度假线路。

现在开始,您的快乐假期除了北京、上海、杭州的出发选择之外,也可选择从活力之都广州和激情的深圳开始!

多彩、实惠、优质的度假产品服务e龙现近呈您的身边。

即刻预订,更可参加e龙的优惠活动,享受更多超值惊喜。

广州出发

- 三亚家居六日自由行(中去晚回)¥740元/人起
- 三亚三亚湾五星三日自由行(中去晚回)¥970元/人起
- 三亚大东海三日自由行(中去早回)¥990元/人起
- 三亚亚龙湾三日自由行(早去晚回)¥1230元/人起
- 昆明大理丽江六日自由行(下午班往返)¥1950元/人起
- 桂林、阳朔四日自由行(晚去晚回)¥780元/人起
- 长江三峡五星游轮五日自由行(早去下午回)¥3080元/人
- 曼谷三日自由行(下去午回,可延住)¥1922元/人起
- 曼谷芭提亚五日自由行(下去上回)¥2198元/人起

深圳出发

- 三亚家居三日自由行(晚去早回)¥520元/人起
- 亚龙湾天鸿三日自由行(晚去早回)¥980元/人起
- 三亚大东海三日自由行(晚去早回)¥790元/人起
- 三亚亚龙湾五星四日自由行(晚去早回)¥1350元/人起
- 昆明大理丽江六日自由行(早去下回)¥2480元/人起
- 桂林、阳朔四日自由行¥880元/人起
- 武夷山三日自由行(周日出行,晚去晚回)¥1068元/人起
- 曼谷香港四日自由行(晚去中回)¥1297元/人起
- 新加坡三日自由行(晚去早回)¥1507元/人起

e龙Travel旅行网

eLong.com

酒店·机票·度假

乐享完美旅程

酒店、机票、度假产品预订电话: 800-810-1010 手机敬请拨打: 010-64329999 客服电话: 010-65881555-0

案例

国美掌门人黄光裕提出今年要在全
国新开店面 366 家的目标，几乎是一天
一家的速度。眼下,他已将触角伸到了老
对手苏宁和五星的大本营——

国美
强攻南京

■本报记者 王晶 南京报道

6月底的南京已经热浪
袭袭，国美却在往这个“火炉”里大把“加
柴”：号称“国美中华
第一店”的国美新街
口店不仅开进了竞争对手苏宁的大
本营南京，而且该店距离苏宁总部
大楼仅仅 50 米！
“网点越多即成本越低、利润越
多”的思维模式导致家电连锁企业
不断通过低成本进行门店的简单复
制，国美这种不知有意或是无意的
架势看似颇具挑衅意味，在南京稳
坐多年老大位置的苏宁岂能视而不
见？双方在全国范围内的疯狂跑马
圈地过程中已经“过招”多次，此次，
在更具火药味的苏宁和五星大本营
里，对峙之势已是箭在弦上，一触即
发。

黄光裕的“特区”战略

国美华东二区总经理赵飞告
诉记者说：“黄光裕总裁将南京定
义为仅次于香港的‘特区’，其原因
有两点，第一，南京市场环境特殊，
四大家电连锁企业有两家企业——
苏宁与五星的大本营在南京，其市
场份额牢牢占据了南京市场的 80%，
而且这个市场利润高；第二，苏
宁与五星在南京多年形成的良好口
碑以及品牌知名度、品牌忠诚度决
定着国美必须用特殊的政策来攻占
南京市场，不特事特办肯定行不通。”

黄光裕对于第一条原因的陈
述中显然包含着这样的一层意义：
在苏宁与五星的大本营里如果国
美获得成功，将具有重要战略意
义。

“不进新街口，就等于没进南
京！”这是南京家电流通业的重要潜

规则。为了抢占有利地址，国美不
惜两个亿从原来的金太阳电器手里
拿下了新街口店地址，获得了 13000
平方米的大卖场。

于是，有趣的一幕出现了：南京
著名的新街口商圈一十字路口处是
国美新街口店，该店向西 50 米是苏
宁总部大楼，向北 50 米是五星旗
舰店。这一“铁三角”无疑代表着南
京家电市场最具竞争力的三家企业
间的关系。

被称为“国美中华第一店”的
新街口店原本计划于 6 月 18 日开
业，但是现在被调整到 7 月中旬，
外立面的装修才刚刚搭好脚手架。
对此，赵飞解释说：“这个店面空
调系统就投入了 800 万，还将创新
性地挂上国美其它店都没有的等离
子墙，耗费就一百多万。可以说，
新街口店的装修造价是国美其它店
的一倍以上，黄光裕亲自参与设
计。”“中华第一店不仅是形象第
一、购物环境第一，销售额也要第
一。”赵飞说。

黄光裕给赵飞制定的目标是开
业三天销售额达到 3000 万以上，
否则视为不及格。“其实我们自己
定的目标是 4500 万。”对于市场份
额，黄光裕要求年底国美占据三分
之一，即是与苏宁接近，超过五星。

在刚进入南京前，国美已经放
出“要将南京家电市场拉低 10%
的价格”，黄光裕已经下“命令”——
“两年为南京消费者当搬运工”。
赵飞解释说，这就意味着国美在
南京开业不考虑利润，“他要我做
计划做到 2007 年春节，可见国美
在南京是实行长期的战略。”

开业前夜的担忧

今年 33 岁的赵飞在负责华东

二区之前，曾负责国美成渝昆三
地业务，与苏宁有过多次“过招”
的经验。在国美进入南京后的准备
粮草招兵买马过程中，他发现竞争
对手已经在迅速地回应。

苏宁和五星加快了布置网点的
速度，苏宁在五一节前新开了 4
家店，即将开第 5 家；它得知国美
即将去一个三级市场，便抢先选址
并且抢先开业。其次是改善购物
环境，五一后苏宁把苏宁新街口店
闭店改造十多天，眼下山西路苏
宁店也即将改造完，五星也进行了
重新装修。

据说苏宁与五星这两家曾经的
对手现在联合抵制国美，每周双
方聚会一次，讨论国美进度如何，
该采取怎样的应对措施。他们的做
法是，第一，限制促销员，给厂
家发函要求 10 月 15 日之前不允
许任何促销员

2004 年国内最大五家家电连锁商

企业	2004 年销售额	门店数
国美	239 亿元	227 家
苏宁	221 亿元	193 家
永乐	132 亿元	108 家
五星	94 亿元	120 家
大中	60 亿元	70 家

励企业制定严于国家标准或者行
业标准的企业标准，在企业内部适
用。在国家标准、行业标准、地方
标准、企业标准四大类中，通常，
从效力上讲四者是逐级递减的，
而对质量的要求却是逐级升高的。

因此，宝洁公司坚持认为，既
然在这个行业国家采用的是推荐
性标准，又鼓励企业采用企业标
准，那么在企业标准和国家推荐
性标准存在很大差别的情况下，
如果有关部门还以国家推荐性标
准为标杆对产品进行检测监管，
以致最后将其公布为“不合格”
产品，对企业来说是不公平的。

对于这种异议，国家标准化管
理委员会的一位负责人对一些企
业关于“对国家推荐性标准的采
用与否完全是企业自己的事情”
的说法做了指正，他解释，这其
实是对国家推荐性标准的片面理
解，实际上并不是所有推荐性标
准都具有建议性而没有强制性，
“推荐性标准一旦被主管部门以
法规的形式引用，那么这个标准
就会具有强制性作用，其约束力
和国家强制性标准的效果实质上
是一样的。”

待提高的国家标准

雀巢奶粉“碘超标”事件虽然
至今已尘埃落定，但关于婴儿配
方奶粉中碘含量究竟多少才科学
这一问题，雀巢方面始终有自己的
看法，他们坚持认为，自己的产
品虽然与中国的标准不符，但符
合国际标准，仍然应该是消费者
放心服用的产品。

离开现在的店；第二，用提高
结款速度的方式拉拢厂家资源；
第三，保留广告投入，准备把资
源比如厂家提供促销费、特价产
品等留着等到国美开业后交锋。

根据国美规划，在今年年底
前，将在南京市场新开 10 到 12
家店，毋庸置疑，将不可避免地
引发价格大战、资源大战、人才
大战。

这些都不是让赵飞担心的因
素，他告诉记者，家电连锁行业
竞争最为激烈，“商业无间道”
频频上演，他很无奈地告诉记者：
“南京有惨重的前车之鉴！在新
街口店这个地址上的原金太阳电
器开业当天被人拿烟去捅消防烟
感器，导致报警喷水系统打开，
当天开业最后变成停业。另外
还有对于送货车的控制，如果一
天付你 120 元，现在有人说你停
止送货三天每天给你 150 元，
那么送货车不送货最后造成顾
客投诉。

媒体资源也是国美一直特别
重视的因素，特别是在一个新进
入的市场中。“南京消费者并不
太了解国美，认为国美在南方做
得不好。我们这两个月以来通过
各种活动和宣传，使得南京消费
者对国美的认知度达到 38%。”
赵飞说。

飞亚达正努力远离廉价制造，在瑞
士与日本手表夹缝中寻求品牌突
破

夹缝中的飞亚达

■本报记者 周涛 深圳报道

还记得 80 年代中后期流行的
那句“一旦拥有，别无所求”的
广告吗？从那时起，飞亚达就一
直稳居国产手表第一的地位。

但是，目前以飞亚达为代表的
国产手表却面临着发展瓶颈：2000
年以来，中国的手表产量占全球
的 70%，而销售额却只占 10%
多一点；国产手表拥有飞亚达、
罗西尼、依波、天王等品牌，但
即使在国内市场，瑞士和日本手
表依然占了近八成的销售额。对
此，手表业内的一致认识是，国
产手表缺乏国际性品牌。

进入 2005 年，中国钟表业的
关税已降至 11%左右，进口配
额也完全取消。如何突破瑞士、
日本手表业的强势品牌与模式、
摆脱中国手表业整体弱势，成为
一个现实和紧迫的问题。飞亚达
能够成为远离廉价制造、在瑞士
与日本手表夹缝中寻求品牌突破
的力量吗？

沉浮

1987 年 12 月飞亚达创立时
仅有 186 万元注册资本、20 平
米厂房、9 名员工，飞亚达股份
有限公司总经理徐东升将创立至
1993 年称为飞亚达的初步成
长期，“创立第二年就实现盈利
120 万。”

他将这段时间的成功归结为，
适逢国内经济从物资匮乏到需求
增长，注重产品质量和品牌的飞
亚达定位于中高档手表，有效满
足了市场。

在这条路线下，质量和品牌成
为飞亚达最重要的产品识别。1993
年 6 月飞亚达 A、B 股股票同时
在深交所上市，飞亚达成为中国
钟表行业唯一一家上市公司，一
直到 1997 年成为其发展历程上
的高速成长期。

随后，追求品质生活时代的到
来使手表的计时功能退化，在
大多数行业可以无往不胜的质量
与品牌两大法宝开始失去了力
量。2001 年之前的这几年，飞
亚达也进入相对停滞期。

但是，计时功能退化却意味着
另一个时代的开启，手表在现代
生活中所扮演的角色开始变得
纷繁复杂：手表成为象征个人身
份、品位的奢侈品；手表成为搭
配服装、表达个性的配饰；光动
能、可潜水、可进入太空的手
表则使得这个历史悠久的工业
品并未被现代科技所抛弃。

徐东升说：“要放纵自己的想
象，一切皆有可能。”通过对几
种产品方向的研究，在品牌中融
入经典、科技、时尚的元素，
飞亚达从 2002 年进入恢复增
长期，目前每年增长超过 30%。

愿景

徐东升有一个美好的愿景：塑
造国际化品牌，成为全球性企
业。这

似乎与当前很多企业的口号并
无二致，更具体的路径和方式是
什么呢？

徐东升说，当前成功的手表
国际品牌有三种模式。瑞士传统
手表的高端、经典路线，将手表
塑造为身份、格调的象征；日本
手表在上世纪 80 年代对瑞士手
表形成强烈冲击，其电子表、石
英表仍沿着工业感、科技的方向
开发；而 SWATCH 不仅使瑞
士钟表业重新崛起，更开创了时
尚、前卫的方向。

在这三个方向上，飞亚达每个
方向上都做了一点，但每个方向
都与国际品牌还有距离。正如徐
东升所说，飞亚达一直坚持中
高端路线，目前已经取消了 300
元以下的手表。另外，SWATCH
的奇迹也吸引飞亚达在近几年的
设计风格上加入了时尚、休闲、
个性的元素。而飞亚达在科技
创新上的努力则集中体现在航
天表的研制成功上，杨利伟上天
戴的手表就是飞亚达。

对于未来的方向，徐东升称：
“飞亚达将实施多品牌发展规划，
以三个或以上手表品牌去占领
不同的细分市场，比如，飞亚
达品牌作为主力品牌定位为
中端，注重现有路线的拓展；
另外建立或收购两个品牌，一
个定位于高端，使之成为身份的
符号；另一个定位于中低端，
专门针对年轻的消费群体，成
为时尚的符号。”

差距

当然，飞亚达在寻求将品牌
提升到国际层次的过程中，注
定将面对不少困难。

徐东升认为，虽然飞亚达一
直在实践以品牌为先导的理念，
但是在工业化基础、核心技术、
创新能力上与瑞士、日本国际
品牌还有较大的差距，这是系
统性的、历史性的差距。

手表产业两次大的产业方向
的出现都源自创新。创新能力，
国产手表业显然是相对缺乏的。
徐东升认为，创新意味着对消
费者需求的了解与满足，创新
来自于手表产业的深刻认识。

更为现实的问题是，当前国
内市场近八成的销售额被国际
品牌抢走了。徐东升说：“品
牌国际化的前提必须是在国内
市场做得更强。”

资本实力成为飞亚达的另一
个短板。虽然连续多年国产手
表销量第一，但是飞亚达 2004
年主营业务收入不到 3 亿。企
业规模偏小显然会限制企业品
牌运作的能力。

此外，当前的手表产业的内
核已经更多转化到文化层面，
而文化源于生活方式、品位、
格调等，在西方文化引领全球
风尚的当今，飞亚达如何将
文化脉搏也是挑战。

■本报记者 漏丹 北京报道

“开会了,My God!”这是中青队的主教练克劳琛听到要开会时的反应。这位德国人已经受不了三天连开 10 场会议这样的事情。在最近接受媒体采访时,他公开表示最烦的就是开会。

在今天,几乎没有一个人可以被隔离在会议之外,没有一家公司可以不开会。然而遗憾的是,有许多会议却被人们认为是纯粹浪费时间的东西,一家公司的员工甚至将他们公司的会议室命名为“毒气室”,因为每次开会他们都需要在人满为患的会议室里默默忍受老板的训诫。

“……中国足球需要天天开会,但在欧洲不是这样的。我觉得中青队现在水平不高,但是领导来讲话后也好不到哪去。”克劳琛向媒体抱怨道。

很多时候,会议确实变成了浪费时间的罪魁祸首。在《超越团队》一书中,梅雷迪思·贝尔宾这样写道:“根据我的经验判断,会议是粉红色工作的主要来源,占高层管理人员的粉红色工作的 60%~70%。”他所说的粉红色工作是指任职者所参与的对他们既无益又不具生产力的活动。

但是,没有公司能够离开会议,它是一种最为主要的组织沟通方式。因而问题就是,如何才能开一个有效率的会议?

民主与效率

“人是这个世界上最难被说服的高级动物。当发生分歧的时候,不管分歧的基础是什么,都难以在短时间内被说服。”这是 140 多年前,美国陆军中尉罗伯特发现的事实,他基于此写下了著名的《罗伯特议事规则》——美

六顶思考帽在会议中的运用

	特点	运用到会议中的原则
白帽子	代表中性和客观,注重于收集信息	如果发现信息不相符,应当立即去核实,而非争辩
红帽子	代表情绪、直觉和感情,提供感性的想法	谈感觉的时候,不要进行解释,只需要说你觉得喜欢或讨厌就可以了
黑帽子	代表冷静和严肃,关注风险	黑帽子并不意味着批判和驳斥,而是指出方案确实存在的问题和困难
黄帽子	代表阳光和价值,专注于发现方案的直接价值和潜在价值	只能尽量找出方案的优点,而不能谈缺点,因为谈缺点是黑帽子的事情
绿帽子	代表创新	允许人们提出所有创造性的新观点,而他人不能作任何评价
蓝帽子	关注思考本身,用于控制和组织思考过程	运用到会议中的原则:在会议中戴这顶帽子的只有一个人,那就是会议主持人

2005—中国宏观经济走势与产业发展高层论坛

2005 年 7 月 23-24 日 北京

主办单位：国务院发展研究中心宏观经济研究部
承办单位：国研网·国研大讲堂
媒体支持：经济观察报

论坛背景：

2005 年以来,中国经济保持持续快速健康发展的势头,未来几个月中,经济整体走势如何?金融改革对宏观经济有哪些影响?固定资产投资是否可能过热?“双稳健”政策又将如何影响经济生活?涉及各主要产业的宏观政策将如何调整?重点行业 2005 年的发展状况和发展趋势究竟如何?……

演讲议题：

- 对中国当前经济形势的分析与判断
- 货币政策与房地产金融
- 2005 年稳健财政政策评价与展望
- 2005 中国上半年宏观经济形势分析及下半年的预测
- “十一五”经济社会发展的突出矛盾、基本任务、前景展望和政策取向
- 预算体制改革的若干问题及对宏观经济的长期影响
- 中国税制改革的重要问题
- 在稳健财政政策贯彻中注重防范风险优化结构
- 2005 年中国财税政策的基本取向
- 中国宏观经济调控体系面临的挑战
- 2005 中国物价走势分析及预测
- 2005 年消费需求变化和消费结构调整
- 新国际贸易环境下我国进出口发展战略
- 对人民币汇率理性分析与预期
- 推进利率市场化改革的意义与建议
- 2005 年下半年中国产业发展走势分析与产业调控预期
- 世界能源局势与中国国家能源战略调整、能源政策取向
- 新一轮土地利用总体规划与国土资源宏观调控
- 国家对房地产业进行宏观调控的目标定位与相关措施分析
- 2005 年钢铁行业投资状况分析和投资发展策略
-

受邀专家：

张卓元	中国社会科学院著名经济学家
吴晓灵	中国人民银行副行长
胡捷	财政部副部长
许善达	国家税务总局副局长
谢伏瞻	国务院发展研究中心副主任
姚景源	国家统计局总经济师
冯飞	国务院发展研究中心产业经济研究部部长
夏斌	国务院发展研究中心金融研究所所长
陈淮	建设部政策研究中心主任
霍建国	商务部对外贸易司副司长
束克欣	国土资源部土地利用管理司副司长
贾康	财政部科研所所长
周大地	国家发展和改革委员会能源所所长
高培勇	中国社会科学院财政与贸易经济研究所副所长
祝宝良	国家信息中心经济预测部首席经济学家
杨小宁	中国联合钢铁网总经理
卢中原	国务院发展研究中心宏观经济研究部部长
魏加宁	国务院发展研究中心宏观经济研究部副部长
孟春	国务院发展研究中心宏观经济研究部副部长
李明	国务院发展研究中心信息中心副主任

参会对象：

- * 地方政府政策研究部门、行业规划部门、投资决策部门负责人；
- * 国有商业银行、股份制商业银行、各地城市商业银行及外资商业银行主要负责人；
- * 境内外金融机构、金融中介机构、投资机构负责人及相关专业人士；
- * 国有企业、民营企业高级负责人及负责规划、运营的相关管理、决策人员；
- * 各地高等院校、相关行业管理、研究机构高级负责人及相关研究人员；
- * 钢铁、能源、电力、汽车、房地产、石油、化工、煤炭以及其他受国家宏观调控影响较大的行业骨干企业负责人；
- * 外资企业、外资研究机构、投资机构、国外机构驻华代表处高级负责人。
-

论坛组委会：
联系人：邢胜男(先生) 李征(先生)
电 话：010-6527 1991 6513 4516
传 真：010-6513 4516
论坛网址：www.drcnet.com.cn



在许多公司,会议是浪费时间的罪魁祸首,大部分会议是既无益又不具生产力的活动。但另一方面,会议又是组织里最重要的沟通方式。难道我们注定只能开会至死?

开会至死

国历史上最早的一部关于开会议事规则的书。但是直到今天,人们仍然在不停地犯错误,企图在会议上说服别人。

一个漫长而充满争吵的会议甚至使得一家公司迅速灭亡。那是在网络刚刚兴起的时候,一家合资背景的电子商务公司准备在北京成立。为了决定网络平台采用哪一种技术,公司召开了一次会议。

各种有不同技术专业背景的员工在会议上争得面红耳赤。有的说我这种技术虽然比较保守,但是很稳定,另一种技术的支持者马上针锋相对地提出我这种技术虽然现在不稳定,但是有发展前景,而且成本低,将来适应新的需求游刃有余……直至关于技术的争辩升级成为人身攻击。

这个会议一直延续了一个星期,仍然没有产生结果。台湾方面的老板不得已只好从台湾派技术人员过来拍板。在网络刚开始的时候,时间就是生命。在网络的冬天来临时,这家公司正好因为一个星期的时差,没能完成融资。

在这个事件中,会议自始至终都完全保证了民主,但是却毫无效率,而最后取得结论的方法仍然靠独裁,实际上否决了这个会议的过程。

张锐是《京华时报》新闻中心主任,负责一支将近 250 人的采编队伍。他也一直在头疼这样的问题:如何平衡会议中间的民主和效率。

“在媒体这种非常民主的单位,业务争论是工作主流。但是,随着人越来越多,同事越来越熟、关系越来越复杂,业务争论开始变质。”张锐在他的一篇文章中这样写道。

“日报非常强调流程,要求无缝化链接。”张锐说,“我们是要在最短的时间里取得较好的结果。”这家日报每天的例会流程包括,早上一个选题会,中午一个碰题会,下午四点编前会,傍晚六点分题会,此外还有各个采编部门的部门会议。

张锐在实践中摸索出了一套开会的方法。首先,每个会议一般都争取在半小时以内结束,并且确保每个会议中都有一个“官最大的”。这体现了张锐所坚持的一个议事原则——业务争论无禁区,但是如果争执不下,谁官大谁说了算。他认为,一定要在会上得出结论,会下结论等于没有结论。在面对几个势均力敌的方案时,关键在于马上决策并且执行,而不是不停地争执。

其次,重要的选题会控制在 9 人之内,并且确保参会人员是单数,以方便表决。在一些大公司,这也是一条金科玉律。施耐德电器公司的管理层会议,就限定在 7 人以内召开。

另一方面,《超越团队》一书指出,在某种程度上,会议的成功与否取决于邀请了哪些人参加会议。有人虽然出席了会议,但没有发表任何意见,也没有人征求他的意见,那么他参加会议的意义也就不大了。

第三,会议实行文件化管理,会议文件不是记下详细的会议记录,而主要是会议的结果。比如对张锐来说,上午的会议,他只需带一张单子就能了解大概情况。在会下的时间,他会尽一切可能与采编队伍中其他员工进行沟通。

书的价值

彭志强

德鲁克:卓有成效的管理者



德鲁克认为 管理者”包括知识工作者、经理人员和专业人员。这是因为,无论其是否有下属,不论职位的高低,只是因为他们其职位和知识,他们必须在工作中做出影响整体绩效和成果的决策

德鲁克将管理学开创为一门学科,而 40 多部管理专著可谓著作等身,年届 96 岁高龄仍然笔耕不辍,以一年一本书的速度在给这个世界留下智慧和洞见。他的《卓有成效的管理者》曾经是西方管理者必读的经典书籍,这本发表于四十年前——1966 年的经典作品在今天看来依然适用。

《卓有成效的管理者》讲的核心观点是:管理者的工作必须是卓有成效的,而卓有成效是可以学会的。管理者的存在不是为了显示特权和不

解构会议:六顶思考帽

《罗伯特议事规则》中有这样的原则:如果一方有不同意见,在会议中只能向主持人说话,对立双方之间的直接争执是不允许的。《规则》规定,在法庭上,律师只能和法官对话,向陪审团呈示证据,而陪审团按照规则自始至终是“哑巴”。

最近几年,在国内,会议“法官”(facilitator,又称“会议协调者”)这样一个全新的职业正在渐渐兴起。北京德博诺管理咨询有限公司商业培训总监吴亚滨就会经常被邀请去做企业内部会议的会议主持人。这家公司在中国讲授著名的提高思考效率的方法——六顶思考帽。(见附栏“六顶思考帽在会议中的运用”)

人们表达观点时,总是倾向于将各种东西混杂在一起,比如情绪、喜好等等。而六顶思考帽将思考过程解构了,而运用在会议中,就是解构了会议。并且,六顶帽子之间互相牵制和平衡,保证了所有参会者的所有想法都能得到表达,并且不引起争辩。

吴亚滨说:“六顶帽子的序列安排没有绝对的正确和错误。但是一个时间只能戴一顶帽子,就像计算机程序一样。”

在运用六顶思考帽召开会议的时候,必须有一个主持人,他要控制会议节奏,并注意每个人的逻辑。比如当大家在黄帽子的语境下讨论时,只能找出各种不同方案的优点,而不能攻击其缺点。当大家都在红帽子语境下时,如果某人说“我感觉这很糟糕,因为……”,主持人就要及时打断他的发言,因为红帽子不允许进行解释。

公司的老板最好不要扮演主持人的角色,因为老板不经意间的一个皱眉、一个微笑都可能影响到员工的心态。“所有参会的人都是给老板的决策提供辅助资料,这些资料应当尽量真实,尽量少被干扰。”吴亚滨说。因此,老板在会议过程中间要尽量保持低调。

书的价值

彭志强

德鲁克:卓有成效的管理者

平等,他没有光环与虚荣,他以责任为基础,以卓有成效为目标,致力于带领整个组织或者团队穿过不确定性的海洋走向成功的彼岸。

在日益激烈的竞争环境下,每一位管理者都可能为自己能否胜任、能否有效而感到苦恼、担忧,而德鲁克以他对管理的深刻理解给每一位管理者提出了切实可行的忠告与建议。“记录和分析好自己的时间记录”,“把眼光集中在自己的贡献和价值上”,“充分发挥别人的长处”,“要事优先”,“善于做出有效的决策”,这些方法将推动一个管理者走向卓有成效。

德鲁克把“管理”的适用性扩展到了非常广泛的范畴。组织类型从企业/商业延展到了几乎所有的各类社会组织,只要有组织的地方就需要“管理”;同时,只需要做出决策,那就需要管理者了,“管理”不再是高层经理的特权,管理者队伍被扩大了。

德鲁克从来 not 将“管理者”等等同于“经理”,他认为“管理者”泛指知识工作者、经理人员和专业人员,无论其是否有下属,不论职位的高低,只要是因为其职位和知识,他们必须在工作中做出影响整体绩效和成果的决策。管理者阵营的扩大有利于专业人士、知识工作者等生产力的释放与激发,实质性地推动组织专业能力的基本性提升;同时,也可以使“管理”褪去神秘的光环走下神坛,不再是特权,而成为一项被广泛掌握的能力。

商业新知

打破产品生命周期的宿命

■扬米·穆恩 (Youngme Moon)/文

1965 年,西奥多·莱维特提出了产品生命周期这个概念,并介绍了如何用它来赢得竞争优势。时至今日,这个概念仍然被大多数公司奉为铁律。在过去的 40 年里,这种管理模式的确卓有成效。但与此同时,它也限制了市场营销人员的视野,让他们觉得产品会无一例外地依次走过导入期、成长期、成熟期和衰退期,最终迈向消亡。

这样,所有企业眼中的产品生命周期都毫无差异,在各个发展阶段所采用的产品和服务定位方法,也往往趋于雷同。可事实上,他们完全可以通过重新划定不同产品类别之间的界限,打破产品生命周期的限制。

我们跟踪研究了几十家成功打破产品生命周期“规律”的企业,发现他们的战略有这样三个共同点:以出人意料的方式对自己的产品进行定位——更准确地说,常常是重新定位——以此改变消费者在心目中的对它们的分类。结果,他们将产品从成熟期的泥潭中解救出来,使其重返成长期。对于新产品,则可以使其跃过可能延缓消费者接受它的种种障碍,迅速进入成长期。

我们发现,有 3 种有助于实现这种定位的战略,即逆向定位战略(reverse positioning)、分离定位战略(breakaway positioning),以及隐匿定位战略(stealth positioning)。

逆向定位战略剥离那些“神圣的”产品属性,同时增加一些新的产品属性。跟信奉产品生命周期的企业不同,采取这种战略的企业不会走上不断增加产品属性这条老路,而是另辟蹊径,舍弃一些被同行视若珍宝的产品属性,并把一两项只有增强型产品才拥有的属性融入其中。这种打破常规的属性组合,能够改变产品在同一类别中的竞争地位,并促使产品从生命周期的成熟期重返成长期。

逆向定位能让产品取得独特的定位,但这并不会导致它脱离原属类别。分离定位则有所不同,它有意使产品与不同的类别建立关联,使其脱离原属类别,从而改变产品的消费方式和企业的竞争对手。与逆向定位一样,分离定位也能促使产品从成熟期重返成长期,摆脱走向衰落的命运,重新迸发出勃勃生机。另外,它还能对原属类别和新类别产生积极的破坏性作用。

与上述两种战略毫不掩饰自己的真实意图不同,隐匿定位战略会采取一种较为隐蔽的策略,刻意掩饰产品的真实属性,把它乔装打扮成另一种产品,以让多疑的消费者更加容易接受它。当某类产品存在一些不利因素的时候,采用隐匿定位战略会十分有效,它可以巧妙地将产品推入市场,并为消费者所接受。

当然,隐匿定位绝不等同于欺骗。在缜密思考的基础上合法地使用隐匿定位,可以驱散消费者对产品或企业的成见,促使他们接受该产品或企业,并为他们带来价值。但是,如果消费者发现企业是在利用这种方法骗取他们的信任,那么运用这种战略就无异于引火烧身。

现有产品给新的定位留下了可乘之机,上述这 3 种战略恰恰能够帮助企业抓住这种机会。条件成熟时,企业可以利用它们发动攻势,打破产品类别的传统界限,从而改造这个类别。企业在使用定位战略成功地破坏原有类别之后,会开辟出一个利润丰厚的市场,并让原来的竞争对手陷入手忙脚乱的尴尬境地。

大多数企业并不像苹果和索尼那样擅长技术创新,并且轻轻松松地为其独创的产品实现不落俗套的定位。但是,产品也不一定非得具有独创性,或者必须过了全盛期,才能利用彻底的重新定位来重获生机。不论是手表、银行、家具、航空公司,还是情景喜剧,甚至番茄酱,都可以通过改变自己在消费者心目中的确切归属,突破传统的产品生命周期规则的限制。所以,你不妨问问消费者,看看他们期望你的产品是什么东西,然后打破他们这种预期。你会发现,消费者其实很乐意接受改变。

(本文经许可摘编自《商业评论》(译文由 Harvard Business Review (哈佛商业评论)独家授权)2005 年 7 月刊)



CEO 说

華商名人訪
INTERVIEW



张汝京
中芯国际集成电路制造
有限公司总裁兼 CEO

毕业于台湾大学，于布法罗纽约州立大学获得工程学硕士学位，并在南方卫理公会大学获得电子工程博士学位。
曾在德州仪器工作了 20 年，曾在美国、日本及中国台湾等国家地区创建并管理了 10 个工厂的技术开发及 IC 运作。2000 年建立中芯国际。

张汝京：
拓荒芯片

■本报记者 漏丹 北京报道

挂在胸前的员工牌上，最底端的员工号是“E000001”，表明张汝京是中芯国际的第一位员工，也意味着他是公司的创始人。

五年前，中国内地的半导体行业几乎为零；因为有了张汝京，五年后的今天，这里拥有了一家世界芯片代工排名第三的公司。

今年已经 57 岁的张汝京具有惊人的记忆力。他手下已经有 7800 多名员工，但是他随口就能说出一个可能连公司其他高层人员都不能记得的名字。

张汝京总保持一贯的谦和的微笑，但是谦和并不是全部，在商场上，张汝京永远有自己“狠”的一面。现在，他甚至开始向美国政府叫板。

今年初，美国进出口银行为了阻止高新技术产业的设备外流，拒绝给中芯国际提供贷款。5 月中芯得到了 11 家国内银行的贷款，但是张汝京决定走得更远。他微笑着说：“接下去你们等着，还会有好消息。”

中芯第一次接受美国以外的海外银行的贷款。这正是美国人所担心的——他们害怕中芯向日本或者欧洲购买设备，中芯是一个大客户。去年中芯国际的 20 亿美元资本支出中，有 60% 用于购买美国的设备。

你会非常强烈地希望通过采访这个具有传奇经历的人物得到对很多悬疑的解释。

比如，他到内地为半导体“拓荒”，同时开始了与自己在德州仪器的老领导、台积电老板张忠谋的激烈竞争。为什么？

比如，90 纳米的世界最先进的水平。张汝京运用了什么秘诀？

还有，在半导体这样的敏感行业，中国台湾和美国都不愿意看到中国大陆半导体的振兴。去年年底，当中芯计划在海外上市时，台积电在美国连连起诉中芯三次；今年，台湾宣布对张汝京个人罚款 5000 万新台币。在同业的一路打压下，处在风口

浪尖的张汝京是怎么挺过来的？

开赴内地

事实上，张汝京在 1990 年代从德州仪器出来的时候，就有意到内地发展。但是当时内地条件还不成熟，因此张汝京去台湾建立了世大公司。

2000 年 1 月，在张汝京不知情的情况下，董事会将世大转手卖给了台积电。张汝京再次把眼光投向内地。

事后证明张汝京这一步走得极为明智。那一年，中国政府颁布了国务院 18 号文件(即《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》)。这个文件支持所有符合条件的在中国设立的半导体企业，而不分外资和内资。在这种背景下，半导体行业得到了政府的大力支持，包括土地、资本等各个方面都有优惠政策。“内地的土地价格为台湾的 1/10。”张汝京说。

今天，台积电和联电由于受制于台湾地区政府限制西进的政策，不能在内地放手一搏；而最近张汝京把在台湾仅有的资产——台积电的股票(原世大的股票转换而来)都卖完了。他可以在内地大展拳脚。

“现在中芯规划了 10 个厂了，都在内地！1、2、3 在上海，4、5、6 在北京，7 在天津，8、9、10 在上海。”张汝京笑言。

打压之下

路不是那么容易就闯出来的。张汝京带了自己的精锐团队到了内地，这批人到内地后刚开始的薪水水平只有原来的四分之一，最低的

中芯国际与全球前两大芯片代工厂比较		
公司	2004 年销量 (百万美元)	2004 年 市场份额
台积电	7648	46%
台联电	3900	23%
中芯国际	975	6%

来源:IC Insights Inc



■本报记者 董鑫/摄

仅仅五年，张汝京
使中国内地几乎为零的
半导体行业拥有了一家
世界芯片代工排名第三
的公司

明，我们做得很好，关键在于这个团队的信心和能力。”

今年 4 月，当台湾宣布对张汝京罚款时，张汝京流下了眼泪。“当时我真的很生气。”张汝京自称外刚内柔，“不过后来一想，把中芯国际做好，把中国的半导体搞上去，才是最应该做的事情。”

精明的商人

当张汝京津津乐道地说起盖芯片厂时，台湾地区和内地所用的钢筋的种种细微差别时，你会意识到对他的同业来说，坐在眼前的这个人是一个多么可怕的对手。

“内地用的钢筋规格比台湾大一号。台湾一个焊工工资是内地的 8 倍，人工太贵……内地盖厂的成本要比台湾便宜 38%。”

有两个话题能够让张汝京兴奋起来，一个是成本控制，另一个是公司发展战略。

与台积电和联电相比，中芯在成本控制方面是做得最出色的。这与张汝京个人的风格息息相关。他坚持把钱都花在生产建设的刀刃上。中芯的所有员工在所有商务旅行中都只能坐经济舱。他算账这样一年至少可以省 200 万美金，可以买一台设备了，每月可以增加 1000 片的产能。

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
中国杰出营销奖预选赛决赛及颁奖	2005年5月28日
评选推广及案例征集阶段一报名阶段	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20日
决赛及颁奖典礼	2005年8月27日
系列报道	2005年8月—9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，包括个人提交入选方案，都是在2003年1月后针对本埠市场开发和实施的項目。并于一案例提交时完成成效评估，必须是以中国本地为目标市场。引证的支持理论和主题概念是可被接受的。像许多国际品牌产品和服务的某些案例。

三、奖项设置

金奖一名，银奖两名，铜奖三名，优秀奖四名，最佳创新奖一名，最佳成效奖一名。

四、评估项目主要标准

1. 市场运作基本原理
2. 整体战略
3. 产品运作的原理
4. 价格策略
5. 销售和分销渠道
6. 促销
7. 市场营销运作的独创性
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
- 有超、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中卓越成就，获专业人士的肯定和嘉许
- 提高贵公司在同业中的声誉及获得社会各界的关注
- 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将执行的市场推广计划
- 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

参选案例非经选送单位同意，主办单位将不得擅自发表；本次活动不直接向参选企业收取任何费用。

下载报名表请登陆：www.eobserver.com.cn

AWARD CHINA MARKETING
EXCELLENCE2004—2005

中国杰出营销奖组委会联络方式
联系人：张捷 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—64297549
电邮：zhangjint@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
协办单位：中国市场营销业务资格培训认证办公室
支持单位：上海华升富士达扶梯有限公司
特别支持单位：上海中欧国际工商学院
战略支持单位：英国特许营销协会
协办媒体：《新营销》、《成功营销》、《哈佛商业评论》、《每日经济新闻》、《东方早报》、东方卫视、凤凰卫视、湖南卫视、《财富中国》
独家网络支持：搜房网

阿姆斯特朗： 一骑绝尘环法路

结局。

神话抑或阴谋？

曾任英国牛津大学自行车俱乐部队长的汤姆·詹姆斯在《被救赎的环法自行车赛》中这样写道：“没有人应当否认这样一个事实，环法车赛之所以能毫无意外，很大一部分是得益于兰斯·阿姆斯特朗的出现”。1998年，环法爆出了历史上最大的丑闻，比利时费斯蒂姆车队的主医·福特因为携带促红细胞生成素(EPO)在从比利时进入法国的边境上被捕，此后经法国法庭调查，该车队的9名车手集体作弊服用禁药，公众对于环法自行车赛的信任度几乎降到了零点。1999年，环法在极度的怀疑和非议中拉开了大幕。而刚刚战胜了肇庆癌症重返环法赛场的阿姆斯特朗在那一年夺冠，人们终于可以如释重负的说，环法有了一位干净的冠军，与此同时他只有50%的生存希望幸运，最终在残酷的环法大赛中称雄的传奇经历让世人肃然起敬。当收视率升降、赞助商和观众远去、信任与崇拜在欺瞒面前成了一个荒唐的笑话，那一年，是阿姆斯特朗拯救了环法。

但是有一天,他会不会毁了环法?

一个曾经的癌症病人，为什么总能在那么多健康车手前面一骑绝尘？难道仅仅因为他的心脏比别人大多三分之一？大腿骨长出许多？还有在与癌症斗争时练就出的非凡的忍耐力？2004年环法赛后，法国著名的《队报》刊登出大字标题《我们应该相信阿姆斯特朗吗？》；去年6月，阿姆斯特朗以前的理疗师埃玛·奥莱利写出了《洛杉矶机密：兰斯·阿姆斯特朗的秘密》一书，披露阿姆斯特朗在1998年和1999年使用过EPO；2005年，他以前的助教安德森又声称曾在阿姆斯特朗的房子里看到了类固醇类药物。最近几年，阿姆斯特朗共卷入了英国、法国、意大利、美国的9宗官司，其中8宗官司直指兴奋剂。

(下转46版)

(下转 46 版)

责任编辑:郭莉 E-mail: guoli@vip.sina.com 美编:姜坤璐

1999.

2000,

2001,

2002,

2003.

2004.

兰斯·阿姆斯特朗
 出生日期: 1971 年 9 月 18 日
 出生地点: 美国德克萨斯州
 PLANO
 身高: 1.77 米
 体重: 75 公斤
 婚姻状况: 离异, 与前妻克里
 斯汀生有一个儿子和一对双
 胞胎女儿. 现女友摇滚歌星雪
 莉·环劳
 获得环法冠军: 6 次

東易日盛 将家居艺术产业化

五月发表的《反叛原点：米兰》的文章为我们送来了来自意大利米兰的一只反时尚潮流与创意交锋之讯，而随这篇文章的正是北京东易·盛原创国际室内设计公司首席设计汪Daniel Beltrame先生的先生。

又由米兰本土的匡衡国际知名设计事务所
首先为“国致方”传播设计风格和生
化已多年,每年都会推出易日或端午午
设计,设计师匡衡国际家居设计流派之
节奏与感觉,不但为中国带来国际家居
新观念的回头品牌与风格的介绍,而
在易日或端午午设计很好的安排到

当云先生生气时总会说的一句话，无论是新古典风格，还是美式乡村风格，给人最大的感觉是风格的线条，大气、简单，没有太多的装饰与雕琢，线条用直方为主。而张江江作了完美的诠释，整套别墅的线条，自然天成，安海无论是家具、灯具，还是配饰等所有线条都符合男人衣冠线条，从配饰到装饰，所记的“大王起工、大象无形”、“洗心革面”的中国哲学观念在张江江的作品中体现为完美体现。

原来,论西凤会新,还在西周西周,因为有了风格的创作,它们在一起壮歌壮

次，因为创造是让人性的居所和栖身存在。风格派的到来，让我们决裂了设计只有奢华和俭朴这两种刻板僵硬的造弄，是风格派存在，让日渐成熟与多起来的中国人更加坚决地面对自己的生活觉醒了掌握个性的新居住主张。

风格是形而下的,也是具象化的,在它是艺术文化与实践中沉淀多年的艺术土壤滋养了自当时代的开发者和人,成为“千层底”生活方式的八大设计风格,它真正体现了风格的来源、历史意义、设计特点进行研究,同时系统性地设计、材料、制作的以及各个不同进行开发,它保证了风格的原汁原味,更保证了风格在设计师的笔下完美执行。

东易日盛董事长陈岩在“中国装饰业和家居文化”研讨会上说：东易日盛在美国设计一款受客户欢迎的，是流行还是美国风潮。这早已“反其道而行之”。早在客户在家庭装修收入减少，少则五六万，多则二三十万，如何保证客户的装修投入后的效果不会在“三年后成为过时的装饰”。

东易日盛一直在进行这个问题的研究。陈望举例如谈到：经典设计存在文化根源的土壤，比如就新古典、新古典主义是时代的

但是它的文脉是古代的,那么这种文脉是几百年、几千年的历史延续下来的,它可以慢慢地人而示,甚至延伸地人想象,它

六术与经共走入人们的生活。

东京潮流圈里成为中国人兰兰(兰兰为化名)与文文(文文为化名)的口头禅。同时也是创造品牌家陈永贵的神奇魔力所在。作为品牌2003、2004年度中国十大流行趋势品牌,以及中国时尚一报评选中国500最具价值品牌诞生,东京潮流品牌势力达三十八个潮流品牌(由二十个品牌分公司组成),这“风格之美、文化之趣”征服了全国。“中国500最具价值品牌”北京首善名流(“首善之下”的品牌文化力量也不言而喻,东京潮流品牌自己的品牌本身,为文化、艺术和艺术更深刻而激进,“文化”、“品牌”、“潮流品牌”“挑战性”永远是东京品牌最重要的关键词。它实际的行动为中国人所崇拜和崇拜和崇拜的潮流品牌。

“黄金年代”的三国，所散发出的激情与巨大的，人们愿意以战争为代价，视自身物质与精神世界正在作何取舍与选择，它将充满灿烂与辉煌。“体会这三国，体会这时代，体会这生活，这是何等的充实，也是何等的完美生活。”“那边不再生长那荒凉熟稔的歌儿《荒凉生活》，是呀，生活就属于个别的身体，十个人再也不能把一个人一生的年代，东易与西正前边的‘旧人’荒凉地生们出些荒凉与新的温暖”。

8 影响中国居住文化的大风格

東易日盛裝飾 真情推出雅緻、新中式、歐式古典、地中海、美式鄉村、新古典、現代簡約、現代前衛、(八大風格系列)、並承接工程設計、專業家庭設計及施工。

八大风格背后是中国人日趋多元的精彩生活方式
消费文化，体验艺术，给自己一个梦想中的家！

- 时尚的潮流瞬息万变，多元的世界五彩缤纷，让简约主义单一的背影留在去年，今天，有更华丽的浪漫主义风潮，有更精彩的装饰主义风格，更雍容华贵的丰富色彩，更细腻自然的流行元素，拥抱多彩人生，拥抱无限未来
- 东易日盛装饰**倾力打造2005高品质家居生活方向标

“風格之美，文化之魅”

中国家居艺术元年2005流行趋势作品鉴赏巡回展
東易日盛裝飾將在全國五十個城市傾情詮釋八大風格經典神韻

北京东易日盛装饰有限责任公司 电话: 58637777 地址: 北京市朝阳区东大桥路8号尚都国际中心20层 邮编: 100020 详情敬请关注www.dys.com.cn或致电以下机构

直营分公司

北京010-5863786天津022-28051079石家庄0311-8067784大连0411-2826192青岛
0532-6764983沈阳024-82296720西安029-87998888南京025-83123023苏州0512-
655127171无锡0510-8873550杭州0571-85788630绍兴0575-5129680宁波0574-
87093000南通0574-63890001温州0577-50042040义乌0579-56274828汉中0327-
85605036渭南027-87322727长沙0731-45869898成都028-86527036重庆023-89036577

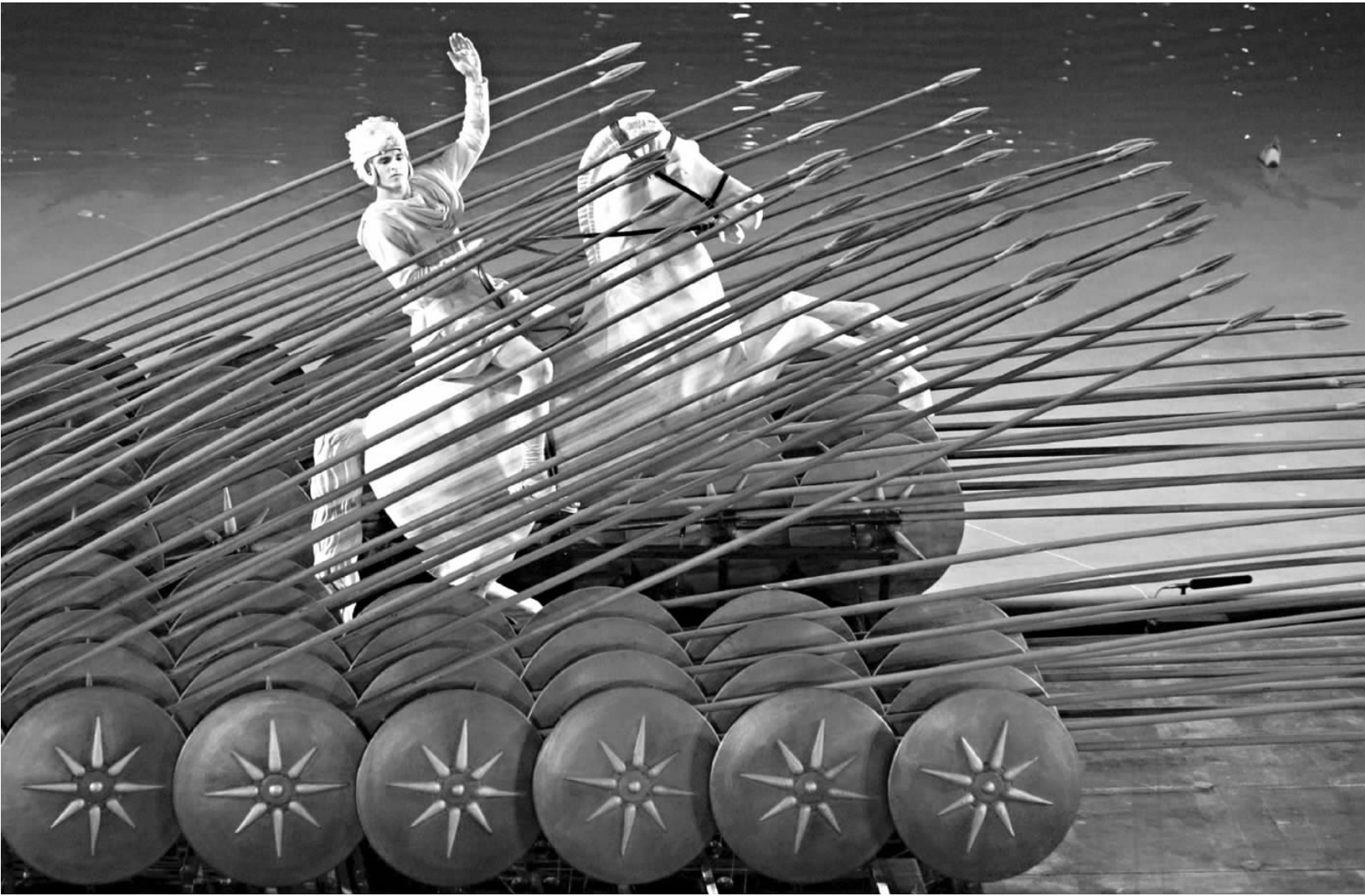
全国特许经营加盟商

眉山0315-2571665昆明0871-3160377渭南0355-6C12970保定0312-3311737山石0
 0350-3150111桂林0773-2860313烟台0535-3117199南充0817-2807708孝感035
 0930-5980020铜仁C577-2383030渭南0513-3439868佳木斯0316-2966500邯郸035
 0511-82875301荆州0672-2810000佛山C571-96100835宝鸡0717-6716888长春04
 0818-2153771新乡0373-3031333长沙0510-295558桂林0773-2866939 东莞 立陶
 加盟热线:010-58637651/58637652

北京市著名商标

東易日盛裝飾

6月25、26两天举行的北京2008奥运国际论坛2005大会”上,会议组织者请来雅典奥运会开闭幕式的创意总监大卫·佐克,与来自中国的专家学者、政府官员一起热论北京奥运会的开、闭幕式方案。北京市宣武区政府的官方身份是本次论坛的承办单位,这个在现代社会稍显落后、却因此保留了原汁原味“京文化”的城区,希望聆听专业人士的意见,期待通过2008奥运会得到全世界的关注



雅典奥运开幕式操盘手大卫·佐克:

我们只对希腊文化妥协

■本报记者 李孜 北京报道

大卫·佐克(David Zolkwer)称自己是“孩子气的42岁”。此话不为过,在记者的眼皮底下,他就像个精力过盛的孩子,一会儿就不知溜向哪里。但就是这个孩子气的英国男人,在2004年的雅典,领衔创作了历史上最出色的奥运会开幕式,那时,他的角色是雅典奥运会开、闭幕式创意及制作总监。

“雅典奥运会开幕式被转播以后,全世界媒体和舆论的观点是一致的:这是最好的一次组织,技术上无懈可击,同时也最有创意。”雅典奥运会开幕式的空前成功让佐克有理由自豪。《泰晤士报》评价此举是“从悲剧走向胜利”。在此之前,雅典奥运会能否如期举办还不得而知,已经有人开始游说悉尼接手承办,甚至提出让北京提前举办。但在开幕式之后,所有的质疑烟消云散。

接手、开始

佐克最早接触这项工作是在2002年的夏天。那时雅典奥组委向各大公司征集开、闭幕式方案,全世界有12家著名公司提交申请,佐克领导下的杰克莫顿(Jack Morton)国际集团公司就是其中之一。

那是佐克加盟杰克莫顿国际集团公司的第八个年头。出生于英格兰西北部城市索尔福德的佐克,成长于曼彻斯特,在Guildhall音乐戏剧学院接受了专门的技术训练,进入米德尔塞克斯郡大学之后,他拿到戏剧研究与英语学位。随后,他在剧院工作过,辗转于几家公司,最后的落脚点是杰克莫顿。这家拥有60年悠久历史的公司,主要负责大型事务和大型事件的策划,其中一笔生意就是香港回归仪式的制作。

佐克微笑着回忆获得雅典开、闭幕

式制作权的情景。2002年12月,在经历了近一个月的演说和演示之后,佐克一行人耐心地等待着结果。

“你们已经输了这次竞标”,雅典来的电话让他们感到沮丧。几分钟之后,电话铃再次响起。雅典那边的人说,刚才是在开玩笑,你们赢了。

2003年1月16日,杰克莫顿在雅典市中心开办了办公室。但兴奋并没有持续很长时间,到雅典一个月之后,佐克开始感受到压力。“我们着手这个工作太晚了,但没办法,我们只能硬着头皮上阵。”

这是奥运会历史上首次由外国公司承担主办国开、闭幕式的策划,因此,佐克们设想建立一个混合团队。他们在当地招聘人员,通过国际网络招来专家。第一天他们的队伍只有6个人,到雅典奥运会临近开幕时,整个团队有约400人,其中70%来自雅典,其他来自世界上80多个国家。

包括佐克在内的外来者开始尝试深入雅典,对于这些来自不同文化背景的人来说,分歧在所难免,但最后,他们总会达成某种妥协和通融,佐克称“这是对文化的妥协”。

测试、排练

最初的六个月,创意总监佐克每天的工作除了单调,就是重复单调。

他带领创意人员进行项目的计划、预算、调研和分类。面对枯燥的工作,佐克这样安慰自己,“我知道我们在创作一个伟大的史诗,但也要从基础做起。”

与创意的制作同步的,是创意的测试。再好的创意,如果不能付诸实施,都只是空话。对电视转播效果的测试也是其中的一个重要部分。在佐克的带领下,一百多个人的国际团队不断进行测试,从雅典,到英国北部;在夜间测试,也在零下测试;向组委会汇报,也让转播商过目。

雅典奥运会开幕式上,作为希腊文化的一个重要标志,“人马”的创意受到了人们的普遍赞赏,但从创意到效果却颇费周折。“人马由很多不同的块组成。在英国测试时,我们并不知道它会占多大的空间。我们从人从马的草图,模型开始构建,测试水中摄像、光线、色彩和几何图形。只有不停地测试,才能趋近精确。”

测试于2003年夏天结束,随之开始的是演员的公开招聘。来自不同国度的人参加了招聘,从7岁到70岁。2004年2月,招聘结束,彩排开始。佐克们在郊外按与表演现场1:1的比例,制作了一个排练现场,并且租用一个旧机场作为服装和道具的制作车间。

佐克称他最难忘的是这样一个场景。当时佐克站在高塔上,看成千上万不同种族的人排练。那时夕阳西

下,他说他很惊奇地发现不同种族的人和服装产生了奇异的效果,不同的文化因奥林匹克巧妙地融合。随后舞蹈指挥宣布排练结束,大家激动相拥,热泪盈眶。

经验、教训

临近开幕,雅典的场馆却迟迟未能交付使用,这是佐克面临的巨大挑战。所有排练到最后都要到现场合成,但他们能做的只有等待。其中技术指导最受折磨,他们每天面对一个尚未完工的场馆,惟一能做的就是不停地猜想,不停地试验。

雅典开幕式上,当巨大的石膏雕塑出现在象征爱琴海的水面上时,40亿电视观众为之震撼。但很少有人知道,由于场馆迟迟未能完工,这个环节的现场安装存在巨大困难。“你不停地尝试,找出失败原因,总结失败教训,调整方案,再继续进行试验。而这,就是生活。”

开幕前一周,技术团队面临着巨大的压力,并开始有些恐慌。无奈之下,佐克们向雅典奥组委申请减掉几个场景,以给他们喘息的机会,事实证明这样的调整保证了最后的成功。

佐克认为,雅典2004年奥运会开、闭幕式充分展示了欢庆的各种元素。一个成功的奥运会开幕式必须具备两个要素:引人入胜的故事和现代化的高科技展示手段。但据外电报道,雅典为开、闭幕式花费了约8100万欧元,创下了历届奥运会开、闭幕式费用的最高纪录。

佐克的忠告是,现代技术在奥运会的开、闭幕式里起到绝对的作用,但是技术只是技术,不能够代替真实的感情,也不能代替想要传达的信息。他主张,对于北京2008年奥运会来说,最重要的是表现中国人独特的风貌,能够讲中国独特的故事和传统。他给北京的建议是,“不要顾忌世人想听到什么,而应该在意你想说什么。”

我们要做的,就是让人们大开眼界

——专访北京市宣武区区长武高山

■本报记者 郭漫思 北京报道

早在851年前,最初的北京作为都城就开始在宣南地区(今宣武门以南)生长。在那个八股文盛行的年代,这里是同时兼备了名士和市井气息的独特之地。当时,来自全国的文人学子在这里对月吟风,或评点时局,300多所会馆的雕花窗下,不知点尽了多少盏夜灯。曾经如日中天的东西琉璃厂,至今仍然是仕子文化的代表……

宣南是一个奇妙的地方,仕子名士们与市井平民相处融洽,两种截然不同的文化交相辉映。以天桥为代表的中国市井平民文化在这里深深扎根,徽班进京在宣南产生了京剧,中国第一部电影《定军山》在这里诞生,大栅栏地区成为有500多年历史的商业文化……

随着明清时代城市中心北移,宣南离皇城越来越远,但宣南文化那一抹灿烂,却始终没有褪色。

几百年的文明进程中,宣南地区在“城市重心北移”的发展过程中得以躲过了现代文明的颠覆,成为北京保留了最多民间传统文化的地方。2008年奥运会将来到北京,没有一个比赛场馆的宣南地区,却被寄托了展示中华传统文化的重任,迎来了向全世界展示自己的机会。

古老的宣南等待了几百年,终于有了一个足够大的舞台可以展示它的魅力。宣武区区长武高山说,宣武区非常珍惜这个机会,一定会努力展现古老灿烂的中华文化,让全世界“大开眼界”。

《经济观察报》:与北京其他城区相比,宣南地区将向世界展示什么特色?

武高山:宣南汇集了中国各地文化,从仕子到平民,从餐饮到商业,都可以在这里找到中华传统文化的遗存和发扬。深厚的文化积淀是宣南独特的个性,丰富的人文内容是宣南最大的魅力所在。我们要做的就是把这些精彩的文化展现给来到北京的各国游客,让他们被深深吸引甚至大开眼界。

《经济观察报》:为了实现这个目标,做了什么准备工作?

武高山:事实上,我们一直在为保存和发扬宣南文化努力。这个工作不是因为有奥运会才做的,奥运不是起点也不是终点,我们永恒的努力目标是通过弘扬传统文化打造文化品牌,以人文凝聚力创建和谐、丰富的现代人文环境,最终实现促进宣南地区的经济和社会的发展。2008年奥运会是一个很重要的契机,把宣南富有中国特色的文化展示给世界,不仅是北京体现人文奥运理念的最重要内容之一,更可以由此促进宣南地区的社会经济发展。为此我们制定并已经开始实行了“宣武奥运带动计划”,我们把它简称为“41136计划”。

《经济观察报》:能具体谈一下41136计划的内容吗?

武高山:这是一个全面面的文化遗产保护和发扬计划,通过计划的实施,我们要实现从单体文物的保护向古都风貌的整体保护转变,努力实现点、线、面有机结合的北京宣南风貌保护格局。

“4”就是整体保护列入历史文化保护区大栅栏、东琉璃厂、西琉璃厂、法源寺等4个历史文化保护区的保护、整治与发展规划建设。“1”就是全面整治一批重点文物的周边地区,逐步改善其周边环境。重点对牛街礼拜寺、天宁寺、先农坛、法源寺、纪晓岚故居、长椿寺、报国寺、鱼藻池、湖南会馆、浏阳会馆等一批重点文物地区的周边环境整治。第二个



宣武区区长武高山

“1”就是整体规划、分期建设一批具有鲜明宣南文化特色的博物馆、展览馆和纪念馆。重点将长椿寺、康有为故居、安徽会馆、绍兴会馆、中山会馆、芥子园、火神庙、杨柳山祠等建成博物馆、纪念馆、展览馆。“3”就是整体规划、加快建设蓂城纪念柱、唐悯忠寺遗址等30个左右展示北京历史文脉、宣南文化地上遗存及故址的街景标识。“6”就是整体打造6个特色文化区域。包括:牛街民族文化特色、天桥民俗文化特色、宣外传媒文化特色、滨河城史文化特色、大观园红楼文化特色、先农坛皇家文化特色等,修整与之不相协调的建筑风貌。

《经济观察报》:看起来这是一个很宏大的计划,需要政府作出巨大的投资和很多的工作,在打造了文化品牌的同时,怎么才能把文化魅力和政府所作出的努力转化为经济、社会效益呢?

武高山:我相信文化品牌可以带来巨大的经济和社会效益。例如,在北京这样一个没有一棵茶树的的地方,却有全中国最大的茶交易市场,就在宣南地区的马连道,最初就是来到宣南的各地学子把文人的茶文化带到这里的。还有闻名于全中国的菜百,是中国黄金交易的第一品牌,而这正是源于宣南地区历史悠久的商业文化。由此可见,文化品牌本身就包含着很大的经济潜力,就看我们怎么样去实现这样一个良好的转化;另一方面,深厚的文化氛围带来的是温情和谐、人居环境,和谐社会的建设、人文理念的体现都离不开文化基础。

《经济观察报》:对于以奥运为契机展示宣南文化所能带来的现实效益,您预期能取得什么样的效果?

武高山:文化是一个很宽泛的概念,对于宣南地区来说,从餐饮、旅游、表演等各个方面带来的收益都可以是因宣南文化魅力而生,所以我相信通过建设、弘扬宣南文化带来的社会、经济效益一定是巨大的,并且这是一个不断提高的目标,效果也是持续发展的。

谁来导演2008开幕式?

■李孜/文

同样悠久的历史,同样丰厚的底蕴,再加上雅典奥运会开幕式的巨大成功,人们有理由对2008年的北京奥运开幕式持高度期望。北京奥组委执行副主席蒋效愚此前在接受记者采访时曾表示:“我们现在面临的最大问题在于,如何把我们的文化优势和国外的先进技术、理念有机结合,用现代的方式展现出来。”

2008年北京奥运开、闭幕式最需要表现的是什么?北京奥组委说,应该代表中国主流文化取向,能向世界展现中国形象,为全世界所接受。雅典奥运会开、闭幕式的制作人大卫·佐克认为,是讲述中国北京的故事,是从中国悠久的历史中提炼出来的最具感染力的、最能表现中国文化的历史故事。

作为中国最知名的电影导演,张艺谋会不会成为北京奥运会开、闭幕式的导演一直为人们所关心,现在,这种关心更多地表现为担心。雅典奥运会上的“中国8分钟”使张艺谋受到了国人的广泛质疑,人们不解的是:中国文化博大精深,为何到他的手里却变成几个单调的老掉牙的元素。在这方,获得巨大成功的雅典奥运开幕式也许可以对我们有所启发。与国外成熟公司的合作是雅典奥运开幕式成功的一个重要因素,这样做的好处是,当你使一个创意依据工业化生产的方式,以科学的程序进行审批时,可以避免由于个人意志造成的巨大失误。

对于北京,对于中国而言,我们

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

■孙欣/文

你总是在十分钟内匆匆吃掉一大盘诱人的晚餐吗?或是总以每分钟 120 至 140 步的速度在人流中穿梭? 给自己计个时,看一看答案。如果是,没错,现在,你的生活节奏应该立即——慢下来。

看清你的性格

英国时间研究专家格斯勒曾说:“我们正处在一个把健康变卖给时间和压力的时代。”心理学家们通过研究,把那些追求时间胜于健康的人叫做“A 型行为人”。

或许你应该反省一下自己,“生活节奏是否太快? 是否总因过于追求速度而烦躁?”记住,如果你已经不知不觉成为 A 型行为人,“慢下来”才是你维持健康的不二法门。否则,等待你的极可能是身心状态的紊乱,甚至难逃可怕的心血管疾病(你是 A 型行为人吗? 请参考本文的链接)。

中国人民大学心理科学研究中心赵颖副教授说,“A 型行为人”具有不稳定的心理特征,主要表现为:过分的抱负和对自己的苛刻要求、快节奏、高效率、好争辩、好冲动、固执、急躁、匆匆忙忙、大声说话、富有敌意、竞争意识特强。

心理学专家们认为,A 型行为人的产生不仅仅源于先天的脑组织结构,后天环境的影响也是重要原因。

在第一台蒸汽机的轰鸣声中,人类进入速度为尊的工业时代。几乎每秒钟,世界上都有神奇的新产品问世;平均每秒钟,都有约 7 个不同肤色的婴儿呱呱坠地;只需一秒钟,人类最美好的婚姻就有可能被盖上“离异”的印记……

时间,从未如此宝贵和高效。这让大多数人相信,他们要与无情的时间赛跑。从小到大,来自学校、家庭,以及社会各方面的“循循善诱”成为缔造人们“A 型行为”的养料。

请慢下来

“为什么我辛辛苦苦做了一个小时的晚餐,你十分钟就吃完了?”世界上有太多的太太们曾经这样抱怨。如果那些匆匆丢下饭碗的男人们能继续吃上 15 分钟,天哪,除了太太的微笑之外,还不知道有多少好处等待着他。

难道诱人的美食还不能让他们的胃缴械投降吗? 不是,而是习惯,他们已经习惯了囫囵吞枣的进食,无论是巨无霸还是清蒸鲈鱼,甚至快的只剩下吐鱼刺的时间。

北京中医药大学中医养生康复系主任刘占文说,用餐时间若没有超过 20 分钟,脑部不会发出饱足信号,很容易吃过量,导致肥胖。反之,慢餐则具有预防口腔疾病、增加营养吸收、增加食欲、利于减肥、面部美容、预防癌症等作用。人们应争取每一口咀嚼 30 次以上,因为咀嚼时间越久,饭后的能量消耗就愈高。



“慢”,有时也很可爱,它没有人们想象得那么糟糕,更不是懒惰或者消极的代名词。如果运用得好,它甚至将成为你生命持久的动力

“慢餐不仅仅是给我们的味蕾寻找美味,而是为了保留我们的人性。”著名的“慢餐国际组织”在十几年间不断四处呼吁。1989 年,意大利记者、饮食评论家佩特里尼被几十名学生坐在“西班牙广场”上大嚼汉堡包的场景震惊。他决心唤起民众抵抗西式快餐的觉悟,倡议成立“保护享受权利国际运动”,并通过了《慢餐宣言》,“慢餐国际组织”应运而生。

Meal(精致的美食)、Menu(华美的菜单)、Music(迷人的音乐)、Manner(优雅的礼仪)、Mood(高雅的气氛)、Meeting(愉快的会面),慢餐协会倡导的“6M”演绎了一种健康而完美的生活方式。

很显然,当兴奋、激荡的心灵逐渐裸露出厌倦、烦躁的时候,人们开始探寻最原始、最安全、最合乎自然的生活方式。

如今,无论是在忙碌的美国还是浪漫的澳洲,一种“每天一万步”的健身方法相当流行。医学研究表明,每天步行 1 小时以上的男子,心脏病局部缺血症的发病率比很少参加运动的人低 4 倍。中医认为,脚掌是人体的“第 2 个心脏”,人体

的五脏六腑都与两只脚息息相关。人类脚踝以下有 51 个穴位,其中脚底有 15 个穴位。日行万步,就等于不断地在按摩第 2 个心脏。

北京体育大学运动医学研究室副教授王正珍说,每天坚持“健步走”可以增强人体的心肺功能,增加骨头、肌肉力量,解除紧张、控制体重等等。

所以,辛勤的 A 型行为者,请试想一下,在离家还有三站地距离的时候,如果改乘车为走路,你觉得如何? 或许你会不加思考地说:“又耽误了宝贵的 15 分钟。”但换个角度想,这 15 分钟里,你的全身肌体都在运动,你又享受到了什么?

平衡中的快与慢

对于追求人本文化的欧洲人来说,“慢生活”还有更大的发挥空间。那些执著的“慢生活”支持者们,在进餐时坚决拒绝手机和掌上电脑,意大利的“慢一族”喜欢每天花两个小时来享受丰盛的午餐。人们把对“慢生活”的理解不断拓展。慢慢地看书,而不是一目十行;慢慢地工作,而不是日理万机;慢慢地放松自己,而不是在强烈的灯光音响下与蹦迪的人激情碰撞。

然而,在“一年一小变,三年一大变”的中国,人们强烈的生存意识似乎并不容易接纳乌托邦似的“慢生活”,甚至视之为异端。“人就该趁着年轻多忙多挣钱,年纪大了再谈享受。”这样的论调既正统又现实,演绎到极致的是姜文出了名的广告词——“得胃病,光荣!”

难道我们对“慢生活”的追求真的毫无说服力?相传,佛教的创始人乔达摩·西达多在航行途中听见船上有一位音乐家教导学生说,要使锡塔尔琴不太松也不太紧,这样才能演奏出美妙的音乐。此后,乔达摩·西达多决定停止四处奔波,而是静坐于无花果树下,最终开创了冥想。

刘占文说,其实生活方式太慢或者太快都不是一件绝对的好事,重要的是慢但不懒惰,快但不急迫,从而寻找到平衡。

“没有一把钥匙能开所有的锁”,选择快与慢的生活应视各人情况而定。一般来说,具有 A 型行为的人应该尝试一些“慢生活”,如多体验散步、瑜伽、太极等慢速运动;周末不要把自己关在家里,多欣赏一下外面的世界;更可以在菜谱上下一番功夫,享受几顿自己做的风味美食。生活如此美好,为什么不放松一下,好好享受呢?

对那些天生懒散、行动迟缓的人来说,还是快一些吧,“慢生活”对他们来说不是太少,而是太多了!

测试

你是 A 型行为的人吗?

1. 在谈话中你是否过分强调一些词,却对句子中最后的几个词一带而过?
2. 你行动、吃饭、走路的速度是不是总是很快?
3. 当事情的进展速度不能如你所愿时,你是不是会变得生气和不耐烦?
4. 你是否经常在同一时间干几件事?
5. 你是否经常把话题转到你所感兴趣的问题上来?
6. 当你休息时, 你是否有点负罪感?
7. 你是否经常不注意环境中的新事物?
8. 你是否更关心结果而不是过程?

9. 你是否经常在很短的时间内安排很多的事情?
10. 你是否发现你和喜欢赶时间的人在暗地里竞争?
11. 在交谈时,你是否喜欢用一些有感染力的手势,比如为了强调某一个话题而紧握拳头或敲桌子?
12. 你是否认为行动迅速是成功的关键?
13. 在日常生活中,你是否经常用数字给你的成就打分,比如卖出货物的数量等等。(王纯/荐)

测试结果:

如果对一半问题的回答是“是”,那你就划入“A 型行为”者的行列了。如果你是一位“A 型行为”人,不知是应该恭喜你还是应该为你担心。由于你对自己有比别人更高的要求,所以你在成就任务上就得付出更多的努力。虽然你会在工作和学业上比别人取得更好的成绩,但是,“A 型行为”对于你的成功来说可能既是一种资产也是一项债务。

真正能让“A 型行为”者奋起的条件是竞争,但是你知道吗? 只要告诉“A 型行为”者另外一个人正在与他竞争,他的血压和心率就会立即上升,所以,“A 型行为”者比別人更有可能患心血管疾病。当然,我们不能因噎废食地放弃竞争心与高要求,因为大量证据表明,并非“A 型行为”本身会引起健康问题,而是“A 型行为”者很可能出现的敌视与愤怒的情绪会让他们处于疾病的威胁之下。如果你是“A 型行为”人,赶紧检查一下自己的心理,及时调整良好的竞争心态吧。



2005(中国)银行家论坛



宏观调控下的中国银行业——挑战与变革

本次论坛议题包括: 宏观调控的回顾与展望、全面提升中国银行业适应宏观调控的能力、宏观调控下商业银行的战略调整、宏观调控下的行业风险管理和金融产品创新等。

届时中国人民银行、中国银监会及其他有关部委领导、国内外著名银行家及经济学家将就宏观调控下商业银行如何经营和发展等问题进行广泛深入的交流和探讨。

这将是决策层和金融业变中求胜、共谋发展的一次群英会。

媒体支持: CCTV 中国财经报道

经济观察报
The Economic Observer

21世纪经济报道

网络支持: 搜狐财经

主 办: 银行家杂志社

论坛组委会地址: 北京市西城区月坛北街2号月坛大厦C座603室 (邮编: 100045)

联系人: 宋 迎 吕 艺 电 话: (86) 010-68082184 68081125 64925146 传 真: (86) 010-68083125 64984237

·如需索取详细资料, 请与银行家杂志社论坛组委会联系