







7月7日,伦敦地铁和公交连续发生7次爆炸

■Emepic/供图

# 伦敦遇袭

■本报记者 覃里雯 柏林报道

## 早晚要发生的恐怖袭击

31岁的陈庄在BBC电视台工作,这两天忙于报道八国峰会和伦敦成功申奥,按例早早来到办公室上班。一切如常,“到早晨8点45左右,我的同事告诉我,地铁发生了爆炸。也许是因为爆炸引起了地铁电力超载,到处弥漫着烟雾和火花。”

美联社发布新闻《电力超载在伦敦金融区地铁线路引起爆炸》,该报道记下了地铁中发生在8点51分和8点56分的两场爆炸,地铁维护公司Metronet称这是由电力超载引起的。警察关闭了几个地铁站,包括Aligate地铁站和伦敦北部繁忙的十字车站。

但是,“电力超载”造成的爆炸并未停止,第三场爆炸发生在伦敦西北部的埃奇韦尔路地铁站。此时是9点17分。

9点47分左右,一辆双层公共汽车在伦敦中心的罗素广场爆炸。

ABC的一篇在线报道说:“人们从地铁站里涌出来,浑身是血,或者覆盖满烟灰。”目击者说,乘客们从首都的各个地铁站里被疏散出来,很多人处于震惊之中,衣服被撕成碎片。

“整个地铁系统都关闭了,警察和救护人员封锁了主要街道。”

伦敦的手机信号中断了,但是和2001年纽约的9·11事件不同的是,此次混乱并未影响互联网的运行。

英国《卫报》的一篇报道记录了汽车爆炸目击者的描述:“我看到至少五个人从汽车上层跳出来,汽车的一半被炸掉了。他们跳到街上,以求逃生。这场爆炸很大,而因为地铁关闭,人们都挤到了公共汽车上。人们满身都是灰尘和爆炸留下的碎片。”

11点30分,在伦敦各主要道路上出现了警告标志:“避开伦敦,地区关闭,收听电台广播。”

截至此时,事实已经很明显,伦敦在50分钟内经历了它有史以来最严重的一

次恐怖袭击。

爆炸发生不久,基地组织在一个名叫Al-Qala'ah的互联网论坛上发表声明:“庆祝吧,穆斯林的群众。英雄的圣战者今天已经在伦敦发动了一场袭击。整个大不列颠从北到南、从西到东都在恐惧、恐怖和惊慌中燃烧。我们已经一再警告英国政府和英国人民。我们信守诺言并发起了一场军事行动。我们继续警告丹麦、意大利和所有其他发动(基督教)圣战的政府。”在过去几个月中,该论坛不断发表基地组织在各地的宣言,但是有真有假。虽然目前该声明已经被世界各大媒体转载,但是它的真实性还有待查证。

## 全球连锁金融恐慌

连环爆炸立即引发了全球金融恐慌。10点45分,伦敦证券交易所市场FTSE100指数暴跌126.4点,达5103.2点,一度猛挫4%,不过在下午恢复交易后回升,跌幅为2.3%。在德国,法兰克福DAX指数下滑至4517.25点,跌幅为2.1%;巴黎CAC40指数暴跌2.6%。其他欧洲各地股市同样受到波及。

纽约商业交易所(New York Mercantile Exchange)的油价下跌1.88美元,达59.4美元/桶,就在爆炸前一天,油价还高达62.1美元/桶。在伦敦国际石油交换中心,油价下跌了1.7美元,达58.15美元/桶。伦敦发生的灾难在5分钟之内使原油价格下跌了2.5美元,但是稍后有所回升。纽约汇市收市时,英镑对美元比价从前一交易日的1:1.7557跌至1:1.7438,盘中甚至一度降至1:1.7405的19个月以来最低点;欧元对英镑比价从1:0.6799升至1:0.6849;英镑对瑞士法郎比价从1:2.2830降至1:2.2632。

在伦敦交易市场,酒店集团希尔顿的股价下滑4.2%,报5.01美元(约8.50新元),投资者担心,恐怖袭击会导致酒店业再次陷入低谷。英国航空的股价也下跌至

4.53美元,跌幅达5.2%。

## 布莱尔:“我们将获胜”

与此同时,在苏格兰的格拉斯哥,酝酿已久的八国峰会正在召开,英国首相布莱尔试图推销一项大幅度增加对穷国的援助计划,峰会还将讨论控制温室效应的问题。增加对穷国援助被视为预防恐怖主义蔓延的一个重要手段,但是对付恐怖主义并非此次峰会的核心话题。

为了防止八国峰会在6日开幕时发生暴力事件,英国防务警察在抗议者露营地周围设置了安全地带。全副武装的警察手持盾牌封锁了抗议营地的主要入口,他们还将通往斯特灵镇的公路关闭了。该镇位于峰会举行地格伦伊格尔斯西南22公里。

中午12点之前,布莱尔发表声明,称“非常显然”此次连环爆炸是恐怖分子所为。1小时后,他再次发表声明,“我们极度谴责这些野蛮的袭击。我们向遇难者及其家属致以深深的哀悼。”他表示各国应联合起来对付恐怖主义的冲击,“我们将不会允许暴力改变我们的社会和我们价值观,我们也不会允许它阻止这场峰会的工作。我们将继续致力于为一个更好的世界的利益服务。……我们将获胜,而他们不会。”布莱尔随后赶往伦敦,短暂处理了爆炸后事务,随即返回峰会所在地,继续主持八国峰会。

就在爆炸发生后约20分钟之后,刚刚与布莱尔共进早餐的布什总统也得到了美国参谋长安德鲁·卡德和国家安全顾问史蒂芬·哈德里的汇报。并且卡德通知了美国副总统迪克·切尼和国家情报主任(National Intelligence Director)约翰·尼格罗蓬迪。

与会各国领袖一致谴责这一恐怖行为。美国国土安全部迅即将城市公共交通系统的安全警戒级别提升至橙色,以防发生类似的恐怖袭击,欧洲各大城市也随即进入全面戒备,俄、法、德、意、西等国纷纷

# 为什么是伦敦?

■本报记者 孙欣 北京报道

7月7日早晨,伦敦市中心同一时间的七声爆炸巨响再一次将英国推向了全球政治舞台的最前沿。

亚太安全合作理事会中国委员会副会长金桂华表示,这次爆炸极可能是基地组织对英国采取的报复行动。有消息称,2003年,基地组织就曾扬言,英国将是继美国之后的下一个袭击目标。

政治意识极强的基地组织决定对担任今年八国峰会轮值主席的英国实施报复。他们精心策划了这次恐怖袭击:袭击时间——7月7日,八国峰会召开日;主要袭击地——伦敦金融街,欧洲经济中心的经济核心区;主要袭击目标——地铁和大巴,13条地铁线和双层大巴是英国经济文化的象征。

解放军国际关系学院反恐研究中心研究员盛红生说:“这次恐怖袭击的象征意义大于实质意义。”

曾留学英国的盛红生说,如果基地组织想给英国以实质性打击,他完全可以去

炸白金汉宫、军事基地或者人口稠密的牛津街、邦德街,而不会选择人口并不集中的金融街,之所以选择金融街下手,看重的就是其“金融”的象征意义。

但这仍是一个富有想像力的推测,毕竟基地组织尚未公布其意图和思路。但可以肯定的是,基地组织与英国的积怨由来已久。

金桂华认为,英国一直与美国惺惺相惜,扮演着支持者和参与者的角色。英国紧跟美国出兵阿富汗、伊拉克,在“反恐”问题上也毫不手软。虽然两国在环境等诸多问题上还存在分歧,但由于共同利益颇多仍保持着求同存异的相处原则。

人们常说,英国人有个特点,每天随身都要携带雨伞,因为受海洋气候影响,英国多雾多雨,人们必须防范随时可能倾盆而下的暴雨。同样,对于随时可能发生的恐怖袭击,英国人也倍加注意。但是,这次的袭击证明,小心再小心的英国人还是百密一疏。

英国的安保意识并不弱,因为除了基地组织的威胁之外,英国还一直受到爱尔兰共和军的侵扰。盛红生告诉记者,2001年他在英国南部乘坐火车去旅游的时候,车上一遍遍进行广播提示,警告乘客不要让别人帮自己看包,也不要帮别人看包,防止包中藏有爱尔兰共和军事先准备的炸弹。

曾被人讥为“保守”的英国正不断努力改善自己的国际形象,英国政府向五湖四海的留学生敞开胸怀,甚至已经允许外国留学生毕业后留在英国工作。盛红生说,在签证时,美国签证官总会问一些稀奇古怪的问题,比如问一个20岁的年轻人:“你是否参加过德国纳粹?”似乎每一个去美国的人都“居心叵测”。但英国签证官却只问一些简单的问题,大多数英国人总是愿意把别人看作良民而不是囚徒。

在这种文化心理的影响下,在伦敦街头,警察、保安远远少于美国,也很难看到监视设备和夸张的飞艇。经过这次恐怖袭击,善良的伦敦人民今后或许将睁大双眼。

# 喝一杯,压惊!

——噩梦中醒来的伦敦人

■本报特约记者 张一帆 伦敦报道

终于,怀疑变成了现实。伦敦加入了纽约、华盛顿、马德里的行列,成为恐怖主义的又一个牺牲品。英国首相布莱尔表示有足够理由相信这是一场由基地组织发起的袭击。在八国首脑高峰会开幕之际,伦敦遭受到有史以来最严重的一次恐怖袭击。

一位接近英国国防部的人士告诉记者,最近国防部的一次情报会议上披露,有迹象显示恐怖分子正在伦敦策划一次连环爆炸的恐怖事件,英国政府目前还没有对自己所掌握的情报发表意见。但有一点却非常清楚:生活在伦敦的一千万市民在基地组织多次威胁之后,都意识到被穆斯林极端分子袭击只是一个时间问题,而最明显的目标之一就是每天有四百万人使用的伦敦地铁。

由于大多数上班族早上9点开工,因此爆炸发生时多数人都已经到了办公地点。派克先生是一位在英国能源部任职的公务员,他是在办公室得知消息的。派克先生告诉记者,在威斯敏斯特区内的政府大楼下有很多地下防空洞,但是大家都没有去那里,而是选择尽早回家。中午以前,大街上已经满是步行回家的人流了。城里几乎没有可能叫到出租车,一些官员都只好定超长的礼宾车回家。一贯骑自行车上班的派克先生在马路上格外的引人注目。

马路上的气氛反而特别正常,有些人在刚刚庆祝完申奥成功后,遭到当头一棒,还没能回过神来。不少陌生人相互问候,交流信息,因为在没有看到电视之前,还不清楚事件的严重程度。在爆炸发生的王十字车站(King's Cross)和埃奇韦尔路(Edgware Road)等地,有关部门早已封锁了附近的街道,除了直升飞机外没有别的办法可以看到现场的状况。

一位在王十字车站居住的荷兰人迪亚兹·普拉哈先生告诉记者,他早上上班时,听到王十字车站因故关闭,而从附近另一个地铁站乘车,也是到了白金汉宫附近的办公室才得知一切的。他在得知亲友平安后,打算和朋友一起到附近的酒馆看实况新闻,喝一杯威士忌压惊。

记者在询问对未来的期盼时,在一家外交智库工作的迪亚兹·普拉哈先生显得很平静:“这些袭击对伦敦来说不过是针刺罢了。伦敦是西方世界大都会的象



征,她会很快地重生。虽然有些政治不正确性,这正是我们文明力量之所在。最终这些不可能胜利,伦敦还会是一个极富吸引力的城市。”相比之下,公务员派克先生更消极一些,他说:“我们又能干什么呢?和生活中许多其它问题一样,我只能闭上眼睛,希望它尽早离开。”

一位不愿意透露姓名的肯尼亚移民在伦敦东北的达尔斯顿(Dalston)做钟表匠很长时间了。这位50多岁的男人向记者宣称是一位伊斯兰原教主义者,他的宗教信仰并不保密,一直自由地在伦敦生活。在被问到对发生的一切有何看法时,他一方面和伦敦人一样对眼前的现实难以置信,另一方面也表示可以理解一些恐怖分子的动机。在他看来,八方首脑会议本身就是一个故意要分离穷国和富国的机构,而伊斯兰提供给一个所有教徒都平等的世界。

如果目前的伤亡人数不会急剧增加,爆炸给绝大多数伦敦人带来的冲击都是间接的。在和亲友、记者讲述了自己7日清晨的经历后,每一个伦敦人早晚都必须回答几个为什么,在自己的头脑里给这一天找到一个合适的安放地点。

在这个集体和个人意识形成的过程中,人们应该看到伦敦不仅仅是英国人的首都,受害的不仅仅是白人和基督徒。9点17分有炸弹爆炸的埃奇韦尔路地铁站,服务的就是一个以阿拉伯人为主的社区。

在这样的情况下,我们越发难以为基地组织的行为找到一个理性的解释。在世界和恐怖主义的斗争中,基地组织已经丧失了它的基地和组织性,它的幽灵变成了一个吃人的迷信。无论是伦敦人的世故还是伊拉克人和美国人血的代价,越来越少的人仍然相信有任何解决国际恐怖主义的灵丹妙药了。



## 中欧国际工商学院EMBA 口碑已经传扬，招生正在继续！



“中国最需要的是既懂西方先进管理思想又了解中国实际企业经营环境的高级管理人员。中欧无疑为这种人才的培养作出了自己的贡献。”  
—— 柳传志 联想控股集团总裁

## 2004年度英国《金融时报》全球第20名 国际管理教育认证体系EQUIS认证

### 中欧管理论坛暨EMBA招生咨询会

地点	时间	演讲主题	主题演讲人
杭州	7月15日 14:00	企业的DNA与竞争力	忻榕教授
西安	8月2日 14:00	公司治理结构的全球趋势和最新动态	Bruce Kogut 教授
广州	8月16日 14:00	营销中的说服技巧:	Willem Burgers 教授
深圳	8月27日 14:00	如何说服人们做不愿意做的事情	梁能教授
		公司治理结构	

届时, 我们还将举办高层管理工商管理硕士课程(EMBA)介绍会。

2006级上海班、深圳班正在招生

招生热线: 021-2890 5888, 0755-2693 5747  
网上报名地址: www.ceibs.edu/emba\_c/



MBA 全球第22名 / EDP 全球第37名  
资料来源: 英国《金融时报》

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



无线取数和某些功能可能需借助另外的软件、服务或外置硬件。还须受到某一地点有无公共无线局域网接入点的限制。且受政府法规的约束。无线功能可能因国家不同而有所差异。某些无线站点可能不支持采用Linux®操作系统的移动计算技术的系统。系统性能表现基于MobileMark™ 2002评估标准。系统性能表现、电池使用时间、无线数据取数和功能表现会因您所使用的电话系统软件配置的不同而有所差异。欲了解更多信息, 请访问[www.intel.com/products/comm/mobile\\_info](http://www.intel.com/products/comm/mobile_info) © 2005 英特尔公司。英特尔、Intel Inside、英特尔品牌标识和英特尔移动计算技术是英特尔公司及其在美国和其他国家(地区)的子公司之商标或注册商标。文中涉及的其他名称及商标则归各自所有者所有。所有权利保留。







# 广东模式能否成功转型

## ——专访北京大学光华管理学院教授周春生

■本报记者 文钊 北京报道

经济观察报：广东可算得上改革开放的先发地区，广东经济已经高速增长了20多年，怎样理解广东现在遇到的问题？是一种暂时的困扰还是必然的结果？

周春生：从尊重历史的角度看，广东经济的增长路径不仅为广东振兴立下了汗马功劳，也为整个中国经济的发展起到了很好的示范和表率作用。以广东为代表的珠三角经济的发展，也带动了其他地区经济的发展。

所以，在中国经济增长的初级阶段，广东的经济政策和所选择的经济模式是有积极意义的。尤其当时我们一缺资金、二缺技术，如果当时不搞劳动密集型产业，不搞三来一补，很难发挥我们所具有的劳动力丰富的优势，也不可能创造后来的增长奇迹。

但是任何一种增长模式都是有阶段的。

广东目前遇到的困难，有些是暂时性的，可以通过政策调整来消除，但是也有些是必然的。比如说增长模式的问题。广东的增长模式是粗放型的，以投入拉动增长的高投入高增长的模式，这种模式在历史上确实有积极的意义，但是现在来看，它的局限性越来越大。

经济观察报：如果广东现有的增长模式是不可持续的，广东的出路在哪里？

周春生：简单地说，广东未来怎么发展，关键要看广东地区在经济发展模式上能否成功转型。

实际上，我们讨论广东模式的问题，并不是说广东经济现在就一定不能继续增长了，但是可以肯定，它过去那种粗放式的、靠低成本战略获得增长空间的模式到了需要重新思考和定位的时候。

从经济学的角度说，GDP的增长主要靠投资和消费这两大块。观察中国这些年的模式，都是投资增速远高于GDP增速，很多地区年平均投资增速在20%甚至30%以上，GDP增速又远高于消费增长速度，这是一个阶段性的状态，不是稳态经济。在稳态经济下，这三者的增长速度应该是基本相匹配的。如果我们以GDP平均增速9%、投资增速30%来计算，要不了几年，投资占GDP的比重会达到100%，这是不可能的。

从这个意义上来说，这种高投资拉动的增长方式也是不可能永远持续的。

而从增长理论上讲，经济增长有三个来源，资本投资、劳动投入和技术进步。在投入不变时，经济增长主要靠技术

创新。从长远看，技术进步在经济增长中有着举足轻重的作用。从中国的现实看，企业技术含量与中国经济增长的要求有差距，投入水平与经济增长速度相比是比较低的。而技术的空间是无限的。

其实广东的增长模式跟中国绝大多数地区一样，都是资源消耗型和高投入的增长方式，它们的出路都一样，就是要向集约型、技术型和高附加值的生长方式转变。应该鼓励企业技术下创新，提升附加值，从而提高盈利能力。

经济观察报：那么长三角呢？很多人觉得现在长三角正表现出更强的增长潜力，是因为其增长模式不同，还是其仍然在资源等方面好于广东的情况？就我们看来，长三角也遇到了土地和资源等问题。

周春生：长三角的增长模式有一些差异，但是基本模式还是一样的，也都是靠资源开发，靠土地和资源的投入来实现高速增长。长三角并没有摆脱高投入的特征，而且它的技术创新也是不足的。我认为，这些应该引起长三角各地政府和企业的重视，提前寻找对策，要充分考虑到可持续发展的问题，必须重视土地、能源和其他资源的制约。因为不管你建

立多大的工业园区，能够容纳的企业也总是有限的，资源也总有用尽的一天。

不过，我观察到的一个情况是，在长三角地区，也有一些新的变化，比如说，苏州工业园区的特点是产业集中、门类齐全，他们动用了多种方式来降低成本，再比如上海化工城的规划，把上下游企业安排在一起，上游的废料正好是下游的原材料。

可能从有些地区来看，有一些限制经济发展的瓶颈还没有完全显现，不过这更需要我们未雨绸缪。中国所面临的能源、环保和自主知识产权瓶颈是无法回避的，我们必须提前做好这方面的准备。实际上，今年以来广东等省区的经济增速回落跟这三个方面都有关系。

经济观察报：客观地说，过去十多年中，我们一直在强调增长方式的转变，但是这种转变看起来比我们想象的要困难，您觉得这种转变阻力或困难主要在哪里？

周春生：我想，这跟地方政府思路转变不到位有关。因为地方官员实行的是任期制度，这样地方政府首脑便全忽视经济长期发展，而更关注立竿见影的做法，头一天还见不到的工厂，只要肯投入就有了，而技术创新是一个缓慢的过程。所以，如果地方政府不改变急功近利、追求眼前利益的领导方式和管理思路，那么中国经济增长方式的转变很可能就流入空调子口号，而不是付诸实际。

另外一个方面，在经济政策上，我们对技术创新的重视不够，特别是没有一个完善的知识产权保护制度。如果那些在技术创新上大量投入的企业不能够得到合理的回报，而那些不投入创新的人也可以轻易地分享技术创新的成果，如果形成了这样一个文化、信用环境和法律制度，很难想象企业会有很强的动力去做高投入创新，企业会觉得我为什么要付出那么高的代价。但是问题在于，如果大家都不这么做，中国企业的技术创新和进步又从何说起？

实际上，政府在这方面是可以起到很好的引导作用的。比如说对掠夺性的资源开发进行限制，对技术创新进行鼓励，比如允许将技术创新的投入作税前列支等。不管怎么说，这一



周春生

其实广东的增长模式跟中国绝大多数地区一样，都是资源消耗型和高投入的增长方式，它们的出路都一样，就是要向集约型、技术型和高附加值的生长方式转变

步我们不能不走。

反过来说，如果地方政府思路不转变，不能引导企业很好地转变经营模式，那么广东现在遇到的问题，其他地区迟早也会遇到。

中国需要一个合理的增长速度，从而解决增长中遇到的诸如贫富差距等问题，我们现在要做的就是鼓励走集约化的道路，以技术创新带动经济发展。这是一个长期的道路，从中国制造到中国创造，是一个渐进的过程，不过尽管漫长，我的希望是，每年都能够看到中国企业在这条路上迈下坚实的步伐。

## 天平倾向中海油

(上接 04 版)

雪佛龙重新报价？

知情人士透露，雪佛龙可能将在7月27日之前决定是否提高报价。问题是，雪佛龙想要提高报价到中海油的水平非常困难，因为优尼科对于它的价值显然没有对于中海油的价值大。

不过，市场分析人士称，雪佛龙可能将着重强调中海油那些利率偏低的银行贷款的问题，因为这将让美国人怀疑中海油的报价影响到了公平竞争的原则，并可能破坏市场秩序。

对于它从母公司借入的高达70亿美元为何如此低息，中海油一直没有拿出令人信服的解释。按照收购计划，其中的25亿美元贷款将享受无息待遇，其余45亿美元的利率为3.5%，另外，中海油将动用30亿美元现金储备，以及从本地及跨国银行借入90亿美元贷款。

雪佛龙的罗伯逊指出，中海油为此获得了相当于每股优尼科股票10美元的优势，而雪佛龙无法达到这一水平。“我认为这不公平，竞争环境不公平。”因为在这笔45亿美元的30年期贷款上，中海油每年可以节省2亿美元，此外在25亿美元2年期过桥贷款上，每年还可以省下约2亿美元。

有一种说法是，中海油母公司提供的资金是利用美元计价信贷额度向建行、农行和中国进出口银行等三家银行借贷而来的。虽然这些银行都是国有的，但它们都以商业利率在国际市场上借入美元，估计其借入利率比美国国债收益率高出约80个基点。但以上说法均没有得到中海油的正面答复。

雪佛龙可能会借此游说国会启动各种审查形式。美国国家安全顾问哈德利最近表示，美国政府只能在中海油对优尼科公司的竞标完成后才对该交易展开正式调查，这意味着美国国会将持续保持对倾向于中海油的股东的压力。但中海油雇用Public Strategies Inc的执行董事Mark Palme在接受本报记者采访时表示：“中海油获得的是商业性贷款，我们坚信我们的出价要优于雪佛龙，他们不能怎么样。”该公司曾经帮助布什竞选。

对于这次的收购，美国哥伦比亚大学东亚研究所所长吕晓波博士说：“在多数时候，美国人总是认为那些或者这些行为是‘中国阴谋’，中国也同样如此。而事实上，什么也没有发生。中国政府不像他们想象的那样攻于心计。”

# 广州税负之变

■本报记者 杨兴云 广州报道

据知情人士透露，广州市以全国三十分之一的GDP却上缴了占全国七分之一的税收，这个比例远高于北京和上海。

根据有关统计资料，早在2000年，广州市财收入中央库已达413亿元，入广东省库达104亿元，广州市库200亿元，财收入库总数占国内生产总值的30%，是全国平均水平15%的两倍。

从2000年到2003年三年间，广州财税总量从717亿多元增加到1115.57亿元，年均增幅在16%左右，而同期GDP增速则在13%左右，其中去年国税、地税及财政收入更达到1115.57亿

元，比上年增长17.7%，高出GDP增速(15%)2.7个百分点。其原因除了税收部门规范税制和加强征收外，也说明税负偏重。

事实上，广州市一般预算财政收入，在整个九五期间增幅达到23.59%，从1996年的85.24亿元，1997年的97.71亿元，1998年的132.19亿元、1999年的176.14亿元，升到2000年的200.54亿元，5年共计增长了1.88倍；而同期广州国内生产总值的增幅仅为13.10%，从1996年的1444.93亿元，逆增到2000年的2375.91亿元，5年增长

85.06%。

其实，税负偏重的疑问早有人大代表提出。

去年，广州市人大开会在分组审议工作报告时，人大代表练卫飞提出，广州市去年财税收入占了地区生产总值(GDP)的1/3，加上社保方面的负担，实际已接近40%，而北京市仅为20%，如此高的比例极有可能降低广州的竞争力。

深圳综合研究院华南经济研究中心的专家认为，税负过重导致生产要素流失，会进而影响经济持续健康发展，尤其是在招商引资方面。

放眼天地任纵横

南洋EMBA首届学员毕业誌禧

经国家教育部批准(校外综函[2002]62号、学位办[2002]89号)。新加坡南洋理工大学与上海交通大学强强联手，打造南洋EMBA精品课程。授予毕业生南洋理工大学工商管理硕士学位，国际国内认可。

新加坡南洋理工大学全球排名第五十位(世界大学排名权威《泰晤士高等教育周刊》2004年11月公布)；南洋理工大学商学院为亚洲最优秀的商学院之一，同时拥有两大国际工商管理教育认证—欧洲EQUIS和美国AACSB认证，MBA课程进入全球百强行列(《经济学家信息部》(EIU)2004年)，EMBA课程获亚洲前五(《世界经理人》杂志2002年)。



热烈祝贺南洋理工大学 - 上海交通大学合作EMBA首届学员毕业 学员名单(以字母顺序排列)：

卜浚平 才德松 陈向宏 程林 裴振禹 裴友勋 戴育明 董亮 顾广礼 冯三水 高力葵 蔡清健 顾宁 顾伟 郭晓阳 华庆健 黄晖 李安侯  
李林 李荣明 李勇 刘玉豪 卢宏 梅祖 沈葵 宋宁强 孙文强 孙凤丽 王立鼎 王立勋 王应文 王一民 王德黎 王振华 王仲伟 吴小波  
曹斌 徐敏惠 许肇宏 徐振斌 杨明洪 虞娟 俞匡平 邱为译 张自如 张华 张洁 张立强 张滨军 张志良 周邦生 朱荣利

联系地址：南洋EMBA上海办公室 上海市法华镇路535号安泰教学楼209室 邮编：200052 电话：86—21—62932693，62932690 网址：www.nanyang-emba.com



# 抽干东江水 也无法满足速度增长

■本报记者 周涛 实习记者 王倩 深圳报道

在深圳市宝安区龙华镇一家五金冲压制品厂，担任钻床操作工吴永刚的收入是这样的：每月工作 28 天，每天工作 12 小时，每月基本工资 330 元，其中 2 小时作加班计算，每月可得 150 元，他的总计月收入 480 元。 这个收入与 2004 年深圳关外最低工资持平，今年 7 月 1 日以后，深圳关外最低工资标准已经上调到 580 元。吴永刚每月的工作时间超出《劳动法》规定的一倍多。

深圳一位做电子产品加工的工厂主对记者表示，“现在来料加工的活很难做，找单子不容易，中间有很多人要吃钱，价格压得很低。如果完全不打折扣地按照《劳动法》做，成本会高得我做不下去的。” 这可能是当下不少广东企业不得不面对的困境。

## 难过的坎儿

一位熟知加工企业的人士说，“加工企业赚的就是人工钱”。所以，在工人身上精打细算是这些企业的必修课。

与其它做加工的企业一样，吴永刚所

广东省主要经济数据		
项 目	2004 年 完成情况	2005 年 预期目标
生产总值增长	14.2%	10%
社会消费品零售总额	13.6%	12%
固定资产投资	19.9%	15%
居民消费价格总水平	3.0%	3.8%左右
地方一般预算收入	16.1%	10%
城镇登记失业率	2.7%	3.5%内
人口自然增长率控制	8.01‰	8.1‰以下
城镇居民人均可支配收入	10.1%	8%
农村居民人均纯收入	7.7%	4%以上

在的工厂也实行包吃包住，他与同事 12 人住一间 20 多平米的宿舍，生产区与宿舍区在一个院子里，两班倒就比较方便。工厂设有全勤奖每月 30 元，如果有一次迟到，全勤奖就没了，另外还有按标准发的早餐券 1.5 元/天，中、晚餐各 2.5 元，如果不吃，月底可以兑成钱。因为太累、钱也少，吴永刚所住的宿舍有七八个人都换了一拨了。

不过，吴永刚所在的工厂，主要生产五金毛坏件，专门为富士康公司（2004 年深圳市首家出口超百亿美元，全国排名第一的企业）配套，所以其业务一直很稳定。因为比较稳定而且能按时发工资，工厂还总能招到人。而其它很多经营不是很稳定的加工企业就在为招工头疼了。今年春，广东省企业调查队对广东省企业缺工情况所作调查表明，有招工计划的企业中超过 5 成没有招足。

深圳当代观察研究院刘开明博士的调研表明，由于大量加工贸易型企业吸纳民工，这些企业旺季时无休止加班，很多企业工人每天平均工作 12 小时以上，淡季大量解雇，平均每小时工资很多不到 2 元，外来民工的生存环境恶劣、子女入学问题无法解决，另外由于广东基础职业教育薄弱，大量技工缺乏，导致了 2004 年珠三角出现了缺口达 200 万的“民工荒”。

广东省企业调查队对缺工问题所作的报告说，珠三角劳动密集型的产业模式也许已经走到了尽头，因为这种低附加值的

生产经营模式决定了企业不可能大幅增加工人工资，如果工人工资继续上涨，厂子只能搬到劳动力更廉价的地方去。

珠三角加工贸易遇到的不仅是劳动力问题。

以深圳为例，目前深圳剩余可开发用地仅 200 多平方公里，按照传统的速度、模式难以为继。2004 年深圳共成交土地 217.58 万平方米，比 2003 年减少 12.94%，而成交金额却上升了 4.89%。可供应土地大幅减少，土地成本的攀升使得需要廉价土地的加工贸易型企业不能持续大规模的进入。

除了土地资源以外，其它资源也越来越紧张，深圳市市长李鸿忠表示，抽干东江水也无法满足速度模式下的增长需要。

环境也在这种模式中加速恶化。2003 年广东 GDP 比 2002 年增长 13.6%，但广东二氧化碳排放增加 10.2%，废水排放增加 10.3%，污水中主要污染物化学需氧量排放量增加 32%，等空气主要污染物浓度分别比 2002 年增加 13.6%、14.8%和 17.2%。

深圳大学教授马春辉表示，当加工贸

易对经济的推动作用达到相当的比例之后，各种要素资源被就会走向枯竭或成本提升，长期依靠加工贸易带动经济持续发展就不可能了。

## 除了 GDP 还有什么

如此高昂的付出，加工贸易到底带来多少利益？

根据深圳海关的统计，2004 年深圳实现外贸出口 778.6 亿美元，居全国大中城市之首，其中加工贸易的出口额高达 672.9 亿美元，占出口总额的 86%。

但是，也正是在 2004 年，深圳的 GDP 首度落后于苏州。2005 年深圳将 GDP 增幅由 2004 年的 17.3%调低至 13%。深圳市市长李鸿忠在 2005 年初的一次政府工作会议上表示：如果不改变发展模式，很快就会出现环境危机，所以必须探索一种“效益深圳”的新发展模式。

马春辉认为，加工贸易给政府贡献的收益很少。由于外资企业都有超国民待遇的优惠政策，加工贸易两头在外，税收是相当少

的。深圳的富士康科技集团，出口额 2004 年达到 100.4 亿美元，交税约 2 亿~3 亿元人民币。中兴通讯 2000 年至 2004 年累计交税达到 85 亿元，仅 2004 年就达 25 亿元。

加工贸易企业自己赚得也不多。深圳宝安一家生产碟机的企业出口的 VCD 每台赚不到人民币 1 元钱，DVD 每台赚不到人民币 5 元钱。即便是珠三角最具代表性的电子、家电行业，根据商务部 2005 年第一季度数据，全国平均利润率为 3%，而广东仅为 2.4%，而上海则高达 16%。

加工贸易给产业结构调整也带来了困难，马春辉说，来料加工中使用国内原材料征收的增值税不予退还，而对使用进口原材料实行退税，使关税对国内中间投入品的保护和刺激作用减弱，也使我国产业结构很难向中间投入品升级，不能促进制成品出口结构的改善。

珠三角的加工贸易占其进出口总额的 70%~75%，加工贸易是 20 多年来珠三角经济增长的核心力量。不过很显然，今天的广东已经走到了十字路口。

# 广深之争无赢家

■本报记者 刘邓 特约记者 丁昌 深圳报道

相距 125 公里，车程一个半小时，广州和深圳两大城市经济体在这条广深线的两端争夺龙头大哥的近距离战争持续了十年以上。

现在，这两个城市仍在寻找他们位置的最后归属，这是一场关乎整个珠三角未来兴衰的历程。

## 最新的战争

在今年年初的广东省两会期间，有广州代表提出将深交所迁入广州的提案引起强烈争论。尽管关于交易所选址问题甚至不是广东省所能决定，但提案却透露出两个城市之间竞争的白热化。要知道，证券交易所是深圳建立区域金融中心最具价值甚至是唯一有价值的筹码，也是当年国家为了建立试验区给予深圳特区而今惟一保留下来的特殊待遇遗产。

与此同时，广州市参考深圳的“金融 18 条”相关内容通过了《关于大力发展广州金融业的意见》，被称为“广州 10 条”。

广东的资源困境
广东人均拥有的常规能源储量还不及全国水平的 1/20，约九成一次性能源需要外调或进口，其中，90%的煤炭、86%的油品需从外省调入和进口。2003 年广东省社会用电量高达 2022 亿千瓦时，约占全国的 11%，汽、柴油消耗占全国总消耗的 10%，燃料油消耗占全国的 33%。广东省万元产值能耗为 1.055 吨标煤，虽然低于全国平均能耗水平（1.445 吨标煤），但高于浙江、江苏等省份，更是

有关官员透露，对于设立总部的保险公司，广州给予的奖励金额“肯定要比深圳高”，深圳给予的奖金是每家 500 万元。

去年初深圳两会时，当地政府提出适度重型化的产业发展目标，发展包括汽车制造

业在内的所谓重化产业，公开与广州展开了汽车项目的争夺。去年不断传出的法国雷诺汽车可能落户广州或深圳的新闻就是这场争夺的表现。不过随后不久，深圳就在这场争夺中出局，但随后广州的对手中又冒出一个武

汉，目前广州和武汉的角力仍未分胜负。

深圳最终仍然争得一个哈飞汽车项目，加上本地企业比亚迪汽车项目，深圳的适度重型化似乎开花结果。深圳从宝安和龙岗两区所余不多的宝贵土地中批出两块庞大建设用地给这两家企业。不过，至今今天，两个宣布落户深圳的汽车项目仍未走出图纸。而与深圳差不多同时宣布的广州丰田佳美项目建设已接近尾声。

然而与广州建设金融中心的目标仍很坚定。尽管与深圳相比，广州的优势也非常有限。截至 2004 年末，深圳全市拥有包括银行、证券和保险等在内的国内外金融机构 140 多家。证券公司 19 家，证券机构总数列全国第一，15 家基金管理公司管理的基金规模达 1628 亿元，占全国 46%；创业投资公司 187 家，实收创业投资资本总额 125 亿元，机构数量和资本规模约占全国的 1/3。而广州只是在银行本外币存贷款余额上与深圳数据接近。

在谁将成为华南物流中心的争夺中，深圳和广州的竞争更为惨烈。在深圳已建成年处理超过 1300 万标准箱和 135 亿吨货物的港口群之时，今年 4 月份，广州和中国海运集团合资启动了南沙港二期建设工程，去年建成的一期工程，目前单月吞吐量已达 8 万标箱。

在机场方面，投资 200 亿人民币的广州新白云机场已被明确定位于华南枢纽机场，其设计目标是年吞吐量 2500 万人次，而作为全国惟一能进行多式联运、可采取过境运输方式，2004 年客货运量分别达 1425 万人次和 49.6 万吨的深圳机场，也只能与年吞吐量只有 31 万人次、货运量只有 5000 吨的珠海机场一起定位于干线机场。

## 规划的变迁

广东省珠江东西两岸分布了七个城市，占地 4.17 万平方公里，经济总量占全国 1/10。在 2002 年启动的以实现现代化为诉求的新一轮珠三角区域规划中，深圳上升为和广州并列的中心之一，珠三角定位广深为发展中轴。

但是广东省发改委有关官员承认，珠三角在高速发展初期，各个城市之间经济竞争的现实要求远大于合作的动机，合作的内在经济动力不足，珠三角中心城市产业带动力不强也是事实。

2003 年，整合珠三角的呼声达到高潮。广东省主要领导一再强调，珠三角现在遇到的问题，不是一个镇、也不是一个市的问题，而是整个珠江三角洲城镇群怎样整合与提升的问题，只有明确各个城市的不同功能定位。

此次规划涉及了 6 个专题，其中《珠江三角洲城镇群协调发展规划（2004—2020）》最为受人注目。珠三角“龙头”之争，在新规划中似乎得到了明确，建设广州、深港、珠海三大都市圈。找回感觉的广州开始确立在珠三角乃至整个华南地区的枢纽地位，而在珠三角的东岸，作为中心城市的深圳，正面临着前所未有的挑战。广东省社科院研究员丁力的看法在当下很有代表性：这种挑战随着深圳长期依赖的政策优势的消失而逐步增强。

广东省发改委有关官员表示：“珠三角城市群中，广州、深圳的地位最为突出，尽管管理中心有两个，但职能各有不同，是错位发展。”

他认为，以广州为主体的广佛都市圈核心功能区，是未来珠三角最重要的区域中心，是未来大珠三角区域中与深港都会区发挥同样辐射带动作用的区域中心，也是华南的中心城市；深圳在珠三角区域的作用则主要是外向型、国际化的区域中心和最重要的对外门户城市。

但民间看法并非如此。深圳一位学者认为，由于有广东省的支持，广州市与深圳的竞争中一直保持强势而分毫不让。深圳市一直想同广州展开错位竞争不过是一厢情愿的想法，根本无法实现。

深圳的出路在于和香港融合已经成为此间官员和学者的共识。一个说法是：“深圳和香港经济一体化最有本钱。”由于香港高端服务业向内地转移要有一个过渡，深圳可以承担起这一过渡职能。

## 专家点评

# 广东的今天是谁的明天

■冯科/文

1994 年世界银行发表了一个“东亚奇迹”的大型报告，然而就在此时，美国经济学家克鲁格曼预言东亚要出问题，三年后的亚洲金融危机证实了他的预言。克鲁格曼能够做出这样一个预言是因为他当时用了华裔经济学家刘遵义的研究，还有一位韩裔经济学家的研究。增长有两个来源：一个来源就是投入增加，另外一个来源就是效率提高。根据刘遵义的研究，东亚的经济发展，效率提高的部分是零，全都是靠资源投入，资源是有限的，投入维持不了很长时间。从这些年来看我国的发展，也是典型的“东亚式的资源消耗型经济增长”。中国的资源有限，而且平均占有资源、土地资源、水资源、矿藏资源、森林资源都是在世界平均水平以下，理论上讲，在有限资源约束下的经济增长必定会有极限；从实际发展情况来看，我国的部分地区也开始出现了经济增长放缓的迹象。

我们注意到，一直作为我国经济“领头羊”的广东经济今年一、二季度首次“落伍”了。2005 年第一季度，占广东经济总量一半以上的广州、深圳的 GDP 增幅分别下降 5.5 个和 5.8 个百分点，低于全国平均水平；广东其他地级市的工业增加值同比增幅回落最多的有 30.1%，最少的也有 3.5%。

广东地区乘改革开放之风，享有国家支持的优惠发展政策，加大制度创新步伐，一度成为全国经济发展的领头羊，其经济发展模式也被其他省份地区争相模仿。凯恩斯主义强调由消费、投资、政府支出、净出口的总和构成的有效需求（现在被称为总支出）是国民收入、产出和就业的直接决定因素。广东的经济发展正是与加大固定资产投资和大量出口产品直接相关的地区，从税负重的地区流入税负轻的地区，广东的实际税率偏高一定程度上影响资本的流入，甚至使原有的资本向外流出。资本外逃，引起投资的不足，最终影响到地区的经济增长。土地价格的膨胀、资源的匮乏、金融服务不足，实际税率偏高，这都会加大在广东的企业运营成本，因此许多企业开始考虑把投资基地转到土地成本和人力成本都较低且具有税收优惠政策的中西部地区，并不如广东本地政府所愿向珠江三角洲两翼转移，这最终导致了广东的产业止不住地向外省转移的尴尬局面。

然而，广东二十年的经济增长也带来了广东后续增长的隐患。以广州为例，其土地消耗已达到极限，规划用地 380 平方公里已基本用完了。资源消耗的无节制导致原本资源匮乏的广东发展被动，煤炭、石油、矿石等大宗能源材料依赖外地和国外供应、电力供应严重不足；外缘性经济发展使广

东的工业产业处于经济附加值较低的产业链环节，资源和市场“两头在外”，加大采购成本的同时却提不高产品售价，企业处于低利润空间，不利于经济持续、稳定地增长。此外，广东原本的优惠政策正在丧失，作为制度创新的实验地也不只限于广东，市场化程度越来越高的广东渐渐失去了地方政府的经济保护。“民工荒”、资本外逃、产业转移，似乎所有的灾难同时降临广东，那么，广东经济发展出了什么问题，“领头羊”为何落伍了，中国经济发展是否会跟着出问题？

“民工荒”的实质是“技工荒”。中国人口众多，并不缺少普通工人，中国缺少的是技术工人。长期以来，我们对技术基础研究、应用研究的投入都比较少，缺乏培养技术人才的机制。在实际经营中，我们的生产制造企业都是一些简单的加工组装生产型企业，对技术要求很低，甚至谈不上技术，我们只是利用仿制别人的技术，而投入的只是简单的大量普通劳动力，所谓的劳动密集型产业其实是一种过密型经济，是经济发展的低级阶段。我们要营造的劳动力优势，不在于众多的劳动人口，而在于不断增长的技术型人才、知识型人才。为此，要在制度上保护知识产权，加大技术研究投入，鼓励技术创新，建设技术人才培养机制。

资本外逃和产业转移，是广东的经济发展环境对产业发展的限制的一种必然选择。广东的金融发展滞后于经济发展，相对于上海的金融发展，广东的金融服务业更显得不足。广东金融机构对“金融危机”的恐惧心理仍未消除，他们对于投资持风险厌恶型态度，这将减少对企业发展的信贷支持，不利于企业的成长发展。资本的流动偏好是从信用差的地区流向信用好的地区，从税负重的地区流入税负轻的地区。广东的实际税率偏高一定程度上影响资本的流入，甚至使原有的资本向外流出。资本外逃，引起投资的不足，最终影响到地区的经济增长。土地价格的膨胀、资源的匮乏、金融服务不足，实际税率偏高，这都会加大在广东的企业运营成本，因此许多企业开始考虑把投资基地转到土地成本和人力成本都较低且具有税收优惠政策的中西部地区，并不如广东本地政府所愿向珠江三角洲两翼转移，这最终导致了广东的产业止不住地向外省转移的尴尬局面。

广东的经济增长模式是全国经济增长的典型，以投资驱动型的高能源消耗经济增长必将受到资源的约束，是难于持续的。广东经济发展在前问题也将最先爆发出来。广东经济增长开始面临问题，反映了这种粗放型经济增长方式的弊端，广东的今天也许是其他地区的明天。

统计数据显示，广东 1-5 月固定资产投资同比增长 16%左右，比全国平均水平低约 10 个百分点，这个数据容易使当地政府形成固定资产投资不足直接导致经济增长乏力的判断，进而采取加大固定资产投资促进经济增长的措施。如果不及时间向技术进步为核心的经济增长模式转型，广东经济将陷入“增长极限”的陷阱不能自拔，增长放缓可能演变为经济衰退。

（作者为北京大学中国国民经济核算与经济增长研究中心研究员）



# “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助广告部门工作的经理；负责制定广告预算和尽量评估指标的财务经理；广告代理客户主管；直销、促销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所有力量，帮助他们认识到在新竞争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 010-82861677 | 管小姐 | bj.o@ceibs.edu

深圳 0755-28835750 | 林小姐 | sz.o@ceibs.edu

中欧国际商学院为公司量身定制的公司特设课程。详情请查询网站www.ceibs.edu



中国内地唯一获得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



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、理财报税、秘书服务。

深 圳 地 王 大 厦 22 层 (755) 8247 8991

广 州 中 信 广 场 30 层 (020) 3877 1394

北 京 招商局大厦 10 层 (010) 6566 7361

杭 州 耀江发展中心 3A 层 (571) 8578 6239

上海浦东 航 科 大 厦 20 层 (021) 5882 3130

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







SAAB 萨博

人车合一 贴地飞行





www.saab.com.cn 免费热线:800-820-9593

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

站在外国合格机构投资者的立场,最关注的是上市公司是否在成长,上市公司的业绩是否支持公司股票价格的上涨。境外机构投资者可能有不同的风险偏好,不同的投资风格,不同的投资策略,但是从自己的长远利益出发,他们有一个最大的共同点就是“保护投资者利益,保护股东权益”的理念。这些理念可能从法律、监管和市场规则各方面不可避免地挑战当地的法规制度。

——《国际资本市场亚洲启示录》上投摩根

# 中资基金迷茫 QFII 悄然吸筹

■本报记者 郭宏超 孙健芳 北京报道

究竟是一个趁低吸纳的投资机会,还是另一次套牢的陷阱? 中国证券市场的现状让投资者深陷于这种徘徊之中。 过去两周中国股市的走势使大部分机构都很迷茫,甚至有基金经理直言,现在采用买入并持有的策略,基金的投资管理将面临较大的压力。与此同时,另一种迹象出现,QFII 正在悄悄持有长江电力、三一重工等股票。

## 迷惑

“现在谁也看不清楚市场的未来,那么多政策都不起作用,谁也不敢说底在何处了。”一家基金公司的投资总监说。 这种心态弥漫在整个市场里。连续数日,沪市的成交量都保持在 40 多亿的地量水平。上周四,沪深两市交投异常清淡,总成交量居然只有 63 亿元,成为今年年内的地量。同时热点非常凌乱,市场运行的方向极其迷茫。 “另外一方面,基金重仓股近期也持续走软,而且苏宁电器、中信证券在方案出来后遭遇基金的无情抛弃。长江电力复牌后也遭到基金减仓。像苏宁电器、长江电力都是前景不错的公司,随着股权分置改革的推进,中国股市的估价水平将变得合理得多,所以此时基金公司的思路实在是让市场迷惑。”上海一家证券公司的操盘手分析道。 基金公司虽然在公开场合对市场表示有信心,但底气并不足。海富通在投资策略中指出,未来的几个季度里,市场所面临的制度变革和基本面下滑风险将逐步减弱,而流动性和估值的推动力则会逐步增强,但市场要完成转折,仍然有待时间、资金和政策的合力推动。 同时不争的事实是,基金对股权分置试点公司全流通以后的定价还是存在较大分歧。“基金公司都在以谨慎心态对待市场,普

遍倾向采取相对保守的操作策略,适度降低仓位,进行短期的波段操作,快进快出以降低成本。”一家基金公司的人士直言。 国联基金研究总监张岚指出,由于宏观经济处于回落的过程之中,因此证券市场所处的宏观经济环境并不十分理想,上市公司盈利增长速度普遍回落,前两年盈利高速增长的局面今年将无法再现。 而北京首放的一位分析师也指出,市场摆脱弱势的难度似乎越来越大,在“买入一套牢一割肉一再买入一再套牢一再割肉”的恶性循环下,参与交易的人越来越少,交易兴趣大幅降低,并且市场的恐慌气氛扩散。 股权分置改革的推进过程中,基金在投资理念、盈利模式和市场判断上都遭遇到艰难的考验。如何应对,即使是资金实力强大的专业理财机构,也显得束手无策。基金更多是采取观望态度,不敢贸然采取行动。 据此,外报有文章表示,中国股市将在未来 6 个月调整到 700 点。而瑞银的中国分析师张化桥也认为,中国决定全面推进股权分置改革,可能会让在低迷的中国股市中苦苦挣扎的投资者进一步承受煎熬,至少在短期内将是这样一种局面。

## 倒逼

有意思的是,沪指的五连阴走势是从证监会主席尚福林在国务院的新闻发布会上后开始的。发布会前一直备受关注的政府资金入市传闻宣告落空,在社保基金试水港股传言再起、平准基金见声不见影、资金面上无明确利好的情况下,市场最终选择在上周一结束本轮流通股含权预期的短期炒作。 “政府需要下定决心,拿出资金拉动股市。其实并不需要太多的成本,因为在股票市场,资金是有带动效应的,政府的资金进来后,其他的资金也会有信心跟进。政府的

## 上证指数又徘徊在千点



资金起到投石问路的作用。”一位基金经理表达了自己的主张,但他并不承认自己旗下的基金是在有意倒逼,“这是形势使然”。 还有机构投资者认为,像长江电力、宝钢的方案,机构投资者与其博弈并不平衡,公司应该再让步,否则股市还会下跌。“在股权分置改革的关键时候,市场的下跌对于改革是一个很大的压力,所以在投资者倍感无助、投资理念迷失的时候,监管层更应该加大利好政策的出台,刺激股市回升,增加市场信心。” 银华基金研究部彭敢指出,股权分置改革只是本轮下跌的诱因,根本原因还是对宏观经济增长和企业盈利增长预期下降,机构选择卖出部分蓝筹股。在一个恐慌性下跌的市场中,利好也被看成利空的事情并不少见,蓝筹股遭遇了连续的下跌。 在 6 月 6 日的基金经理大会上,证监会曾经严令基金公司不许砸盘,因此,“我们观望好了,这样的行情谁敢贸然进来?”一家机构人士说。

“这是在进一步逼迫监管层。不出利好政策,我就不动,监管层在市场阴跌的情况下承受着极大的压力。而从之前的情况来看,这种倒逼很多时候是能够成功的。因为中国的股市上,政策还是一剂良药。”一位市场研究人士指出,“基金这两年一直都是亏损的,他们当然希望政府资金进来接盘。”市场正在迫使管理层亮出在股权分置改革上的底线和对市场承受的底线。 上投摩根基金的一份市场报告指出,市场不仅希望看到这些大盘国企参与改革试点,更要明确这些上市公司是否有诚意对待流通股股东,这就是所谓的榜样的力量,标尺的高度。 但对监管层而言,下一步取消试点,进入到全面推进的阶段,似乎也没有明确的思路。尚福林指出,要在试点的基础上总结经验,但如何总结,市场并没有底。

## 反差

中国保监会的最新统计数据 displays,5 月份保险资金证券投资基金缩水 19.23 亿元。但同时保险资金却加大了国债投资力度,截至 5 月底同比增长了 92%。而且,保险机构还吃进了大量的货币市场基金。 第二季度基金份额显示,股票型基金的净赎回额度超过了 22 亿元,其中单只基金最大的赎回额超过了 5.4 亿元;配置型基金净赎回额也近 45 亿元。 在国内机构还在期盼利好政策继续救市,同时又对政策无动于衷的时候,外资投资者已经趁虚而入了,他们更像读懂了市场。 “对于目前的中国股市来说,QFII 反而是一股反常的力量,但可能也是惟一清醒的市场投资力量。”一家证券公司的高层指出,“而它们可能也会给监管层一种印象,就是证明外资反而给市场带来稳定。所以证监会也一直在考虑扩大 QFII 的规模。” 上投摩根的研究报告《国际资本亚洲市场启示录》表明,近 15 年来,QFII 在亚洲各国的股票市场上有多次成功的投资案例,多次把握了正确入市时机点,最具代表性的是韩国股市 1992 年正式实施 QFII 政策,当年主要投资于一些大市值的蓝筹股。之后市场进入了自 1994 年 11 月开始的连续 4 年的调整,期间韩国政府 8 次提高了 QFII 的额度,外资介入主导了持续一年多的大行情。 在中国股市的这个时点上,QFII 逆市而动,时机竟是惊人地相似。

Life's Good LG



LW60/70

超宽屏

宽视野 大享受



英特尔® 迅驰® 移动计算技术

LW60/70 清晰宽屏 配置卓越

LG笔记本电脑,拥有宽大的视域、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 双核处理器 Intel® Pentium M Dothan 处理器 6200MHz (FSB 200MHz 二级缓存) Intel® 915PM 芯片 Intel® PRO/Wireless 2200BG 无线网卡
- 使用 60GB 12.8GB 20GB 内存支持先进的双通道功能
- 采用 4 合 1 读卡器 支持使用数字设备
- 采用 ATI Mobility Radeon™ X600 显卡 4 倍速高画质 DVD 刻录机
- Fire Bright 液晶面板 反射感应应用技术 屏幕反射率极低
- 采用 4 合 1 读卡器 支持使用数字设备

LG笔记本电脑



LW60/70 LM60/70 LS70 LS45/55

LG 电子(中国)销售有限公司 010-64311188-90305 公司网站:cn.lg.com LG 笔记本电脑售后服务 北京神州兴业科技发展有限公司 010-82518511 LG 服务热线:9510-0988 售后服务网站:china.lgences.com

SAP 商务解决方案

让您的系统启动

无限未来



不同技术和应用系统间的差异消除,集成成本得到有效控制,业务流程的灵活性提升到全新境界。这就是SAP 企业服务架构(ESA)可为您创造的价值。先进的集成化工厂型技术平台 SAP NetWeaver® 体现了木架构的精髓,已成为SAP商务解决方案的核心基础,能促进企业现有系统和业务流程快速适应变化,推动业务变革,并帮助企业跨越技术和机构组织的界限,实现人员、信息和业务流程的真正集成,成为敏捷应变的一流企业。

就在您看到这则广告的瞬间,全球有26000多家各种规模的企业正在应用SAP商务解决方案,并从中获益,欢迎您加入他们的行列。 请访问 www.sap.com/china, 或拨打SAP免费咨询热线800-820-0727。

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP®





“城市商业银行新解法”系列报道

# 二线行新范本 DEG、南充商行 非常”联姻

■本报记者 程志云 李利明 北京报道

7月8日，中西部二线城市的城商行首次引入境外战略投资者。

这一天，DEG(德国投资与开发有限公司)和SIDT(德国储蓄银行基金)作为境外战略投资者正式参股南充商行。

南充商行董事长黄光伟告诉记者，引进境外战略投资者是南充银行增资扩股方案的一部分。南充商行的目标是将注册资本扩大到30070万元。其中DEG投资300万欧元，约占南充银行增资扩股后总股本的10%；SIDT投资100万欧元，约占3%；其余资金从境内企业和个人中募集。到7月底，增资扩股工作将会完成。

从合作各方的规模、实力和地位来看，这曾经被认为是一次不可能成功的合作。最终的结果却从看似不可能的合作变成了成功的联姻。

## 不匹配的联姻

事实上，2003年6月18日，当DEG北京代表处首席代表Markus第一次知道南充商行的时候，Markus在中国地图上还找不到南充市的名字。

成立于2001年12月27日的南充商行，是由原南充市十家城市信用社重组改制而成，注册资本只有10070万元，略高于城商行1亿元注册资本的最低门槛。

DEG北京代表处投资经理孙浩介绍，1962年成立的DEG是德国最大的政策性金融机构——德国复兴信贷银行的子公司，注册资本7.5亿欧元，成立的目的是支持发展中国的市场经济发展和民营化方向；SIDT是一家德国中小金融机构的联盟组织，总资产超过33000亿欧元，对德国中小企业贷款市场份额达40%—48%。

四川省银监局有关领导曾经认为，DEG这个大的金融机构会看中南充商行这家小的银行，只是个梦想。

南充商行从开始寻找战略投资者到最终找到DEG，历时半年之久。“我们开始接触的都是些国际大银行，和花旗和汇丰等金融巨头，后来发现这些大银行对中西部的小银行都不感兴趣。”天涯通宝副总裁马天骄说。南充商行寻找境外战略投资者的工作是由这家投资顾问公司帮助完成的。

大银行不感兴趣，马天骄就转而寻找一些有中国发展战略的美国中西部小银行。但这些外国小银行，在国内的代表处首选北京或者上海，最差的选择也是西部的

成都或者重庆，而绝对不是南充。

马天骄还接触过香港的本土银行，接触了7.8家。但是，“香港本土银行的长处是零售业务，他们要选择具有辐射力的地区。对于南充商行，他们只有一定的兴趣。”马在接触后得出这样的结论。

随后，马天骄又找到世界银行旗下的国际金融公司(IFC)，但是IFC的金融投资专员崔建国坦白的告诉她，IFC不可能投资南充商行。虽然IFC具有帮助发展中国国家发展民营经济的职责，但是IFC在西部已经投资了西安商行，并且在西安设立了中小企业发展基金，不会再投资四川的城商行。

虽然IFC没有同意投资，但是马天骄从和IFC的交往中得到很多启示，对于到底谁有兴趣投资中小金融机构有了更多了解。从而开始寻找和IFC具有相同性质的机构。这样才找到了DEG。

## 达成意向

DEG和IFC一样，都是以扶持发展中国民营经济经济发展为目的，并且DEG在全球投资中金融投资占了40%以上，但是在中国还没有投资金融机构。当时DEG也有意参股中国的金融机构。

2003年6月18日，马天骄找到了DEG北京代表处首席代表Markus。“你扶持一家银行比单独扶持一家企业的价值要大得多”。马天骄的这句话引起了Markus对南充商行的兴趣，当天，双方签署了保密协议，DEG通过马天骄向南充商行提交了初步尽职调查问题单。

2003年8月21日，Markus和孙浩抱着试试看的态度第一次去南充。他回忆说：“南充商行比想象中的好多了，南充市比较现代，第三产业也比较发达”。“但是真正让我想要投资这家银行的是黄光伟，是人的因素。我们觉得人的因素是非常关键的，企业的其他因素都是可以通过财务报表来观察到的，但是领导不好不行”，Markus告诉记者他对黄光伟的印象，“他不像我所接触的很多银行官员，而更像一个企业家。”

双方交谈了三四个小时之后，Markus问黄光伟，南充商行是一个小银行，在中国地图上都找不到南充，怎么说服DEG总部南充商行值得投资？“当时我提出三点理由：第一，南充商行本身具有投资价值，包括各项财务指标和管理团队的水平；第二，



■邝飙/漫画

DEG作为一个德国金融机构，对中国金融业的开放不可能熟视无睹，进入中国银行业是迟早的问题，关键是什么时间，什么地方，采取什么方式进入；第三，同样的金额，投资南充商行和投资东南沿海地区的商业银行意义不同——投资南充不仅具有经济意义，还具有政治意义；而投资其他地区则仅仅具有经济利益。因为南充是中国西部贫穷的二线城市，投资南充就凸显出DEG支持中国经济发展的意义，在中国政府心目中会形成很好的声誉，从而DEG下一步的投资就更容易得到中国政府的支持。”黄光伟告诉记者。

事实上，第三点尤其重要，这也是DEG最为看重的。通过投资南充商行，DEG与中国银监会已经有很多的接触，其做法也得到了银监会的认同。Markus在接受记者采访时已经表示：“南充商行是一家好银行，但是我们不可能同时参股十家小银行。下一步我们可能会参股一家成熟一些和更大的银行。”

## 谈判过程

从2003年底双方初步达成投资意向到2005年7月8日最终签署协议，其间是漫长的谈判过程。

2004年3月，德勤开始对南充商行的财务状况进行审计。6月21日，德勤向DEG提交南充商行2001—2003年审计报告。德勤审计结果和国内审计结果差距非常小。

看到了德勤的审计结果之后，DEG最终决定投资南充商行。2004年7月底，DEG和南充商行签署了投资承诺函。同时，DEG提出要南充商行再找一家银行作为战略投资者。“对南充商行而言，DEG提供的帮助都是在公司治理结构方面。对日常业务和内部控制，DEG希望有一个国外的合作伙伴，能够在技术上给南充商行提供帮助。”Markus说。最后DEG找到了德国储蓄银行联盟作为伙伴，联合投资南充商行。在8月29日至9月2日，Gudrun与德国储蓄银行联盟负责技术的Lang Kamp博士对南充商行进行最后一轮尽职调查。

调查之后，DEG与南充商行开始了具体的谈判过程。法律问题、股东特殊利益问题和股东贷款问题是谈判的焦点。

黄光伟明确告诉对方，协议条款的规定必须适用中国法律，最终DEG也认可了这一点。同时，双方商定，如果遇到纠纷，以香港作为仲裁地。

股东特殊利益是DEG特别要求的，但是南充商行表示不能同意。因为中国的《公司法》规定，股东大会上所有的表决按照股份多少表决；董事会里面按照董事人数表决，一人一票。在这方面黄光伟坚持不让步，德方也不肯让步。最终谈判的结果是，

南充商行的目标是将注册资本扩大到30070万元。其中DEG投资300万欧元，约占南充银行增资扩股后总股本的10%；SIDT投资100万欧元，约占3%，其余资金从境内企业和个人中募集。到7月底，增资扩股工作将会完成

去掉股东特殊利益的条款，但是董事会关联交易委员会主任由德方派人担任，涉及到关联交易问题，关联交易委员会主任有一票否决权；董事会薪酬委员会主任由德方派人担任。

Markus告诉记者，2004年9月，为了股东贷款问题的谈判差点使合作夭折。按照西方的理念，股东从银行的贷款超过自己资本投入的话，就是侵占其他股东的权益。而从中方来看，这个大股东对银行有很多支持，同时他又是很好的客户。因此南充商行认为可以很好的控制股东贷款风险。在这个方面争论很久，分歧也比较大。最后，南充商行花费了三四个月的时间去说服股东归还贷款。最后达成一个南充商行和他的股东双方，包括DEG都能接受的一个结果——股东逐步归还了从银行的贷款。

# 下一步 国开行 改编”问题城商行

■本报记者 申兴 实习记者 王倩 深圳报道

接手城市商业银行将是国家开发银行(以下简称国开行)未来的一项很有可能具有特别意义的工作。

6月22日，全国城市商业银行工作会议上，银监会银行监管二部南京明主任透露，对于问题严重的城市商业银行，地方政府将靠边站，可能由国家开发银行来管理。

“从一度参与重组南方证券到首批发行资产证券化产品，到未来可能接手资产较差的城市商业银行，这也许暗示着国开行将逐渐涉足城市商业银行和投资银行的业务领域。”深圳一位从业十多年的国有银行人士认为。

临时接管？

“我也是今天在会上第一次听到这种说法，我不太理解银监会这方面的核心意图。”对国开行可能接手“问题”城商行的说法，无锡市商业银行副行长徐吉猜测，“是不是意味着和当初的兴业银行收购佛山市商业银行一样，把城商行彻底推向市场的一条途径呢？”

不过，国开行如何接手城商行，还没有明确的游戏规则。国开行一位参加了该次会议的人士说：“我们内部也听说了这件事，但是接管城商行业务具体怎么样做，做到什么样的程度，是什么样的程序我们都还不清楚，这一切都得等政策性银行监管条例下来以后，才能明确。”

作为一家政策性银行，接管城商行是否意味着国开行职能转型？

“这并不代表国家对国开行的有关政策有所松动。”银监会银行监管二部另一位官员向记者表示，国开行接管城商行的业务只是一个临时的安排，其目的是促进那些“问题”城市商业银行的重组，银监会需要有经验的机构来接手这方面的业务，国开行具有这方面的经验和实力。银监会的出发点是为了城商行，而不是国开行。

“由于城市商业银行定位在中小企业，国开行和国内国外的政府部门有关于小企业融资的合作项目，而国开行自己没有网点，国开行可以借用城商行的网点。”上述银监会银行监管二部官员进一步解释说，这一安排与国开行正在进行的微小企业贷款项目有关，这只是一个试点，相关事宜正在商讨之中。

微小企业贷款是由世界银行和国家开发银行在国内联合开展的项目，银监会定义的微小企业一般是指营业额在3000万元以下、人数100人以下的企业。

此次会议上，国开行为参加会议的113家城商行代表都准备了一份关于微小企业贷款的业务介绍。

国开行的金融梦

国开行也许更希望这是一次有特别意义的机会。

今年3月，国家开发银行行长陈元对国开行的职能有了详细的诠释：我们完全是用市场化的方式从事大型基建的融资，为这些大型基建提供市场的平台和框架，同时现在正在向经济社会发展新的瓶颈领域延伸。

但是，这种延伸并非是所有人都乐见其成的。业内人士透露，四大国有银行对于国开行的业务创新颇感不满，认为国开行和他们搞竞争，抢食了他们的市场份额。而国开行对此则高声喊冤。

不过，国开行近几年的业绩确实有着突飞猛进的发展。

截至2004年底，国开行的信贷资产达13786亿元，当期本息回收率99.77%，本息回收连续20个季度保持国际先进水平；不良贷款率1.21%，同比下降0.13个百分点；风险准备金对不良贷款覆盖率达285%；资本充足率10.51%。

“从2002年开始，国开行不良贷款率逐步进入稳定期，连续三年在3%—0.5%的

除了法律问题之外，黄光伟坚持的另一个底线就是外方的每股出价不能低于1元。“我的利益在于维护中国法律法规的延续性。其他的诸如股价高一点，低一点都是小事。因为每一个股东进来后给银行带来的价值是不同的。信誉好的股东给银行带来的利益绝对要好于其他股东，外资股东带来的价值肯定比所有股东带来的价值都大。”黄光伟说。

“这里面有很多辛酸，很多技巧。怎么摆平股东与股东之间的利益，怎么摆平银行与政府之间利益问题，怎么解决政府利益问题，怎么解决外方利益问题，怎么解决银行高管层利益问题。这些问题都需要考虑。”黄光伟颇有感触。

除了这些焦点问题之外，谈判中还存在很多冲突。天涯通宝总裁郝明玮告诉记者，由于文化背景不同，在诸多关键问题上，双方实际上都存在不同的底线，而双方都互不了解对方的底线在哪里。可能在无意中就碰到了。“比如说，德国人在最后一版协议中提到，董事会有权任命董事长。看到了这一条，黄光伟就把协议摔在地上。我们告诉德国人，你们碰到了中国人的底线。在中国，城商行的董事长都是政治任命，不是由董事会任命，这个你们一定要弄清楚。德国人认为董事会任命董事长是一个常识。但是包括我们接触的很多城商行在内，这是一个不能碰的底线。”郝介绍说。

“开始的时候，谁也不知道什么是谁的底线。但是在谈判中大家谈出来的。通过法律条款，通过承诺保证等等来限制解决。最重要的是通过长时间的磨合，互相了解来最终解决的。”马天骄回忆起这两年难忘的岁月颇有感慨。

2004年11月25日，DEG总部管理层通对南充银行的投资决议，确定认股价格和数量。2004年12月20日，DEG董事会正式批准对南充商行的投资。


“对DEG和SIDT来讲，这400万欧元并不是什么大钱，但是对南充商行，这400万欧元意义重大。南充商行真正进入到国际金融领域中去了。而对德国人而言，终于成为了中国一家银行的股东。”郝明玮如此评价这次交易。

黄光伟告诉记者，他们不仅仅需要资金，资金对他们来讲是次要的，最需要的是先进的理念、先进的技术、先进的管理经验、先进的产品营销手段。这正是德方技术援助的具体内容。

DEG北京代表处投资经理孙浩告诉记者德方和南充商行签订了一个非常详细的技术援助项目。德方长期专家的职责之一就是帮南充商行分析每一笔贷款的情况，再通过分析经济形势，来判断每笔贷款的优劣，然后帮助他们建立起一个量化制度，通过制度来解决贷款判断问题。这也是银监会希望通过引资所要达到的目的。

到7月底，南充商行此次增资扩股工作将会完成。黄光伟向记者透露，接下来南充商行的策略是择机上市；然后是联合与合作的道路；在条件许可的情况下组建成一家区域性银行；在这个基础上，南充商行准备在5—10年开展混业经营。

国务院学位办[2002]64号



中国人民大学商学院  
School of Business, Renmin University of China

【人大德鲁克EMBA  
硕士学位项目】

追溯现代管理学的渊源  
亲身体验和学习德鲁克管理思想精髓

教学模式: 学制两年, 每月利用周末集中四天上课, 学成授予中国人民大学颁发的教育部认可的高级管理工商管理硕士学位;  
学费20万元人民币;

申请条件: 本科或以上学历, 八年以上工作经验, 四年管理经验。

报名截止日期: 2005年8月20日

欢迎垂询: 中国人民大学商学院EMBA中心  
电话: 010-62511345 62515624 62514121  
http://emba.ruc.edu.cn

本项目的课程由人大商学院与北京光华管理研修中心 联合提供



# 标普“搅局”余波 保险业自省信息披露缺陷

■本报记者 袁满 北京报道

标准普尔的一次商业举动恰恰触到了中国保险业的一根软肋——信息披露。

6月23日,标准普尔在事先未与国内保险机构进行正面沟通的情况下,抛出了《中国保险业信用前瞻 2005—2006》,不仅对中国产、寿险业以及监管机构进行评估,而且细列出 10 家主要保险公司的分析报告。

这是中国保险业首次被评级机构如此全面关注。个别公司对标普的定式性结论立刻提出不满,保监会则以开放的心态认为标普做了一“件好事”。

## 信息披露不足

在国内评级机构看来,标普的报告多少带有“搅局”的意味。“在当前保险业公开信息披露不健全的情况下,做这样的评估报告显然还不是时候。”中诚信国际信用评级公司人士说。

这家处于国内评级业领头羊地位的公司,两年多以前曾受邀为泰康人寿和平安保险做过综合财务评级,但至今迟迟却未敢对保险业做出主动评级,甚至一份行业评估报告。“由于很多重要数据保险公司都不披露,与其下一个粗糙的结论,不如不下,因为这样虽然自己出了名,但对市场不利。”上述人士称。

但急于进入保险业评级市场的标普显然没有耐心等待。“如果要等信息都全了再发表报告,也许就永远没有发表的机会。”标普中国区负责信用评级客户关系的首亚利说,“我们就是希望能够通过报告,来促进保险公司与外界的信息交流,共同使市场规范化。”

标普的报告中,对国内保险公司的评价,除了中国人寿、中国财险和中国平安三家上市公司,大多短短不足千字,而且结论

主要是基于 2003 年的数据做出的。

对此,负责报告撰写的标普分析师黄如白坦言,“与其他发达市场相比,国内保险业数据的获得比较难,尤其是一些精算数据,而且会计制度的不同也使得一些数据无法直接使用。”他表示,这份报告的数据信息主要来自三个方面:公司年报、保监会的公开信息和媒体的相关报道。

国泰君安保险分析师戴祖祥认为,从总体上看,标普的报告数据并不新,不能反映国内保险业最新的情况。

保监会财务监管处副处长赵宇龙也表示,目前,国内保险公司的数据公开程度不够,由于基础数据不一样,标准执行质量也不一样,不同公司之间的数据缺乏可比性,纯粹简单地以财务标准去评价某一家公司也不一定是科学。

但标普的报告却给国内保险公司公开信息披露施加了外在压力。

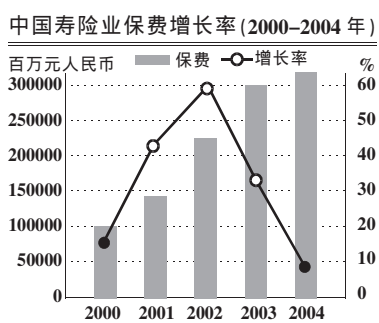
一个最能说明问题的例子是,到目前为止,各保险公司连最基本的保费的统计口径都没能统一起来。而总保费项目下诸如续期率、续期保费等这样的关键数据,连保监会都无法获得。

“通常我们在发展中国家进行勘察,会在分析时对其财务数据有所保留。”黄如白表示,对于中国保险业的评估也是基于此做出的。

## 保监会立场

报告发表一周后,泰康人寿高层公开表态,指称标普评价“不公”。

标普的报告以“资本率下降”和“平均资产回报率偏低”为依据,评定泰康“营运表现较国内平均水平为低。”泰康则依据“偿付能力”和“内涵价值”的指标予以反驳。



但是,“在美国基本不用‘内涵价值’这个概念,主要是欧洲国家在用,而我们是一家美国公司”,黄如白说,“另外在偿付能力方面,国内通常把次级债也算入核心资本金,但在标普看来,次级债是一种债务,只比保单持有人的债权低一点,而且有利息负担,所以不能直接当作资本金。”

“之所以会这样,关键还是信息交流不对称造成的。”赵宇龙认为,泰康的反应恰好意味着国内非上市保险公司主动向外界披露信息的开始。

泰康高层曾经向保监会了解态度,但保监会给出的说法是不干预。“标普对国内保险业评估是一场市场行为,保监会既不推动也不阻止。”赵宇龙说。

事实上,标准普尔的行为被认为是“一件好事。”他还说,“这可以促进国内保险公司信息透明化。”

信息披露制度的完善一直是保监会多年的心愿。赵宇龙透露,早在三年前,保监会就曾经起草过一份有关信息披露制度的草案,“但由于各方面未形成共识而未能推行。”

# 北京保监局先行分类监管

■本报记者 袁满 北京报道

保险业以往均匀着力、凭经验监管的模式被北京保监局第一个打破。

近日,北京保监局向在京保险公司下发了《北京保险分公司分类监管办法》,将根据总公司偿付能力、依法合规情况、服务质量、财务状况、内控制度有效性 5 类指标,将保险公司划分为 A、B、C 三类,对不同类别公司实施差异化、有针对性的监管。

分类监管树立起明确的指标,通过定性和定量分析为保险公司打分、评级。据了解,财险公司共有 22 项具体指标,寿险公司共有 20 项具体指标。分类监管体系将根据指标分析反映风险的重要程度和客观度,确定指标的不同权重,经过规定程序的指标分值评定和加权汇总,得出保险公司分公司类属评定综合

评分,并按分值将保险公司划分为 A、B、C 三类。

有关负责人表示,对于 A 类公司,只实施常规报告性监管。对于 C 类公司,则要点监管,增加现场和非现场检查的频率、范围、规模,实施定期或不定期经营情况陈述制度,由公司负责人到北京保监局陈述经营管理及整改情况,直至问题得到解决。

与此同时,监管者将为每一家保险公司建立分类监管档案,在日常监管中记载公司机构高管变动情况、市场行为、财务状况、客户服务、接受监管情况等信息,并每年定期出具对各公司的年度监管报告。

针对被监管对象主要是保险公司分公司的特点,北京保监局创建了专门监

测公司保费收入大起大落的风险指标——月保费收入离差系数指标,以衡量保险公司分公司经营的稳定程度。

监管的转型是由于市场的迅速变化而引发的。2004 年底,北京保险业承保风险总额已超过 4.1 万亿元,比 2000 年的 1.3 万亿元增加了 2.8 亿元,市场主体则由 2000 年的 9 家发展到 2005 年的 34 家。

近年来,保险监管国际合作不断加强,量化风险和分类监管是国际保险监管部门的共同认识。

而国内保险监管长期以来对保险公司的评价主要是经验判断,对不同风险公司的监管政策差异不大,因此,分类监管将减少监管的随意性。

目前,保监局正在加紧制订分类监管实施细则。

# 财务重组后续动作 工行启动千亿次级债

■本报记者 李利明 北京报道

不良贷款余额 1000 亿元以上,不良率 3%左右,核心资本充足率超过 6%。

这将是中国工商银行财务重组后的基本状况。而且,这些有可能出现不日公布的工行 2005 年半年报中。

当然,工行还在继续努力将自己的境况变得更好。

7 月 7 日,工行开始了次级债的推介活动,将近 1000 亿元的次级债将从 7 月起陆续发行。此前的 6 月 30 日,随着工行 7000 多亿元不良贷款的处置完毕,财务重组已经按计划完成。

## 不良资产处置

工行财务重组的一项重要内容就是处置可疑类贷款和损失类贷款,以及消化非信贷不良资产损失。需要处置的这些不良资产高达 7000 多亿元。

5 月底,由财政部委托,工行的 1700 多亿元损失类贷款和 700 多亿元非信贷不良资产合计 2460 亿元损失类资产被剥离给华融资产管理公司,这 2460 亿元将转为财政部对工行的负债,类似于建行的“国家补充款项”,成为工行的一项资产。

6 月 25 日,央行金融稳定局主持了工行可疑类贷款的拍卖招标活动。工行将其分散在全国的 4590 亿元可疑类贷款打成 35 个不良资产包,向四家资产管理公司公开招标。结果华融拿下 3 个资产包,长城

工行 2004 年末贷款分类 (单位:亿元)		
项目	余额	占比(%)
贷款合计	37,052.74	100.00
正常类	27,203.63	73.42
关注类	2,812.67	7.59
不良贷款	7,036.44	18.99
次级类	611.89	1.65
可疑类	4,674.58	12.62
损失类	1,749.97	4.72

拿下 17 个资产包,东方拿下 10 个资产包,信达拿下 5 个资产包。6 月 27 日,四家资产管理公司与工行签署了接收协议。

4 月 21 日,工行股改启动之后,如何消化可疑类贷款的处置损失,一直没有公开的说法。中行和建行的可疑类贷款处置模式,是央行首先按照资产账面价值的 50%暂时购入这些可疑类贷款,然后向四家资产管理公司拍卖。如果工行的可疑类贷款也采用与中行建行同样的方式处置,则无论拍卖的结果如何,工行都将从央行手中获得 2300 亿元的央行票据。但是这将意味着工行自身也将承担 2300 亿元的处置损失。而工行获得的注资不过 150 亿美元,拨备不过 700 亿元,根本没有能力承担如此巨额的处置损失,因此,如何消化这一损失可能另有办法。一位参与工行股改决策的人士告诉记者,工行各类不良资产损失的消化将通过工行和财政部建立“共管账户”的方式,用未来的分红和税收返还等方式予以解决。

在进行可疑类贷款拍卖和损失类贷款划拨之后,工行原有的可疑类贷款和损失类贷款将基本处置完毕。相应的,工行的贷款规模将相应缩减 6300 亿元左右。2005 年初,工行确定了新增人民币贷款 2800 亿元的年度计划,如果贷款均

衡增长,则今年 6 月底工行的贷款余额大约是 32000 亿元左右。

## 千亿次级债启动

在核心资本达标之后,工行准备发行次级债用来补充附属资本。7 月 7 日,工行正式进行次级债的推介活动,业内人士预计,工行次级债的总体发行规模将接近 1000 亿元。唐凌云预计,银监会批准之后,工行第一期次级债券预计将在 7 月份通过银行间债券市场公开发行。

事实上,在财务重组完成之后,工行不良贷款的主体只剩下 600 多亿元次级类贷款。1999 年以来,工行新增贷款的不良率只有 1.57%。按照这个水平,则工行今年上半年的新增不良贷款将很少,形成的损失更低。这样,其不良贷款拨备足以覆盖所有的不良贷款损失。

同时,2004 年末,工行所有者权益 1629.83 亿元。汇金公司向工行注资 150 亿美元之后,财政部保留原有的权益 1240 亿元,则注资之后工行的所有者权益达到 2480 亿元人民币。2004 年末,工行的个人消费贷款余额 4839 亿元,其中个人住房贷款 4125 亿元,这部分贷款的风险权重为 50%。而工行的 12555 亿元投资中,12354 亿元是债券投资,这些投资的风险权重都是 0。因此到 6 月底,工行的风险加权资产总额大约是 30000 亿元,核心资本充足率超过 6%。

在 2004 年年报中,工行并没有披露 2004 年的资本充足率状况。原因是:工行正在进行股改,在注资和处置不良资产之后,资本充足率状况将有很大改变。经银监会批准,工行将在 2005 年公布中期报表时一并公布资本充足率状况。

工行有关人士透露,工行将在近期公布 2005 年上半年年报。

一位接近保监会的专家表示,阻力主要来自保险公司,除非上市,这些公司出于自身经营和历史背景的考虑都不愿公开数据。

“在国外,评级机构非常强大,其角色相当于‘第二监管’,权威仅次于政府监管部门。”赵宇龙说。

标普正在试图将此复制到中国,但赵宇龙表示,中国情况不同,国内现在没有信用体系,第三方评级机构的权威缺乏建立的基础,标普的权威是在海外市场建立的,同样要面临国内现实的考验与质疑,其在海外通行的标准未必适用于国内。

## 标普的商业意图

作为一家商业机构,标普报告背后有着明确的商业动机。

由于中国在加入世贸的协议中没有对评级市场的开放做出明确承诺。“既然没说‘能’,那就是不能。”彭亚利说。

于是标普选择主动出击。6 月 23 日发布对中国保险业的主动评估报告。

这已经不是标普第一次对中国保险业做出评估。早在 2003 年 11 月,标普就曾对中国金融业整体做出展望,当时,保险业只是其中的一个部分。如今,国内保险业的迅速国际化,让标普感到中国保险业可以单独成为一个业务主攻方向。

“近两年,中国财险、中国人寿、中国平安,中国保险业三大巨头先后上市,加上国内保险市场迅速开放,无论是投资者、保险中介还是保单持有人都会有兴趣了解国内保险业的状况。”黄如白说。

这次发布的保险业评估报告未能直接为标普带来商业利益,但却是其进入中国保险业评级市场的第一步。彭亚利表示,“报告的目的就是抛砖引玉,希望引起业界重视,促使国内保险公司与标普进行个别交流,双方建立正式的商业关系。”

“标普的做法是典型的以研究带动市场”,中诚信人士说,“正是因为觉得自己的声音小,就做一些别人不敢深入披露的领域来提高自己的市场地位。”

目前,中国共有保险公司 70 多家,除泰康、平安以及友邦等个别保险公司曾经请评级机构进行过综合财务实力评级以外,其余的尚处于评级空白。

## 记者分析

# 建行发行规模、价格初定

■本报记者 李利明/文

股份制改造——引进境外战略投资——海外上市,建行现在距离这个过程终点越来越近。

在引进境外战略投资者的工作已经基本完成后,上市时的发行规模和每股价格将是建行下一步将要考虑的重点。

根据建行提供的信息,7 月 1 日,建行和淡马锡旗下的全资子公司亚洲金融控股有限公司签署了关于战略投资的最终协议,根据协议,淡马锡将通过亚洲金融对建行进行股权投资。亚洲金融将在建行的海外首次公开发行时以公开发行价格认购 10 亿美元的股份,并将根据中央政府批准的情况购买汇金公司持有的部分建行股份。建行并没有正式公布淡马锡从汇金购入的股份,据《财经》杂志得到的消息,淡马锡将投资约 14 亿美元从汇金公司手中购入建行 5.1%的股权。

再加上 6 月 17 日美洲银行作为战略投资者参股建行,以 25 亿美元从汇金公司手中购入建行 9.1%的股份,至此,建行已经有美洲银行和淡马锡两家境外战略投资者,按照原定的引入 2—3 家投资者的计划,建行引进战略投资者的谈判工作已基本完成,目前建行的股东已经由 5 家增加到 7 家,分别有 5 家内资股东,2 家外资股东。

其实,从美洲银行和淡马锡从汇金公司手中购入建行股份的出价以及 IPO 之后的持股计划来看,建行对于 IPO 的发行规模和每股价格已经有些初步考虑。

美洲银行出资 25 亿美元从汇金公司购入建行 9.1%的股份,淡马锡出资 14 亿美元从汇金公司购入建行 5.1%的股份,目前建行的外资持股比例已经达到 14.2%。按照银监会的规定,海外上市之后,建行全部外资持股比例不超过 25%,单个外资股东的持股比例不超过 20%。从

这些信息可以计算出,建行海外 IPO 的最大筹资比例不超过现有股本规模的 14.4%,占建行 IPO 之后股本总规模的 12.587%。这样的话,建行现有股东的股权比例将稀释到 87.413%。

按照这种 IPO 规模,美洲银行当前的持股比例 9.1%将会被稀释到 7.955%。美洲银行已经承诺在建行 IPO 的时候再出资 5 亿美元以公开发行价格购入建行的股份,使其最终持股比例达到 9%。这就意味着建行确定的 IPO 之后 1.145%股本的价值是 5 亿美元,从而能够确定建行全部股权价值是 436.7 亿美元,IPO 最大的目标筹资金额大约是 54.965 亿美元(按照 12.587%的最大规模)。2004 年底,建行的股东权益 1947.44 亿元,折合 235.48 亿美元,考虑到融资成本,IPO 之后,建行的股东权益将增加 50 多亿美元,达到将近 290 亿美元的规模。

考虑到美洲银行和淡马锡已经承诺将在建行 IPO 时分别购入 5 亿美元和 10 亿美元的股份之后,建行对海外其他投资者发售股份的筹资规模大约是 40 亿美元。

2004 年末,建行总股本是 19423025 万股,由于美洲银行和淡马锡是从汇金公司购入建行股份,他们的参股并没有改变建行总股本的状况。建行 IPO 是按照现有股本的 14.4%进行增发,从而总股本将达到 22219836 万股,其中新股将发行 2796811 万股。按照 54.954 亿美元的筹资目标计算,建行 IPO 的每股价格接近 0.2 美元。

当然,这只是一个初步的计算,建行 IPO 的筹资规模、每股发行价格还取决于很多因素,包括市场的资金供求状况、投资者对购买建行股票的反应等等,都将影响建行 IPO 时股票的定价。

建行股份结构变化			
股东名称	2005 年 6 月 17 日之前建行的股权结构(%)	2005 年 7 月 1 日之后建行的股权结构(%)	建行上市之后的股权结构(预计)(%)
汇金公司	85.228	70.028	61.214
建银投资	10.653	10.653	9.312
美洲银行		9.1	9
淡马锡		5.1	6.749
国家电网	1.545	1.545	1.351
宝钢集团	1.545	1.545	1.351
长江电力	1.030	1.030	0.900
其他股东			9.152

注:1. 2005 年 6 月 17 日之前建行的股权结构 资料来源:建行 2004 年年报;  
2. 2005 年 7 月 1 日之后建行的股权结构 资料来源:建行 2004 年年报;  
3. 建行上市之后的股权结构(预计) 资料来源:记者计算。



长江商学院  
CHEUNG KONG GRADUATE  
SCHOOL OF BUSINESS

# 长江MBA

## 受用一生

系列之四

### Life-long learning and bonding



## Apply now

Classes of 50 students - Large enough for a diverse student body, yet small enough to encourage strong bonds between classmates. You belong to a winning team, and you learn to lead by heart

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

http://www.ckgssb.edu.cn  
Email: mbaadmissions@ckgssb.edu.cn

"At CKGSB, I went through an enormous change. The school increased my knowledge, restored my confidence, changed my mindset, and improved my communication skills. Its unique culture, teaching methodology, and experience sharing among classmates all helped me realize my dream."

Mike Cai (CKMBA 2003)

"Intense study, renowned professors, distinguished classmates and sincere friendship change the structure of my knowledge and the way I look at the world. They will further impact deeply on my entire life."

Jerry Deng (CKMBA 03)

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



# 长江电力 10 亿元接盘破译

## 600 万准备金未交 期望期货歇业

知情人士表示，期望期货这次歇业，和大股东江苏新中期股份有限公司有直接关系。

# 备金未交 货歇业

全心聆听，用心沟通，瑞银与您共创长久财富。

财富管理 | 环球资产管理 | 投资银行

## You & Us

UBS

瑞银集团



# 央行注资新考验 谁来控制这些券商

■本报记者 李骥 郭宏超 刘长杰 深圳、北京报道

注资代替再贷款，看来未必是券商最受欢迎的救助形式。

“我们不需要注资”，一家创新类券商负责人称，“我们现在不缺钱，而且注资会改变股权结构，大股东不会答应的。”在已经得到注资证实的券商中，这种想法并不鲜见。

## 央行的变化

从再贷款到注资，一个月的时间里，央行的态度发生了根本变化。

“应通过市场化手段解决券商的流动性问题，而不是通过再贷款。”7月5日，中国人民银行行长助理刘士余公开表示，最近央行正支持中央汇金公司、建银投资用市场化手段，对重点券商实施市场化财务重组。在7.8.9三个月，将有一批券商通过注资，解决备受困扰的流动性问题。

显然，央行满足于给‘买药钱’，而不是自己做‘大夫’披挂上阵

动性以及资本金不足的问题。而7月4日，申银万国的部门经理会上就已经提到了这一变化。

而在6月12日，央行网站发布公告称，为了支持证券市场稳健发展，推动股权分置问题的解决，“拟对申银万国和华安两家证券公司提供再贷款”。此后，传言中申请再贷款家数扩展到12家创新类券商甚至50家规范类券商。

中央财政为金融机构风险“埋单”已有十余年的历史，而埋单的资金大多是央行的再贷款。1994年，国家酝酿一轮金融改革，专门成立了中国农业发展银行，其运营资金主要来自于央行再贷款。

据央行金融稳定局统计，2004年央行共

向券商提供了150亿元再贷款。再加上2002年以来的鞍山证券、新华证券各发放了15亿元和14.5亿元再贷款等，合计规模有200亿元之多。这些再贷款绝大多数都是有借无还，央行扮演了“最后埋单人”的角色。

正因如此，央行行长周小川曾表示要“最大限度地防范金融机构套取中央银行资金，保障中央银行的资金安全”。权威人士称，此话所针对的正是无力偿还央行再贷款的国家级或地方金融机构，包括券商。

由于央行的再贷款能否收回依然是未知之数，因此，对券商再贷款的消息一出，立即引发了市场各方的争议。

在此背景下，7月4日召开的“证券公司重组通报会”上调整了救助券商的思路，正式宣布了通过汇金建银进行券商注资计划。“这种券商救助的方式显然能更好地避免道德风险的产生，同时也能在最大程度上保护央行再贷款资金的安全。”央行人士表示。

券商人士就此分析说，再贷款同财务重组有明显的区别，如果只是获得再贷款，券商可以灵活地使用资金，不会受到更多的干预；而财务重组的方式则要改变券商原有的治理结构，注资方在券商的持续经营中将发挥重要作用。

一家可能得到注资的证券公司人士表示，其实，央行改变策略，由再贷款改为注资也是出于谨慎考虑的，理论上说，债权风险小于股权风险，但再贷款是把钱交到证券公司原管理层手中，虽然只是债权关系，但风险并不会小。而注资，钱最后是要拿出来的，另外股权形式上汇金公司有亲自控制的可能，这样央行可能会更放心一些。

“显然，央行不满足于给‘买药钱’，而是自己做‘大夫’披挂上阵，在整个股改重组过程中发挥重要作用，对券商业务加大干预力度，控制主导权，积极地、未雨绸缪地化解风险。”北京师范大学金融研究中心主任钟伟解释说。

## 股东异议

市场猜测注资的具体对象可能会集中在券商分类监管中的第二类，即规范类券商，而首批规范类券商名单有望在今后两个月内推出。获得注资的券商往往具备几个特点：一是公司历史长、影响面广，如果倒闭可能会引发一些难以控制的问题；二是公司的流动性问题确实较为严重，已影响到公司的生存；三是公司经营没有出现重大问题，内部管理和风险控制较为完善。国泰君安梁静认为，“即使如银河证券、申银万国等获得国家扶持的大券商，目前还

不是创新类券商，但经过扶持与重组后，最终这些大券商还是会积极跻身于创新类行列。创新就意味着券商可拥有长期发展的机遇。”

申银万国一位人士证实，再贷款一事已无下文，公司准备接受汇金公司的注资，但具体数目及方式等细节目前还在谈。最近申银万国在上海市政府的支持下，增资股改工作开始加速。而湘财证券有关人士表示，在湖南证监局的积极推动下，湘财证券已经开始着手进行注资前的准备工作，具体方案正在洽谈中，是参股、控股还是按比例缩股现在还没有定。“国家对重点证券公司的扶持已是事实，这个事情关键还要看建银投资如何做。”

华安证券董事长汪永平称，“是注资还是再贷款还不方便对外透露，进一步的信

息只能等央行的消息。”

另外，银河证券和华夏证券将由汇金公司注资重组，而建银投资人主南方证券几成事实。

据了解，注资将与重组相结合，股份制改造、合资等重组方式均在计划之列。央行有关人士则透露说，建银投资进入证券公司，将采用一对一谈判的形式进行。在具体的注资方式、股份安排、经营管理等问题上，将视不同的证券公司采取不同的做法。具体操作将由建银投资与相应券商协商，在地方政府的领导下进行，最终上报央行。

值得注意的是，有些将要获得注资的证券公司正在说股大股東，因为这并不是它们最想得到的救助方式。对于亏空严重的券商，可能会在压缩原有股东权益比例

## 金信系真正买家 英格兰银行出水

■本报记者 张勇 刘兆琼 杭州、上海报道

无论是新鸿基，还是其它受让方，目前来看都是一个“过渡”。金信信托真正的买家英格兰银行已然现身。

一位接近金信信托高层的知情人士透露，“7月18日将正式签署股权收购协议”。此后，英格兰银行将成为金信信托的新控制人，而非此前某财经媒体所称的两个神秘民企。

## 迟迟不现身

知情人士透露，英格兰银行实力雄厚，其管理的资产规模在欧洲排名前五位。而且，在即将于7月18日签定的股权转让协议中，其收购规模将可能达到目前外资参股国内信托公司的股权比例上限。据了解，目前国内法规尚没有对外资参股信托的比例上限做出具体规定，而知情人土则表示：“这个上限可能是参照外资参股银行的相关规定执行，如果是这样的话，那么收购的股权将接近20%。”

不过，对于收购事宜，英格兰银行一直以来表现得十分低调，而且还与金信信托及原有股东签定了保密协议，要求各方在7月18日之前都对外保密。本报多次辗转联系金信信托现任董事长汪晓峰及其他高管，最终才获得确定答复。

而且，此次收购的手法十分蹊跷，“事

实上整个收购过程也是比较复杂的”，知情人士表示，“它其实动用了一些‘过桥’机构来操作，等时机成熟了再现身。”

此前，有消息称，今年3月，通和投资将所持有的金信信托1.4亿股股权（占13.78%）、上海金信投资控股有限公司的1.96亿股（占19.25%）及浙江天声科的2277万股（占2.24%）共计35.27%的股权，悉数转让给上海和陕西的两家名不见经传的民营企业。“这两家民企事实上跟新鸿基有一定关联，收购应该也是受人委托而已，而新鸿基也不是真正的买家，现在收购情况基本明朗了，幕后的真正收购方露面的时机也成熟了。”

不少业内人士认为这种手法可以理解，“由于金信信托面临伊利事件和种种其他的原因，收购金信信托自然不比其他，其中可能会牵涉到诸多方面的利益，因此找一些机构代为进行前期操作，也是十分合理的。”

另据知情人士透露，金信信托还将在近期与法国兴业银行签定三方合作协议，就中国金融市场的开拓寻找方案。

## 资金链紧张

就在金信信托控制权即将明朗之时，金信系的调整力度也不断加大，除机构设置

的基础上再进行注资，这样必然涉及到老股东在公司内的资本金要冲销一部分，也就必然减少股东的股权份额。另外汇金公司和建银的进入必然带来股权结构以及公司管理高层人员的变动。

**建银投资出面**

2003年12月16日成立的汇金公司是经国务院批准组建的国有独资投资公司，是维护金融稳定、防范和化解金融风险的一个“工具性”公司。

事实显示，汇金公司不光具备化解解银行风险的功能，也正在成为证券公司的救世主。此前汇金公司通过建银投资间接控制了中金公司。建银投资由汇金100%出资成立，主要投资企业投资、资产管理和国家批准的其他业务。成立建银投资的本意

## 金信系真正买家 英格兰银行出水

信相关的上市公司股权也进行了转让。

目前金信信托的董事长仍然是来自于新鸿基的汪晓峰，在新的股东进驻之后，领导班子也将会进行调整，不过汪晓峰的身份可能比较特殊，知情人士表示，汪目前已经不再担任新鸿基董事。

在机构设置方面，今年4月份，金信信托研究咨询部的一个团队整体并入成都证券。资料也显示，目前，金信下面的研究部门已经划拨给成都证券。成都证券注册资本1亿，目前涌金投资和其下属的关联企业拥有成都证券50%以上的股权。

该研究咨询部是信托和证券共有的一个支持部门，金信证券相关人员认为，此次研究人员的流动是金信系与成都证券的一次合作。不过，原金信信托研究部门的一位人士称，“成都证券由于只有经纪业务，没有资产管理业务，所以基本上是比较干净的壳。金信研究部门现在虽然属于开支部门，但是长远看，成都证券还是拣了个大便宜。”

知情人士还表示，目前金信证券旗下的上海金信证券研究有限公司也正在寻找买家。

而在资本运作方面，金信系近期似乎正在大面积地抛售资产。近日三爱富公告称，上海邦联将持有的3923万股该

是让其承担分拆后的建设银行剥离出来的不良资产和包袱，包括非银行类的资产等，但后来这块不良资产国家决定冲销。

现在来看，建银投资原来的功能已经有所变化，成为汇金公司掌控的一个工具，逐渐分担汇金救助券商的一部分职能。

此外，原证监会主席助理汪建熙是汇金公司副董事长，同时兼任建银投资、建银投资旗下中金公司的董事长。在这样的背景下，建银投资更有条件成为券商救助的主角之一。此前传出的建银投资将重组南方证券已经表明了这一点。

建银投资对外发言人表示，现在不方便对外发表看法，信息要由央行来公布。但据了解，汇金公司向券商注资所需资金将通过市场化融资方式获得。可能会通过发债、抵押贷款等商业融资方式获得。

## 金信系真正买家 英格兰银行出水

公司社会法人股转让给上海工业投资（集团）有限公司；6月24日，康恩贝公告称，第二大股东浙大生物将其持有的该公司2900万股法人股全部转让给浙江中业。

事实上，上海邦联是金信的重要投资平台，1996年由金信出资2000万元发起成立，在市场上的一系列投资动作包括：收购浙江广厦（600052.SH）、宁波富达（600724.SH）、新中基（000972.SZ）、特变电工（600089.SH）、大连国际（000881.SZ）、三峡新材（600293.SH）等多家上市公司的法人股。

“金信系的资金链已经面临危机，法人股转让是不得已。”接近金信核心层的人士称。

多年来的二级市场的运作，让业内对金信系的印象主要停留在股票的炒作上，曾经被称为“江南第一猛庄”。而在控股股东东改变后，金信系正试图摆脱以往的市场形象，重新打造金融服务品牌。

一个多月前，金信信托与金信证券的总部都迁回了杭州，金信证券副总裁成勇表示：“这样做的目的是为了做大做强浙江，先要扎好根，做一个特色的金融服务商，同时我们也希望给市场的印象不再是以做自营为主的二级市场股票炒家，而是一个专业稳健的券商。”

## 电脑带来更强竞争优势 助你业务快速增长



含超线程(HT)技术的英特尔®奔腾®4处理器，赋予电脑强劲动力和超高性能，令沟通更快、更有效。你可以通过电子邮件、互联网，和客户保持更紧密的联系，及时获得至关重要的市场资讯，从而更积极有效地为客户服务，领先一步了解他们的需求，在竞争中保持更强的优势！

获得值得信赖的高品质和高可靠性，信赖英特尔。

请访问：[intel.com/cn/smb](http://intel.com/cn/smb)





# 挪用 8000 万社保基金 常州审计自揭内幕

■本报记者 胡怡林 常州报道

如若没有 2005 年 4 月常州市审计局的工作报告,可能这起挪用近亿社保基金的事仍被掩藏在暗处。该报告是在 4 月 25 日的常州市第十三次人大常委会第十九次会议上公布的。

1995 年,常州市劳动与社会保障局违规挪用社保基金 8289.98 万元建造了常春大厦。在国家加强社保基金监管的大背景下,此事一直拖到 2004 年方才由常州市政府出面将常春大厦作价 7500 万元转让给了常州市民防建设投资公司。

上周,知情人士向本报透露,这起为填补社保基金而匆忙由常州市政府直接干预的转让不仅房屋转让协议没有签订,更令人震惊的是用于填窟窿的 7500 万元仅仅到账 2000 万元。

据资料显示,2004 年度,常州市区企业基本养老保险基金收入 12.78 亿元,当年基本养老保险基金支出 12.97 亿元,截至 2004 年底常州市企业基本养老保险基金累计结余仅为 1.37 亿元。而 2004 年常州当年基金收支结余为-1839.97 万元,处于收不抵支状态。

常州市政府相关部门一些官员在接受采访时也表示,被老百姓称作“养命钱”的社保基金收不抵支的情况在常州“很吃紧”,由此,当年拿出 8000 多万来建常春大厦无论怎样都是一笔巨资。

## 挪用

常春大厦,矗立在常州市最热闹的市中心局前街。与它仅隔五分钟步行路程的商住两用楼——嘉乐广场、金鼎公寓二手房单价已经超过 6000 元/平米,出租价格也属常州市黄金价格,其中一些新建商务楼的出租率已经达到了 80%。

根据本报记者获悉的关于常州市 2004 年本级财政预算执行情况及其财政收支的审计工作报告得知,常春大厦是 1995 年由常州市退休职工活动中心的名义,动用社保基金建造的一幢综合性大楼,1998 年初竣工使用。建造费用共计 8956.28 万元,其中动用养老保险基金 8289.98 万元。

这份报告中显示,“2004 年 4 月,市政府同意分管副秘书长提出的‘拟办意见’,将常春大厦协议出让给常州市民防建设投资公司(以下简称‘民投公司’),经领导签字批准后实施。”“拟办意见”明确:作价 7500 万元,采取分期付款方式,在协议签定后 2 周内支付 5000 万元,余款在 2006 年 12 月 31 日前付清,由民投公司在土地开发收

益中解决。交接时间为 2004 年 5 月底前。”

来自知情人士消息称,由常州市政府相关领导出面将常春大厦协议转让给民投公司是常州市有关部门为规避国家加强社保基金管理规定而作出的决定。

令人堪忧的是,尽管目前常春大厦已经交付给民投公司使用,但常州市审计局则在审计中查证,这起转让中涉及的双方并没有签订房屋转让协议。而常春大厦受让一方的民投公司仅在 2004 年 6 月通过产权交易市场支付了 2000 万元房款。

在常州市财政局社保处,该处负责人周处长则表示目前已经有 4655 万房款交清。而就在半个月前,财政局内部人士透露,3000 万资金尚未到账,给财政局的工作造成很大压力。

当记者试图通过常州市产权交易中心查询 2 个月内,4655 万资金到账时间和交易清单时遭到拒绝。而该交易中心的陆主任(该负责人同时身兼常州市财政局副局长)则对该笔款项目前的支付状况语焉不详,“民投公司实际上已经出了 5000 万,4655 万应该是现金,还有 345 万左右应该是用于支付解决劳动局退休职工的安置问题。”而在记者追问该笔款项到账情况是否在产交中心的对账单上明确显示时,该负责人避开了正面回答。

## 悬而未决

至于 8289.98 万元与 7500 万元之间的差额问题,产权交易中心的陈副主任认为,存在差额并不是不合规,而是通过正常公开的国有资产拍卖,两次流标而导致的。该位负责人表示,根据有关规定,流标可以在原有标的价格上根据流标次数一次递减 10% 进行转让。因此陈副主任表示,7500 万的转让价格并没有任何违规之处。

经记者多方核实,这栋建造于 1995 年的大楼的确是在 2002 年和 2004 年两次委托了常州市柏奕有限公司对其进行公开运作了两次拍卖。

均流标。之后还进行过两次公开招商,但仍未有实质性进展。

财政局社保处的周处长承认,该笔款项必须要等到 2006 年 7500 万全部款项到达之后,再由市财政局向省财政局打报告。“这可以由财政兜底支付的嘛,不用担心的”,劳动与社会保障局的周祥荣局长说。

同时,当地劳动与社会保障局对此事的一份书面说明材料把盖楼的初表推到了省劳动局的政策鼓励上去;劳动局认为 90 年代初,省劳动厅有“各市县要积极为退休人员筹建活动场

所”的要求,所以才经

省劳动厅、市政府同意,建造常春大厦。这种官方态度甚至在劳动局中层干部中“变本加厉”,劳动局办公室主任就曾对外表示过:“社保基金就相当

于政府的一笔资金,当初动用社保基金建常春大厦,不过是把这 8000 多万的社保基金从货币资产变成实物资产,只是社保基金就相当有所变化,本质没变。不过国家出台社保基金的管理规定,因此才把常春大厦卖给民投公司,

再把卖常春大厦得来的钱填补进社保基金,这样常州社保基金的账就平

了。” “常春大厦的事可以完全公开的,怎么能说我们偷偷摸摸?”7 月 9 日,常州市劳动与社会保障局的周祥荣局长接受本报记者采访时说,他认为只要不超过协议上规定到 2006 年底全部房款交清的时限,就没有任何问题。而且他强调,受让方民投公司是常州市人防办下属的一家国有独资企业,“你说,国资还能逃到哪里去?根本不用担心还不上钱。”周祥荣表示。

当然,该位局长同时承认,常春大厦是江苏省财政厅、审计厅、纪委等四个部门联合重点调查的挪用社保基金项目之一。与此同时他强调,这不是常州特有的状况,苏锡地区也都有这样的现象。

# 再次“挫折” 华夏社保资格部分取消

■本报记者 孙健芳 北京报道

尽管社保理事会没有公布社保两年大考的结果,但有关社保基金 103 组合被取消的消息还是在市场上被流传开。

## 103 组合被取消

6 月 6 日,全国社保理事会第一批委托 6 家基金管理公司管理的 6 个股票委托投资合同和 6 个债券委托投资合同到期。之前,理事会已经对委托各家公司进行了年检,并对第一批社保投资管理人的投资管理水平进行了考核。

在考核之后,全国社保基金理事会决定对 6 家基金管理公司均继续保留社保基金管理人资格,对 5 个股票投资组合和 6 个债券投资组合续签合同,续签合同的期限为一年;其中,1 个股票投资组合终止合同,不再续签。

对于被终止的社保组合,理事会没有公布名字,但有关 103 组合被取消的消息还是在券商和基金公司中被广泛传播,这导致华夏基金旗下重仓股在 6 月下旬一度有较大的跌幅。

对于 103 组合被终止的原因,理事会也没有提及,来自官方媒体的标准报道是:由于考核十分严格,部分优秀的社保管理人被迫追加资金,而排名靠后的社保管理人投资组合被终止。

“主要还是因为业绩因素,理事会也要奖优罚劣。”接受记者采访的各家基金公司负责社保的人士谨慎表态。一些基金公司人士甚至表示怀疑,“真的吗?业内一直认为华夏做的还算可以。”

华夏基金人士表示,103 组合与另外相比,业绩相差无几,没想到事情如此严重。

“华夏去年到今年以来的业绩在业内只能维持中游排名,这与市场对其预期出现很大偏差。”

一位券商研究部门人士分析,“这可能和华夏投资研究部门一直在不断进行的调整有关。”

据悉,华夏基金投资总监王亚伟去年以来一直致力一项改革,那就是投资和研究部门将从依靠流程不依靠人方式转变。“在调整过程中,阵痛是难免的,这肯定会影响华夏旗下基金的整体投资业绩。”上面人士判断。

## 华夏拐点

华夏基金成立于 1998 年 4 月 9 日,是经中国证监会批准成立的首批全国性基金管理公司之一,同期成立基金公司还有华安、国泰、博时、嘉实等 10 家,它们一起被誉为中国基金业的“老十家”,此后这十家元老各自浮沉,但在 2002 年之前,华夏总能位居第一梯队之列。

在 2002 年,市场给予华夏的荣誉达到顶峰,其中主要原因在于基金兴华和华夏成长的优良业绩,在基金兴华成立满 6 年时,其净值增长率已经达到 142%,累计净值达到 2.231 亿元。2002 年底,华夏已经是拥有 5 只封闭式基金,2 只开放式基金,管理资产规模近 150 亿的大型资产管理公司,成为国内基金业的领袖。

此时,华夏第一个拐点开始出现,“如果一定要谈论具体标志事件,那就是目前仍旧挂名华夏公司市场总监的戴勇毅不再担任投资总监。”其公司人士回忆。

此后,戴勇毅负责市场,原先都负责过兴华投资的王亚伟和江晖被推到台前,但此时,华夏锐气开始减弱。

在外人看来,一种被称为“东四”情结的东西正在禁锢着这家老基金公司向前发展。

华夏诞生时,与当时所有老基金公司一样,公司内部高层多来自于股东方,发轫于华夏证券东四营业部的华夏基金旗下自然而然地聚集了一帮来自东四营业部的人马。

当时,在华夏高层职位中,金旭、李操刚和戴勇毅担任副总,另设四位总经理助理,分别为王亚伟、江晖、滕天鸣和张后奇,除了金旭和江晖之外,其他人都与华夏证券有渊源。

从某种程度上,来自华夏证券东四营业部的人成就了华夏。

2004 年华夏的重要人员开始流失。当年 5 月,金旭离开了华夏,就职宝盈基金公司;8 月,江晖转投湘财荷银。

这是华夏的另外一个拐点。业内如许评价。一个人的离开肯定有个过程,他肯定先是失望,后是等待,直到看到没有机会才选择离开。

而现在,公司另外一个副总——戴勇毅也即将离开华夏,他与江晖一样,都将加盟刚刚成立的工行瑞信基金管理有限公司,除此之外,华夏剩下一个副总也已经不在其职。

“如果说 2002 年到 2003 年华夏处于巅峰时期,那么 2003 年则是延续以前余温,2004 年进入调整,2005 年则是华夏的拐点。”华夏的员工颇为担心。实际上,这种征兆正在显现,2005 年 6 月 24 日,华夏红利募集工作结束,首次募集金额为 7.69 亿元,虽然有市场不好的因素,但与华夏的调整不无关系。

“现在,如何止住颓势,一切都只能看老总。”华夏基金不少员工心态复杂。而他们所说的老总,就是华夏基金公司总经理范勇宏,他带领华夏走过了以前的风风雨雨。



■本报记者 董鑫/摄

# 资金面扩容信号 工银瑞信提前入市

■本报记者 孙健芳 李利明 北京报道

7 月 5 日,中国第一家获中国证监会批准的国有商业银行发起设立的合资基金公司——工银瑞信基金管理公司在京成立,这比原计划至少提前了两个月。按下来的 8 月、9 月,交行与建行发起设立的基金公司也将投放市场。

依照管理层股权分置的思路,对价是非流通股股东获取流通权的溢价,这意味着股权分置改革完成之后,市场流通股股数将会增加,同时,由于新的融资计划启动,市场将迎来股票供应量的扩容。

为防止资金面紧张状况发生,管理层未雨绸缪,急推银行系基金公司入市。这也是继保险资金入市、企业年金准备入市等利好消息之后,部委之间再次联手,给出明确资金面扩容的信号。

## 力挺“三剑客”

在银行系基金公司的上市,央行行长助理刘士余一直是一位主角,“银行系基金都是他一手推动下进行的,所以他很有成就感。”在工银瑞信基金公司开业典礼上,一位参加的典礼嘉宾如是说。

其实,刘士余的背后,反映了整个央行和银监会对银行系基金入市的积极态度。

“银行号”基金公司启航可以追溯到 2004 年 9 月 15 日,当时央行在京专门召开座谈会,明确表示支持商业银行设立基金管理公司。同期,也传出中国工商银行、招商银行已经向银监会提请设立基金公司的消息。

经过几个月研究论证,2005 年 2 月 20 日,央行、银监会和证监会联合制定了《商业银行设立基金管理公司试点管理办法》,这标志着商业银行设立基金管理公司试点工作正式进入实质性操作。

在《试点管理办法》公布之后,由于股票市场长期低迷,股权分置改革迫在眉睫,作为利好配套措施之一——银行系基金公司入市速度开始明显加快。

4 月 6 日,国务院公布了首批设立基金管理公司的试点银行名单。6 月 4 日,证监会正式批准工银瑞信基金管理公司设立,这是首家由商业银行——工行联合境内外机构发起设立的基金管理机构。

工银瑞信被批准设立之后,当时市场作出最乐观的估计是:首批三家试点银行设立基金管理公司的各项审批工作最迟将会在今年 9 月底完成。

但随着股权分置改革的进展,投资者对市场预期不稳定加重,股指也在投资者对股市扩容的担忧下进一步下滑,“所以,银行系基金公司入市是带着政治任务来的,这已经成为稳定市场的重要举措之一。”交通银行负责基金公司人士表示。

基于上述原因,工银瑞信从获批、筹建到开业花费不到一个月时间,其速度之快刷新了之前所有记录。

而且,在工行瑞银基金之后,建行和交行发起设立的基金公司也会紧跟其后。刘士余还表示,交行与建行成立的基金公司则别会在 8 月、9 月投放市场,三家分别立下了军令状。

三先锋之后,央行对后继部队也已有部署,“最近又有一批商业银行表示对设立基金管理公司感兴趣,并且在技术、资金、人力资源等方面进行充分准备。监管机构将在认真总结试点经验的基础上,尽快扩大试点范围。”刘士余说。

## 资金扩容

每次有关银行系基金的消息都成为证监会利好的另类解释,但按资本和政策优势的银行系基金公司能给市场带来多少资金?

据悉,在银行系基金第一只产品设计上,证监会和银监会之间也曾有分歧,证监会倾向于发行高风险的股票型基金产品,而银监会则倾向于低风险货币型基金产品。

这种争执由于央行的表态而被消弭。3 月 7 日,央行行长周小川在回答本报记者提问时进一步明确:商业银行设立基金管理公司运作的合规资金除了可投资固定收益类证券之外,还可以直接进入股市投资股票。

虽然央行已经明确支持银行系基金推出股票型产品,但出于风险考虑,工行瑞信仍将第一只产品定位为投资股票的平衡型基金。但到最后,工行瑞信却选定了发行股票型基金产品。对此,刘士余在开业典礼上也有解释,“希望工银瑞信的第一只产品突出股票投资,这对恢复资本市场的投资信心将起到极大作用。”

“央行和证监会的态度给银行系基金公司定了调,所以在产品设计上,我们都看工行行事,工行发什么产品,我们就发什么产品。”交行相关人士也表示。

据悉,工行瑞信第一只基金将在本月投放市场,业内人士估计,借工行强大网点优势,加上工行的重视程度和资源动用力度,工行第一只基金产品可以轻松上 100 亿,如果加上建行、交行的基金,三家基金公司在近几个月可以为市场带来数百亿的资金。

“相比资金面来说,市场更需要一种信心,或一个强烈的政策信号,或许工行基金入市会起到效果。”华夏基金人士表示。

## 新冲击

银行系基金风生水起之际,意味着基金业在人才、销售等资源争夺上更加激烈。

在筹建过程中,工行基金以其强大背景优势从各大基金公司卷有一大批优秀的人才,其中,除了工行原托管部人员加入之外,来自湘财荷银、华夏基金等一大批优秀的人才已经加盟其中。

除了人才竞争之外,现有基金业面临的更大的压力则是销售渠道上的打压。自从 2002 年市场上出现第一只开放式基金以来,银行在基金销售上一直起着决定作用。期间,基金公司也试图改变这种窘境,并在建立自己销售渠道上面投入大量精力,但由于目前金融业绝大部分的资源都掌握在商业银行手中,基金公司的投入和收入往往不成比例。

同时,由于银行改变销售策略,对合作基金公司不再作出保底承诺,这导致基金公司新产品首发规模急剧下降。最近,华夏基金和南方基金两家发行了新基金产品,虽然两家都属于实力雄厚的老基金公司,也只取得 7.69 亿和 12 亿左右首发规模。

而在商业银行成立基金公司后,银行在销售网络和客户资源上肯定会像自身嫡系倾斜,所以业内人士判断:如果基金销售市场整体向好,银行系基金公司加入将会壮大整个基金业力量,但如果基金销售市场发展不顺,银行系基金入市将冲击现有基金业格局,弱势基金公司会加速被淘汰。

环咨

HZ Consulting

中国行业分析报告

China Industry Analysis Report

企业如何在竞争环境下生存?

如何实施现有业务生存战略?

如何实施向其他行业扩张战略?

行业竞争程度及其赢利水平是最重要因素!

行业报告提供行业竞争程度及其赢利水平分析!

为何众多伟大的世界 500 强企业,全球著名的

投资银行、投资公司、咨询公司连续选购

环咨行业分析报告,忠诚于环咨行业报告品牌?

因为环咨行业报告具有以下显著特点

◆环咨科学系统的行业分析模型

◆环咨行业分析报告信息数据准确、更新快

◆环咨提供行业竞争程度及其赢利水平深度分析

◆环咨提供完善报告使用服务,客户专项顾问服务

购买环咨行业报告和环咨专项顾问服务

请咨询环咨公司-客服部

电话:010-63343371、63343372、63343373

邮件:report@icinet.com.cn

或登陆环咨公司网站:www.hzconsulting.cn

广州房地产行业分析报告

9600 元

海口房地产行业分析报告

9600 元

成都房地产行业分析报告

8600 元

中国商业地产分析报告

9600 元

中国航空货运行业分析报告

9600 元

中国港口码头行业分析报告

9600 元

中国高速公路行业分析报告

8600 元

中国物流行业分析报告

9600 元

中国快递快递行业分析报告

8600 元

中国零售行业分析报告

9600 元

中国连锁经营行业分析报告

8600 元

中国旅游行业分析报告

9600 元

中国宾馆酒店行业分析报告

9600 元

中国餐饮业行业分析报告

9600 元

中国广告传媒行业研究报告

9600 元

中国文化产业分析报告

8600 元

中国教育行业分析报告

8600 元

中国医疗服务行业分析报告

8600 元

中国房地产行业分析报告

9600 元

中国林业行业分析报告

8600 元

中国石化化工行业分析报告

8600 元

中国 LPG 行业分析报告

9600 元

中国银行业行业分析报告

9600 元

中国信托投资行业分析报告

8600 元

中国证券行业分析报告

9600 元

中国保险行业分析报告

8600 元

中国租赁行业分析报告

8600 元

中国房地产行业分析报告

9600 元

北京房地产行业分析报告

9600 元

上海房地产行业分析报告

9600 元

深圳房地产行业分析报告

9600 元

中国多媒体音箱行业分析报告

8600 元

中国手机行业分析报告

9600 元

中国通讯设备行业分析报告

9000 元

中国微波炉行业分析报告

8600 元

中国家用电器行业分析报告

8600 元

中国照明器具行业研究报告

8600 元

中国小家电行业分析报告

9000 元

中国照像器材行业分析报告

9000 元

中国厨具行业分析报告

9600 元

国家用电冰箱行业分析报告

9000 元

中国家用洗衣机行业分析报告

9000 元

中国家用空调行业分析报告

9000 元

中国纺织行业分析报告

9000 元

中国服装行业分析报告

8600 元

中国男装行业分析报告

8600 元

中国女装行业分析报告

9000 元

中国内衣行业分析报告

8600 元

中国童装行业分析报告

8600 元

中国运动服装行业分析报告

9000 元

中国制帽行业分析报告

9000 元

中国制鞋行业分析报告

9000 元

中国床上用品行业分析报告

9000 元

中国食品制造行业分析报告

9600 元

中国保健食品行业分析报告

9000 元

中国乳制品行业分析报告

9000 元

中国调味品行业分析报告

9000 元

中国白酒行业分析报告

8600 元

中国葡萄酒行业分析报告

8600 元

中国啤酒行业分析报告

9000 元

中国果露酒行业分析报告

9000 元

中国果杞酒行业分析报告

9000 元

中国果汁饮料行业分析报告

9600 元

中国软饮料行业分析报告

9000 元

中国饮用行业分析报告

8600 元

中国卷烟行业分析报告

9000 元

中国食用植物油行业分析报告

9000 元

中国饲料行业分析报告

9000 元

中国医药制造行业分析报告

9000 元

中国化学原料药行业分析报告

9000 元

中国化学制药行业分析报告

9000 元

中国医疗器械行业分析报告

9600 元

中国诊断试剂行业分析报告

9600 元

中国兽用药物行业分析报告

9000 元

中国生物制药行业分析报告

9000 元

中国中药行业分析报告

8600 元

中国医药零售连锁行业分析报告

8600 元

中国汽车行业分析报告

9600 元

中国小轿车行业分析报告

9000 元

中国货车行业分析报告

9000 元

中国摩托车行业分析报告

8600 元

中国脚踏自行车行业分析报告

8600 元

中国客车行业分析报告

9000 元

中国汽车零部件行业分析报告

9600 元

中国子午线轮胎行业分析报告

8600 元

中国力车胎行业分析报告

9000 元

中国印刷行业分析报告

9000 元

中国玩具行业分析报告

9000 元

中国文具行业分析报告

9000 元

中国珠宝首饰行业分析报告

8600 元

中国眼镜行业分析报告

8600 元

中国地毯行业分析报告

8600 元

中国生活用纸行业分析报告

9000 元

中国化妆品行业分析报告

9600 元

中国护肤品行业分析报告

8600 元

中国气雾剂行业分析报告

8600 元

中国日用洗涤剂行业分析报告

8600 元

中国体育用品行业分析报告

8600 元

中国木地板行业分析报告

9000 元

中国家具行业分析报告

9000 元

中国衡器行业分析报告

9000 元

中国塑料薄膜行业分析报告

8600 元

中国涂料行业分析报告

9000 元

中国锅炉行业分析报告

8600 元

中国 PVC 行业分析报告

8600 元

中国 ABS 树脂行业研究报告

8600 元

中国 PS 聚苯乙烯行业分析报告

8600 元

中国钛白粉行业分析报告

9000 元

中国农药行业分析报告

9000 元

中国化肥行业研究咨询报告

9000 元

中国化学试剂行业分析报告

8600 元

中国机械行业分析报告

8600 元

中国食品机械行业分析报告

8600 元

中国建筑机械行业分析报告

8600 元

中国造纸机械行业分析报告

8600 元

中国泵行业分析报告

8600 元

中国阀门行业分析报告

8600 元

中国电焊机行业分析报告

8600 元

中国衡器行业分析报告

8600 元

中国包装机械行业分析报告

8600 元

中国液压气动行业分析报告

8600 元

中国电池行业分析报告

9000 元

中国电动机行业分析报告

8600 元

中国变压器行业分析报告

8600 元

中国电线电缆行业分析报告

8600 元



# 股权分置下的财富新生态

未来若干年,有一个数十亿计的服务市场在启动”,财经公关说。

全流通后,上市公司市值倍增,股东身价飙升;更甚者,可衍生新的并购交易模式”,大股东曰。

保荐机构快乐而忙碌,基金经理手持博弈筹码待价而沽。

抛开股权分置的命题与诸多求

解,股改演绎至今,看得见与看不见的财富圈若隐若现。令不同利益主体蠢蠢欲动:力求账面增值的上市公司,商机洞开的中介机构,那些一贯以“信息”赚钱的庄家们。其中,还有一支不容忽视的力量——作为股改方案提供者之一的经济学家。

因为“摸着石头”过河,因商业生

态改变而可能带来的“财富”对于毫无准备的不同利益主体来说,各自的反应与对策迥然不同。

财经公关们不失时机地借“试点”案例告诉上市公司投资者关系有多重要,并暗示这是一个偌大的市场;稍显低调的经济学者早已付诸行动,有的通过直接或间接渠道

获得证券执业资质,不同程度地参与到了上市公司的方案设计中。而“庄家”们则一直躲在幕后,借股改题材赚了盆满钵盈。

财富几乎与变革同时降临,身在其中的各利益方如何挖掘“股改”之金与洞悉悄然生变的业界生态?毕竟,寻宝游戏才刚刚开始。

本期策划 何晓鹤

## 财经公关新复兴

■本报记者 欧阳晓虹 北京报道

“业务一下子就繁忙起来了,第二批股改试点完成之后,可能的情况是,股改方案与条件成熟一家,监管部门批准一家,也许一个月就会有100多家上市公司要做股改方案。无论如何,最终会有2/3以上的上市公司要请中介机构帮它们管理投资者关系”。

7月6日,已经签下两家第二批试点公司大单的某财经公关负责人告诉记者。正在帮两家股改公司与新华网进行路演交涉的他说,在股权分置改革中,上市公司根本就离不开中介机构,特别是清华同方方案被否之后,上市公司顿然幡悟财经公关的价值。

### 大红人与大忙人

才做完前期的股改方案,接着便要做流通股沟通方案,而在董事会之前做的是征求意见的沟通,之后是对方案进一步与投资者的沟通,与此同时还要对公司进行形象塑造,整个流程下来,财经公关公司可谓前所未有的马不停蹄,“我们每天的行程都安排得满满的,是在超负荷的工作”。

而仅仅在半年前,因“王小石”事件,财经公关公司一下子陷入了众矢之地,生意也是门可罗雀。

据介绍,股改期间的公关服务主要包括:网上路演,一对一上门与机构征求意见,形象宣传与传播;不同时间段的公关活动;此外是方案出来后,与流通股就方案进行再沟通;最后是力求方案获得流通股股东大会的通过,而财经公关活动贯穿整个股改过程。

北京某财经公关公司老总认为,由此新兴的投资者关系管理市场,以每家上市公司400万公关成本计,至少是30亿。

因众所周知的原因,非流通股对价流通,非流通股股东势必要与流通股股东面对面谈判,彼此之间怎样有效沟通,如何使2/3的流通股股东赞成投票,成为上市公司的心头之“痒”。

“如此一来,上市公司对投资者关系管理产生了强烈的需求,而怎样占有市场将取决于中介机构的创造性和执行能力。”智又盈传播顾问机构董事长惠宣说,“投资者关系管理的历史机遇可谓前所未有的”。

同样忙碌的天相投资者管理顾问有限公司副总裁张凯认为:基于股改非常时期的投资者关系,其已变成三角关系,即流通股、非流通股、上市公司;其涉及两种分类别的股东利益关系;因此投资者关系管理之重在于,流通股要让非流通股了解

其想要什么,而不能仅仅看作是大小股东之间的博弈,有效立体传播渠道、沟通态度等至关重要。

张称天相是行内业务做得最多的一家财经公关公司,尽管收益不便透露,但总体情况还不错。而且因为不同的人介入深度与程度不一样,其获益也是大相径庭。他还告诉记者,紫江企业是他们做的第一家,前前后花了近一年的时间,而第二批试点正在做的两家,所需时间约为一个月。

“事实上,全流通对投资者关系管理提出了新的课题,投资者关系发生了改变,但并非做一家就算大功告成,好戏还在后面。”张凯笑称。

### 生态悄然变化

“股权分置改革只是对投资者关系管理‘点了一把火’,更多好戏将会接踵而至。”惠宣直言不讳。

她给出的理由是,此前基于非流通股不流通,股票的涨跌与否对大股东们无甚影响,不牵涉实质性利益关系等境况之下,上市公司对做投资者关系缺乏动力,更缺乏激情。

“不过,目前中国证券市场正在发生‘生态变化’。”她说,非流通股如果流通,就必须取得大多数流通股股东的同意,小股

东的地位空前重要了,大股东们开始“求”小股东了。

在她看来,证券市场有三大行为:一是上市公司的经营行为;二是投资者的投资行为;三是上市公司与投资者的信息交换行为。换言之,上市公司向投资者传递信息及其意图,尤其构成与投资者之间的关系链,而对这种关系进行长期的有目的、有计划的沟通,则是投资者关系管理的核心所在。

“国有企业也好,民营企业也罢,股票全流通以后他们最关心两件事:一是股价,二是再融资。而办好这两件事都离不开投资者关系管理,否则,股价比同等的低,下跌容易上涨难;再融资股东大会通不过,其他股东不买账。”惠宣告诉记者。

### 游戏潜规则

其实在业界还有一个共识,“王小石”事件后,财经公关公司陷入“无事可做”的尴尬境地,直至股权分置试点之后,将投票权赋予流通股股东,财经公关公司及其中介机构才变得忙碌起来。

张凯对此持保留态度,“我不认为投资者关系管理与‘王小石’有太多的关联,关键是有企业并没有市场化,自己去,所以还有很多不确定因素;但此行业

## 经济学家的利益观:将 方案”进行到底

■本报记者 欧阳晓虹 李欣 北京报道

谁的方案有市场,谁就有话语权,更有着双重财富涵义,其一是方案本身的价值,其二不乏众矢之的“暗箱”操作。参与股改方案设计的经济学家似乎就处在这样一种悖论之中。

“曾经给上市公司的一些方案做过调研,结果10家上市公司中,有6家上市公司更欣赏在发展中来实现对价,即通过设置可流通比价,来给股东对全流通的风险给予安全性的保证。”6月29日,股改试点以来,异常奔波与忙碌的股份制专家、首都经贸大学教授刘纪鹏对记者如此道来。

他的观点是正视对价内涵,用可流通股比价锁定上涨预期。他说,倘若达不到比价,再去考虑缩股、送股也不迟。因为超过此比价,大股东可以在流动过程中解放流通股股东,而只有解放小股东,才能解决大股东自己的利益,即在发展中实现解放。

刘的自信溢于言表。他并不掩饰自己的一个方案已被某试点公司采用。但基于不便透露的原因,还无法逐一描述其优越性,“以后大规模推开之际,其优越性将会展现得淋漓尽致。”刘称,“而且,上市公司非常欢迎此方案,有六七家公司都将在以后的股权分置改革中采用这种模式。我接触公司的60%都表示要用这个模式”。

不过,刘纪鹏并不愿意透露设计方案的具体收益。

### 谁有资格做

还有一些学者的隐忍之痛是没有“入场券”。

“我也尝试过给上市公司做方案,但

似乎是徒劳,因这是监管部门的事情啊。”一位不愿具名的专家抱怨,“我愿意做,但有资格吗?”他没有刘纪鹏的幸运——既得到政府的认可又博得上市公司的青睐。

此外,据记者了解,一直热衷于股权分置方案设计的资深人士张卫星,也被监管部门遗忘在方案设计的大门外。

“现在的情况是,专业人士没做,而非专业人士在做。一些研究股权分置的专家都被在排斥在外了。我们即使做了也没有用。是呀,保荐费几百万,但这种收益却把专家排斥在外了。”这位专家感叹道,“或者即使做出了方案,保荐机构在执行的时候,也会按规定改成监管部门要求的那样,执行者按规则走,不得越雷池一步。”

“其实是制度把我们排除在外了。”经济学家韩志国直言,根本就没有一个专家的方案被采纳,只是行政指令罢了。45家保荐机构快乐地分享着1000多家股权分置改革的饕餮大餐。

“在市场有资质的机构在做,我们只是提供一些咨询和建议,而不做具体的方案”。中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军教授坦言,“当然,我们有一些比较原则性的方案,那是我们多年的研究成果,五年前的一个会上,就股权出过一个报告,提出过思路和方法。但在此问题未解决前,研究所的领导也在表达自己的一些观点,推行的过程中会遇到很多实际问题,并反映到监管层,如炒作、做庄利用资金、信息方面的优势谋利的群体。”

此外,他表示因为每家上市公司方案设计各不相同,很难比较,只能说哪些矛盾会更少一些。接下来的1000多家可能会有学者的观点被应用到具体方案中。

### 会怎样操作

采访中,赵锡军并不讳言参与具体方案设计的同时,证券公司难免参与“炒作”。

而这一点,中金投资银行部董事、总经理贝多广也深表赞同。他说,由此带来的负作用太大,纯粹成了内幕交易,就好像“庄股时代”又回来了。证券公司都去做新的业务增长点,但投行们也都知道,靠这个真正挣不了什么钱,了不起有100、200万的收入,但为什么要做? “奥妙在于做方案的同时(价格还低,处于保密阶段),旁边的关联买家就进场了;而且方案已报证监会报批的同时,接下来就是一场内幕交易。”贝多广言毕,颇有些激动。

经济学家韩志国对此颇有意见:“都是一些利益集团在其中,每家200万至300万的证券公司保荐人所得背后,是一个市场变成几个市场的做法。普遍存在暗箱操作,一旦入市资金托不住,其恶劣后果难以想象。”

“而值得一提的是,股价在股改之后的上涨才能真正体现方案的公正性,股改之前的股价上涨却凸显暗箱操作的人工痕迹。”一位业内专家表示。

“做方案没有硬性要求谁能谁不能做——其实‘傻子’都能做,如从扩股方案看,一般以非流通股10送3的杠杆为衡量,还有的是10送25;但从监管部门的指引上

的确有待规范。”

刚从内蒙古给上市公司布道财经公关回来的市场资深人士陈生还告诉记者,一般意义上的财经公关个案收入在10万至20万不等,完全取决于上市公司投资者关系的基础是否夯实;近来马不停蹄为上市公司提供财经公关服务的他直言,尽管目前财经公关市场之巨,难以量化,却无奈不少财经公关流于形式,相对收入付出的智力与资源还远远不够。他笑言“不应该是方案做出来后值多少钱,而是成功实施后值多少钱。”

另有业内人士透露,财经公关收入广义上分为的一般会务收入,约几万左右;深度服务——即征求意见的过程其实是让投资者对上市公司价值再认识的一个过程,几十万不等;再就是全套服务——所谓代办,开价百万以上都不算高。“目前,国内正常运营的财经公关公司也就是十余家。年纯收入最高的财经公关公司能达几百万。”陈生说。

不过,中信证券的一位人士却说,尽管整个业态也许会因全流通而发生变化,但也不能盲目过高估计由此发生的股改成本。将来股改全面铺开,数量整体上来后,个体收费还会降下来,一家上市公司怎样都花不到500万。

## 操纵 新庄股”

■本报记者 尹先凯 实习记者 张冰 北京报道

“我真的是说不清楚了,我只能说这件事情太巧合了!”7月7日,伟星股份(000203)董秘谢瑾琨很郁闷,谈起公司股价异动的事情甚至有点哭笑不得。

6月15日,伟星股份突然逆势涨停,其上涨幅度高达10.66%,而当天,两市都呈现下跌态势。16日,公司股票再次上涨6.54%。当天,两市也仅出现微涨。

伟星股份股价异动引起了市场人士普遍的关注。据本报记者了解,6月17日,浙江省证监局召集浙江省的中小板企业开会,在非正式场合,企业间也在相互谈论伟星股份和中捷股价最近的异动。

6月20日,在证监会公布的第二批股权分置42家上市公司名单,伟星股份赫然位列其中。

“基本上可以断定这是消息泄露导致的”。北京证券分析师张久辉认为。

### 泄密?

“伟星股份15日的换手率是16%,16日的换手率是26%,如果从6月7日算到6月17日的话,那就更高了,已经有86%的换手率。正常的来讲,中小板的换手率有个5%左右就差不多了,这肯定是异常的波动。”张久辉表示。

“我很坦诚的说,要说消息提前被泄露出来,17日中午吃完饭后,公司的大股东才最终决定要做股权分置试点。下午3时许才通知的保荐机构。消息怎么会这么快透露出去呢?”谢瑾琨也不理解。

张久辉还表示,伟星股份的流通盘不大,仅2100万股,按目前股价8元计算,只需要7.8千万的资金就足以操控。

深交所的资料显示,在伟星股份15日与16日的交易中,交易量前四位的营业部有三家重复:国信证券深圳红岭中路证券营业部、国联证券无锡梁溪路证券营业部、汉唐证券深圳红岭中路证券营业部。

有市场人士据此认为,伟星股份为解决股权分置过程中的“新庄股”。

而波动的不仅仅只有伟星一家,“6月15日到17日,中捷股份(609021)的表现也是十分异常,尤其是17日,股票在放量上涨,操作的痕迹十分明显。”申银万国的高级分析师李念认为。

6月15日与17日,中捷股份涨幅偏离值分别为8.01%与7.30%。

此外,还有浙江龙盛、广州控股、永新股份等十几家也在那几天出现同样情况。

有业内人士认为,这是新的股市改革条件下寻宝游戏产生的结果。

但也有市场人士表示,并不一定是泄密的结果。和讯的分析师夏立军表示,这一次的相关上涨应该是对题材的一种预期,市场经过结构性的分析,得出这些公司进入试点的可能性很大。而这一次也是短线资金介入,市场现在对这一题材慢慢变得比较冷静。

究竟是泄密,还是预期题材炒作,又或者二者兼而有之?

### 不完善的保密制度

据了解,一家上市公司的股权分置方案从计划到确定,会有公司内部,方案参与者、审批者等多方面的人士提前知道信息。

那么,在暴富机会日渐减少的今天,提前获知方案内容、实施时间等可能是股权分置中一个重要的博弈。

一位业内人士表示,“知道的人太多了,很难保证不被泄露”。

申银万国分析师李念认为,这一次行情是保荐人和上市公司等内部人士在利用这个消息进行交易。从技术层面上讲,6月15日到6月17日试点公布前的最后几个交易日中,大盘表现并不好,但是中捷股份等涉及到试点的公司,都

有很不错的表现,尤其是中捷股份在那几天的表现,15日,大盘下跌,它在上涨。16日,这支股票表现仍然不错,尤其是17日,这只股票在放量上涨,操作的痕迹十分明显。几乎可以断定,是有人提前得到了消息,在炒作这只股票。

在程序上面,他认为,不管怎么样,证监会在收市以后通知上市公司上交方案,在开市前公布名单,做到了方案的相对保密。但是,总有人提前知道消息,利用这个消息进行炒作。千方百计的保密,只能是缩小了消息泄露的范围,而不能杜绝这种现象。

他进一步表示,这波试点公司的行情,中小板企业异动幅度就明显比长江电力大。像中捷股份这样的企业,盘子小,自然波动幅度就大,而长江电力则不同,因为流通盘太大,非巨量资金难以撼动,所以被操作的痕迹并不明显。

对于泄露的可能性,他认为虽然有猜测的成份在里面。但是,这次股权分置方案参与的人比较多,很难来保证哪一个环节天衣无缝。在试点的程序安排上并不完善,所以每个环节都存在着泄密的可能。当初证监会在发布股权分置试点原则时曾表示,如果某家上市公司股票在试点前股价异动就取消试点,但是实际过程中很难界定什么是股价异动。

湘财荷银的分析师王小敏则认为,信息不对称的情况在中国普遍存在,可是第二批和第一批有些不一样,第一批很突然,而第二批大家都有这个心理预期了,都估计可能在那段时间出台,所以有这样的表现也不奇怪。

### 操纵者是谁

试点消息是否被泄露,股价是否被操纵,市场众说纷纭,但是无论哪种情况,那些寻宝游戏的参与者确实获得了利益。

对于这次行情可能的获利者,三一重工的投资顾问杨扬认为,短期来看,是承销商。长期来看,是那些机构。

张久辉认为,浙江的资金规模比较大,并且消息灵通,这次试点的中小企业,很多都是浙江的,近水楼台先得月,所以可能是江浙一带的游资在做这件事情。

夏立军则认为,如果其中真有人利用信息不对称来炒作,那他们应该会利用一些分散的户头而不是机构账户,“那样的话,就很难查出到底是哪些人在炒作”。

李迅雷称,很难说清是哪些资金在参与,因为这是一个参与者众多的市场行为。而这样的后果明显损害了中小投资者的利益,但目前证券市场上这样的行为非常多,是信息披露不规范的一个方面。他还表示只有更进一步完善相关制度才能使整个市场变得公平。如果在解决股权分置时休市一时期,那对投资者将是公平的,而现在这样的情况,如果采用抽签的办法也会比较好地解决信息不对称的问题。

公开资料上惟一能够得到的线索,是上述几家反复出现的营业部。记者曾多次联系这几家营业部的相关负责人,试图找到那些隐藏在背后的“庄家”,但均遭拒绝。到目前为止,我们仍没有一个确定性的答案。

虽然很难找到确凿的证据证明名单外泄,但是应该看到,首先制度上就无法保证名单的保密性,情况固然扑朔迷离令人难以判定。

“股改是未来市场的一项重要工作,提前制定相应的预案”。有经济学家指出,预案要针对股权分置方案的不同阶段制定相应的措施。方案尚未成熟的,一旦发现信息泄露,在追查信息泄露的原在追查信息泄露的原因、当事人,和追究相关人员的责任的同时,暂缓其实施;方案即将正式实施的,一旦信息泄露,应马上要求上市公司公布方案的简案。

### 第二批试点公司股价异动情况

股票名称	6月15日			6月16日			6月17日		
	开盘价(元)	收盘价(元)	涨幅(%)	开盘价(元)	收盘价(元)	涨幅(%)	开盘价(元)	收盘价(元)	涨幅(%)
伟星股份	7.22	7.99	10.06	8.25	8.79	10.01	8.79	8.26	-6.03
中捷股份	6.28	6.55	5.48	6.53	6.78	3.51	6.88	7.25	6.93
浙江龙盛	4.35	4.30	-1.6	4.73	4.73	10	4.75	4.88	3.17
广州控股	5.01	4.98	0	4.97	5.40	8.43	5.40	5.57	3.15
永新股份	6.96	6.99	1.16	7.6	7.55	8.01	7.56	7.26	-3.84

中国人民大学商学院

工商管理硕士（MBA）项目招生

悠久的办学历史——1990年国内首批开办MBA项目

良好的学习环境——现代化的多媒体教室和实验室

丰富的教学经验——10余年教学案例、方法积累

强大的教师队伍——近60位具丰富经验的教授授课指导

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

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

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

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

经我校录取并选择“白养经费全日训”学习方式的学生可以落户迁入中国人民大学,并由学校安排住宿。

咨询电话: 010-62511373, 62511342

咨询网址: http://www.rbs.org.cn





德国因格尔斯塔特奥迪车厂

瑞士再财产及工程专家 Georges Galey

在中国，瑞士再保险公司致力于保险业的稳定和发展，帮助保险公司降低风险、充分使其财务实力的最大化。瑞士再在中国乃至整个世界为各大保险公司和企业提供专业的再保险及风险管理服务。如果您正在寻找一个财务实力雄厚、专业技术卓越的合作伙伴，瑞士再这家已有140多年历史的再保险公司一定能为您提供必要的安全和持续稳定，避免突发事件对您的事业造成威胁和阻碍。[www.swissre.com](http://www.swissre.com)

瑞士再保险公司  
中国北京市东城区东长安街1号  
东方广场写字楼东2座1701室  
电话 +86 10 8518 8966  
传真 +86 10 8518 8556

专才也是动力 **Swiss Re**  








# 联想式攻击 现在开始！

■本报记者 冯大刚 北京报道

如果进攻的确是最好的防御,现在的联想已别无选择。面对戴尔、惠普们的咄咄逼人,要想保住怀中金字的 IBM 招牌和大客户资源,联想必须进攻。进攻的最佳方法是“做大(客户)”,因为大客户业务已经占到了戴尔中国业务的八成——攻则攻其必救。

在这样的思路下,一个新的“大客户业务部”在新联想已经成立。7月1日,该部门的总经理、联想集团副总裁蓝烨向记者透露,在第一季度联想集团整体销售创纪录的情况下,新部门销售额依然能占到联想中国总收入的三分之一,而就在半年前的2004年底,这个比例还仅仅是7.2%。

## 反吞噬计划

公开数据显示,合并前 IBM 在中国每年有几十亿的业务量,以ThinkPad笔记本为主,还包括大量高端的金融客户。内部统计也显示,在政府采购的笔记本中,有八到九成均为 IBM 品牌。几个月来,戴尔、惠普们已经暗自启动了一个针对这些金牌客户的“吞噬计划”。在他们看来,怀抱着 IBM 金字招牌一角的联想不过是个肩膀瘦削的少年,这里面,有机可乘。

2005年2月,戴尔从 IBM 手中抢走了通用电气公司的长期订单,这是一个足以令戴尔骄傲的胜利。但这种愉快看来并没有被带到中国市场。在中国,联想正在组织一次“反吞噬计划”,这个计划不仅要确保城池不失,还要利用“做大”的方式,在对手的地盘上有所斩获。反击的前提是不能左手跟右手竞争。“我们主要跟戴尔打得比较凶,因为从品牌定位,给客户留下的品牌形象来讲,我们跟他们都比较相似”,蓝烨表示,“戴尔的笔记本跟 ThinkPad 竞争不了,因为 ThinkPad 的溢价全球最高,客户还是愿意买。”

另一方面,与欧美流行的长期租赁不同,国内大多数高端采购还是以短期为主,在这样的商务环境下,联想在中国采取了双品牌——IBM 与 Lenovo 共存的战略。虽然双方团队在采购平台、财务、人力等后端已经完成整合,但在前端市场平台仍保持暂时独立,以保持客户稳定。通过种种方法,IBM PC 的人

## 2005 年第一季度亚太区(除日本外)PC 销量排名

厂商	2005 年第一季度	2004 年第四季度	2004 年第一季度	年同比增长率
惠普	11.7%	10.2%	10.2%	28.8%
联想	11.0%	13.5%	10.4%	20.0%
戴尔	7.9%	7.3%	6.9%	29.1%
IBM	6.1%	7.1%	7.0%	-2.2%
方正	5.2%	5.7%	4.8%	22.7%

数据来源:IDC 2005 年 4 月

# 中海油曾有更好时机 ——访美国耶鲁大学管理学院教授陈志武

(上接 17 版)

道理很简单,因为2005年1月份的时候已经有消息称中海油将收购优尼科,如果那个时候果断收购的话,美国的政客可能没有时间和舆论环境把这桩收购炒作成政治事件。但6、7、8月份是美国的暑假时间,多数家庭会选择驾车外出度假,因此按照习惯,暑期美国的普通民众生活能直接感受到油价高低对他们生活的影响,并且这种影响的深刻程度远远超过了平时。当下石油市场的价格已经涨到60美元/桶的高位,这是多年来最高油价,在大众对石油价格敏感度最高的时候,中海油恰好提出以185亿美元竞购优尼科,由此美国议员抓住机会向美国民众宣传石油安全、经济安全,反对中海油的收购,这是非常有效的获取政治资本的做法,政客最关心的不是区别真理与谬误,他们往往更关心的是在选票和支持率。

因此从时间上来说,中海油错过了一月份的好时机,选择在6月23日作出收购决定,其实也是中海油的无可奈何之举,是雪佛龙提高收购价逼迫的结果。但应该记住的一个经验是,海外并购必须考虑到当地人的生活习惯、消费习惯以及文化、政治、经济等方面的周期性规律。

经济观察报:现在能够改变美国国会议员的态度吗?

陈志武:我们知道,中海油在6月23日前后雇用了一家游说机构,这做得非常好。但客观讲,此刻游说国会改变态度的时间有些晚了。如果能够提前1-

2个月就雇用游说公司去做工作的话,那么就有可能令国会议员在中海油收购事件上有不一样的表态,美国的政治规则就是如此。但是,最近的实际情况是这些游说公司真正开始运作之前,就已经有许多议员公开表示反对了,一旦这些议员已经公开表态,立场公开化以后,即使游说,也不大可能改变他们的观点、态度。因此这次中海油游说的被动程度比主动程度要高。

当然,中海油也可以做一些事情,比如说,有报道称他们最近在跟美国的私募股权基金 The Carlyle Group、新加坡的淡马锡等谈判,邀这些大私募股权基金加盟并购优尼科,把收购的结构做些调整,这都可以帮助淡化目前遇到的政治阻力,但困难依然很大,虽然美国有许多声音支持中海油并购,比如《华尔街日报》,但是像那些已公开表示反对的议员,因为炒作可以提升他们的政治知名度,达到拉选票的目的,他们会不惜代价阻挠中海油收购优尼科,他们已把自己的名声跟否决中海油收购案连在一起了。

## 到底是谁走出去?

经济观察报:从这件事情上,我们该怎么来看中国企业海外并购面临的风险?

陈志武:无论这次收购是否成功,中海油的努力对中国都是一件好事,让我们更具体地知道“走出去”的含意。中国从得到的非常有启发的教训之一是:去年停顿的国有企业民营化的改革不应

该再停了。现在看,189家中央直属国有企业,包括中石油、中石化、中海油这些资源性的公司,基本都是国家控股的或者说是国有企业。为了中国的出口行业能够在国外获得更多的市场份额,也为了资源与能源,中国企业接下来肯定要进一步走出去。但是如果说企业背后直接或间接的还是国有控股的话,那么以后这还会拖中国企业向海外扩张的后腿,让人别无区分商业行为与国家行为,不必要地增加政治方面的风险。

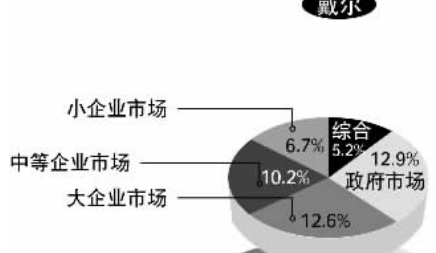
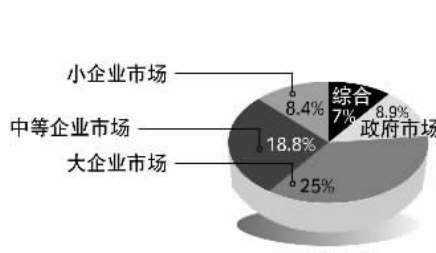
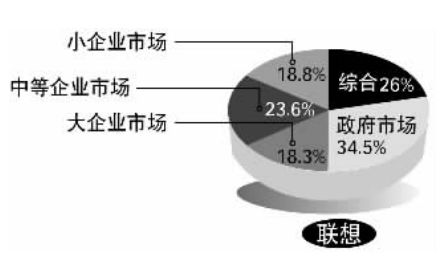
这次中海油并购,当初大概没有谁意识到美国政客和舆论会从这个角度解读,这让中国威胁论重新抬头并更加具体化了,这种负面影响将不仅仅加大中海油面对的政治危机,同时也加大今后其他的中国公司去做类似的收购时可能面对的政治压力。

换句话说,我们从中得到的教训是:中国应该进一步民营化,让有实力的企业更加以商业企业的身份去竞争,去参与全球化的运作。客观地讲,即使是加快国有企业的民营化,也需要一段时间。当务之急是有必要让更多的企业走出去,而民营企业政治包袱相对少得多。

经济观察报:但是民营企业的实力还偏弱,这个问题怎么解决?

陈志武:民营企业在经济实力上、在规模上都不如中海油、中石油这样大型的国有企业。在上世纪五六十年代,为了鼓励日本企业走出去、到海外去收购石油资源,日本设立了由国家出资的

## 2004 年中国分类电脑市场主要厂商份额图



(数据来源:IDC)

不只是销售端发生变化,而是整个价值链都在变。以前很多PC巨头仿效戴尔都失败了,不从价值链各个环节——调整就没有竞争力。

7月5日,联想以前所未有的高姿态发布了“扬天”系列电脑,联想中国首席运营官刘军表示,新的扬天系列电脑标志着联想中国基于不同客户类型的产品线布局基本完成——“扬天”系列对应中小企业市场,“开天”、“启天”系列PC和“昭阳”系列笔记本专供大客户市场。为了让联想自身和庞大的渠道适应多条价值链而不因产品重叠发生内讧,联想可谓用心良苦。

大客户部门的推广计划与零售部门不同。通常普通消费者无法看到上述“开启”产品的广告——这些广告大都出现在直邮杂志、高端财经媒体上。同样,在中关村海龙电子商场前举办广场活动的也一定是家用产品。

大客户部门与零售部门使用相同的服务系统,但大客户在所有的服务站里都有登记,可获得的服务质量比较高。简单的说,如果一个北京通州的家庭用户电脑故障报修后上门的一定是通州当地维修站的联想工程师,但如果大客户的电脑报修则可能会得到来自北京东城的工程师服务——服务大客户不按就近原则,而是要优中选优,服务质量第一。另外一个区别就是大客户享受专线服务,像卫生部这样的大客户(近期采购了近20000台联想电脑)得到的保修卡都填写上了他们的名字。普通家庭用户拨打800电话,大客户则可拨打专属的400电话。

正是依靠迅速“做大”的主动出击,联想构筑了对IBM PC大客户资源的最佳防御。“做了一年多的大客户,我们现在很有信心了。”蓝烨这样描述联想和戴尔在大客户市场上的争夺,“我相信,我们已经让戴尔很吃力。”

海外投资基金,为日本企业到海外收购提供资金,为收购其他国家的资源资产提供风险贷款,但他们的原则是由私有企业到海外并购,而不是由政府或国有企业去做。民营企业到海外并购的政治风险、政治敏感度要低得多,因为他们可以更理直气壮的以一个商业企业的身份去做。

另外,中国这些年走过的历程也告诉我们,国有企业到海外扩张的成本是一个无底洞,往往会形成非常非常大的亏损,仅从成本上讲,中国也应该鼓励民营企业去海外收购,因为他们如果在海外亏钱,民营企业会从这个亏损的经营并购里面吸取更大的经验教训,而国有企业相对来说对成本意识不像民营企业那么敏感,即使亏损也不一定能学到什么东西,所以说仅从成本、经济效益的角度来讲,应该更多地鼓励民营企业走出去。

当然,如果只是为了避免政治风险,我们可以有几种选择:第一种通过建立国家海外投资基金给民营企业贷款,让他们走出去;第二种可能选择的途径就是由中国的大型国有企业把钱直接投资到像 The Carlyle Group、淡马锡等外国私募基金,变成这些基金的最大股东,中国也就实际上对这些私募基金有了控制权,然后再由这些外国基金公司直接在海外做资源型的并购,他们可以帮助中国实现对海外资源的收购控制,并且从政治上,由他们做的海外并购就不会像中海油这样面临强大的政治障碍了。

# 周鸿祎雅虎辞职 还想聊聊搜索

■本报记者 冯大刚 杨阳 北京报道

雅虎中国总裁周鸿 宣布辞职了,现在他很高兴。

“这个消息不突然啊,”周鸿 语气轻松,“天下没有不散的宴席。合同到期了,我不过是提前两个月说出来,省得大家猜来猜去。”

## 辞职

通过雅虎全球唯一的独立搜索门户“一搜”、“1G 免费电邮”、“邮件联盟”、“3721 网络实名”这些极具周式风格的市场推广,雅虎正从中国互联网门户的第二阵营稳定浮起。内部消息也证实,与前年自身的业绩衡量,雅虎中国去年一年的业绩,超出了近3倍。但一年来,雅虎中国总裁周鸿 并不痛快。

周鸿 是极少数真正愿意把记者当“哥们”对待的跨国公司高层之一,他曾答应某媒体记者,如果要离开雅虎将举办一个发布会提前两个月通知新闻界,7月6日,周鸿 以一餐酒会实践了他的诺言。但在内部员工看来,周的性格远不是“亲切”和“讲义气”可以概括的。哪怕是第一次见到周鸿 的人,也会立刻对他的聪明过人和毫不掩饰的火爆个性留下同样深刻的印象。当这个不爱穿西服创业者作为3721的“沙皇”时,一切都顺理成章。但当他到了跨国巨头雅虎的中国区给别人“打工”当总裁,声音就开始显得不那么和谐。

在雅虎,周鸿 不痛快。因为他性格太过鲜明,雅虎却已经不是那家鼓励个性化的硅谷小公司。一次在会议室,因为任务绩效考核标准问题(美国雅虎总部的计算方法与中国不同,他们是拿前年雅虎中国与同类媒体的差距与今年雅虎中国与同类媒体的差距来衡量业绩的),周鸿 冲动之下,竟抄起椅子将会议室窗玻璃打得粉碎。很多人都看到了这一点,所以一年来有关周鸿 即将离职的消息不绝于耳。一年多来,周鸿 一次次地澄清着传言,只是到了这一次,周鸿 不想再忍耐。

关于离职,周鸿 的说法是“完全是个人原因”。雅虎方面的说法是,周鸿 已经完成了雅虎在购并3721公司时杨致远给他定下的目标,即帮助完成收购后的公司整合、树立雅虎在搜索领域的领导者地位,并建立一支可以使公司在适当时机从整合阶段进入到发展阶段的管理团队——雅虎首席运营官罗森格(Dan Rosensweig)说,周鸿 “成功地完成了他对雅虎的承诺,将雅虎中国带上了一个新的高度”,因此基于感谢周鸿 作出的贡献,雅虎尊重他的个人选择。

2003年11月21日,雅虎全资收购3721的子公司香港3721;四个月后,原3721总裁周鸿 出任雅虎中国区总裁。据称,当事双方在协议中明示,必须要做满两年且收入达到要求,周鸿 才可以拿到雅虎收购3721的价格——1.2亿美元(消息显示,周鸿 及其妻子胡欣正是3721的最大股东,约占全部股权的60%)。现在,周鸿 走了,钱怎么办?

“不能说我拿到了多少,钱都是股东的”,周鸿 委婉地回答。但消息灵通人士则分析,从雅虎的表态和周在雅虎中国业务中至关重要的地位来看,周和3721其他股东们拿到全部美元应该不成问题。证据就是“近期,周已经给底下人分过一次钱了”,这位人士说,“包括前分到了。而且跟周时间越久,越忠心的人分得越多。”

雅虎中国传播经理肖浩告诉记者,周鸿 的合同将于8月31日到期,此前周仍将正常到雅虎上班。周鸿 也在其7月6日的“告别酒宴”上表示,8月31日后,他将成为雅虎的中国策略顾问,现在已经开始办交接事宜。

周鸿 的合同将于8月31日到期,此前周仍将正常到雅虎上班。周鸿 也在其7月6日的“告别酒宴”上表示,8月31日后,他将成为雅虎的中国策略顾问,现在已经开始办交接事宜。

除了拥有同任何一款传统 MP3 一样的播放、录音、存储等功能之外,更是一块设计独特的高端休闲手表。让音乐藏在腕间,小憩的时候不尽享受音乐带来的轻松与愉悦,独具魅力。

细品这款专属于“成功人士”的 MP3 手表,高档 MP3 解码芯片带来的出色音质,犹如亲临音乐会现场。黑色表带和银色表盘的经典搭配,细致的做工和人性化

## 去向

周鸿 是那种人,当他决定做一门生意,所有同行都一定会感到头疼,都一定会不由自主地紧紧盯住他。离开雅虎中国,他要去哪里?

在雅虎中国网站发布的声明中,周鸿 表示此后他将完全放松休息一段时间。“近期将花一些时间陪伴家人,思考中国互联网下一步的发展方向,不排除再次创业的可能,但是那会是一段时间以后的事情。”当记者追问“将休息多久”时,他却笑而不答。

周鸿 的圈内好友向记者透露,所谓周鸿 将加盟 Google 是“不可能的”。对周鸿 来说,未来的道路只有一条,那就是自己创业。而方向,则很可能在周一直以来最喜欢的搜索领域。周鸿 现在手中有足够的资金,也有多年来培养的技术和市场队伍,可以说万事俱备,只欠周登高一呼。

在雅虎,周鸿 一手推出并亲自负责的“一搜”曾经被认为是他的“嫡系部队”,但7月7日,周明确告诉记者,“一搜”等业务“都是雅虎的”,他离开



现在,周鸿 最有趣跟人聊的话题就是搜索

周鸿 ,1970年10月出生于湖北,1995年毕业于西安交大管理学院系统工程系,获得硕士学位,毕业后就职方正集团。1998年10月创建3721公司,开创了中文上网服务,业务遍及全国,已经发展到日本、东南亚等国家和地区。2003年11月21日,雅虎出资1.2亿美元全资收购3721的子公司香港3721;2004年3月22日,原3721总裁周鸿 出任雅虎中国区总裁。

周鸿 在3721期间的爱将,现在俩人职务都是雅虎中国副总裁,分别主市场营销和日常管理。他们的合同也将在8月31日到期,在没有周鸿 的雅虎中国,他们将何去何从?

7月6日,关重远表示,除周鸿 辞职外,目前的中国团队将不会发生变化,并会直接向他汇报。而一位跟随周鸿 多年的现任雅虎中国中层告诉记者,他暂时还会在雅虎中国。但“以后肯定还是跟着周总,他会给我们一个安排的。”

至于周鸿 自己,现在似乎已经全然从离职事件和雅虎恩怨中抽身而出,只对自己心爱的搜索感兴趣。放下电话之前,他突然想起来跟记者说:“对了,正想找你呢——最近有空吗?咱们聊聊搜索啊。”

Advertorial |

成功人士，  
用一块手表  
享受休闲时刻！

忙碌的生活、快节奏的工作所带来的社会压力,使每一个成功的现代人更渴望充分享受不多的休闲时刻。音乐以其特有的魅力使这种休闲更加舒畅。而时尚、潮流的 MP3 市场,却忽略了这群年轻的成功经理人,他们更需要一款尖端、品味的 MP3 产品,满足休闲时刻的音乐欲望。

爱国者近期推出的优时 MP3 手表,除了拥有同任何一款传统 MP3 一样的播放、录音、存储等功能之外,更是一块设计独特的高端休闲手表。让音乐藏在腕间,小憩的时候不尽享受音乐带来的轻松与愉悦,独具魅力。

细品这款专属于“成功人士”的 MP3 手表,高档 MP3 解码芯片带来的出色音质,犹如亲临音乐会现场。黑色表带和银色表盘的经典搭配,细致的做工和人性化

的五项键操作,兼容 MP3、WMA 两种压缩格式,不单可以实现五种模式的音乐播放,还可一键实现录音、录音回放等功能。内嵌在上表带中央的 USB 线,可实现与电脑的直接连接,不用另外携带连接线,设计周到、使用方便。1G 的容量可以存储超过 200 首的歌曲,更是可以满足你存储各种文件的需求。这样看来,优时手表不但可以作为休闲时享受音乐的好伙伴,更可作为工作中的好帮手。

如果成熟稳重是你必须要展现的个人魅力,爱国者优时 MP3 手表活力不张扬的外形正是为你设计。在孤寂的时候用音乐陪伴你,给你属于你的专场音乐会,只有她真正懂得你的需要!沉醉在音乐的悠扬之中,你一定能够体会爱国者优时 MP3 手表带来的贴心满足……



# 一汽集团首季亏 5.7 亿 行政发力拯救

■ 本报特约记者 王亮 北京、长春报道

吉林省统计局的统计分析报告显示，一季度一汽(省内企业)净亏损 2.2 亿元，比上年同期减少盈利 21.9 亿元。一季度末库存汽车 8.5 万辆，比年初增加 3.9 万辆，其中仅一汽大众和一汽解放两家库存就比年初增加 3.8 万辆。

而吉林省外的一汽下属子公司日子同样不好过。国务院东北办日前下发的一份文件中显示，一汽集团一季度亏损 5.7 亿元。

就在这当口，红头文件来了——吉政发〔2005〕12 号《吉林省人民政府关于支持中国第一汽车集团公司发展的意见》(以下简称《意见》)送达吉林省各市州、县(市)人民政府、省政府各厅委、各直属机构吉林省政府，其中详细开列 50 条细则为一汽“保驾护航”，这份至今仍令不少外地车企老总们颇有微词的文件，将以行政命令的形式在吉林省全境铺开。

现在还不知道这场以一汽和吉林省政府为主角的“全民总动员”能否从根本上带领一汽走出困境。

## 巨亏 5.7 亿

一汽集团旗下有全资子公司 30 家，控股子公司 15 家，作为一汽集团的支柱企业，一汽大众是本轮净利润报亏的主力。一汽大众一季度累计亏损近 3 亿元，而上年同期则盈利 12.3 亿元。由于一季度终端销售以经销商清理去年年底“压库”的库存为主，3 月份开始复苏的实际出厂销量没能挽回前两个月的低迷，尽管一汽大众已经是最高硬件规格的轿车二厂的落成像是困难时期置办的一席大餐，使一汽大众立即背上了固定资产折旧的沉重成本包袱。

而一汽大众的赢利冠军——奥迪 A6 由于换代减产以及受到竞争新车型天籁、皇冠等冲击，在 1、2 月创下了自销售以来的最低记录，销量直到 3 月宣布降价才回升，前三个月销量仅分别为 1609、1434 和 3164 辆，对利润贡献能力明显下降，而换代车型新奥迪 A6L 则又开始进入了摊销成本的阶段。

注入一汽集团旗下零部件公司资产的一汽四环（600742）首季度净利润报亏 1853 万元。根据其季报，由于国内汽车行业产销量和价格不断下降，钢材等原材料的市场价格高位运行，导致公司经营成本增加，首季出现亏损。

天津一汽夏利 2005 年第一季度报告则显示，报告期内，尽管公司共生产轿车

39135 辆，同比上升 24.70%；销售 40702 辆，同比上升 35.89%，但仍出现了净利润 3206.03 万元的亏损。

“一季度，公司成功消化了年初 NBC 系列轿车价格调整以及钢材等原材料价格上涨等不利因素的影响，公司本身的盈利能力有所增强。但公司持股 30% 的天津一汽丰田受其推出新产品皇冠轿车后市场推广和费用摊销等因素的影响，在一季度实现净利润亏损 4089 万元，给公司的整体盈利状况带来了负面的影响。”天津一汽夏利董秘孟君奎对记者表示。

作为一汽在长春的“三驾马车”之一，一汽轿车（000800）的赢利也没有实现预期。根据其季报显示，由于零部件销售额大幅降低，所得税费用占利润总额的比例比上一报告期增加，本期利润总额的减少幅度较大，一汽轿车第一季度净利润仅为 2199 万元。吉林省统计局的报告则称，从 2004 年初起，一汽轿车主力车型马自达 M6 优惠 2.5 万-4 万元，超过集团预算中的 5000 元/台。

“进入 2005 年，卡车市场总体出现降温态势。由于国家 GB1589—2004《道路车辆外廓尺寸、轴荷及质量限值》政策的实施，导致我们 1 至 4 月份产销同比下降。”一汽集团公司党委书记、一汽解放汽车有限公司常务副董事长赵方宽在 5 月 10 日的一汽解放专用车营销工作会议上同样表示了忧虑。由于国家“1589”政策的实施，产销双降的一汽解放首季度库存增加 1.4 万辆，但赢利仅维持在数千万元。

此外，一汽旗下其他省内外子公司一季度累计亏损近 3 亿元。至此，由于主力企业表现不佳造成一汽首季度 5.7 亿亏损的轮廓已基本浮现，而其背后的故事才刚刚开始。

## 汽车新政与体制沉痾

据吉林省经委机械汽车处处长白绪贵介绍，此次出台的 50 条政策涉及到所有掌握政策资源的部门，涵盖了汽车生产、经营、销售多个环节，对一汽集团“一路绿灯”。

这 50 条优惠政策，在某些方面甚至具体到规定公务用车采购必须优先购买一汽的

车，出租车换代购买一汽的车享受优惠，吉林省内私人购买一汽的车税费减免等等。

可是，对于庞大的一汽而言吉林省所有的机关加在一起一年能消化的公务车算得了什么？靠出租车提前换代这种寅吃卯粮的做法是否有效？50 条优惠政策虽不少，力度也很大，但外部的帮扶能在多大程度上化解一汽集团内部的体制沉痾呢？

在吉林省统计局的分析中，将一汽集团一季度巨亏的主要原因归结为原材料涨价、欧元汇率飙升造成的成本上升过快，以及降价幅度超出预期。

假如仅仅是这些行业层面的原因，何以在一汽集团一季度巨亏的同时，北京现代、上海通用以及广州本田等企业继续攻城略地，甚至不断超越一汽旗下的主力企业。上海通用 3 月份以 2.53 万辆的成绩再次夺回销售冠军，一季度累计销量已经达到 4.45 万辆，而北京现代则以 56064 辆的销售业绩领跑中国轿车行业。

这显然需要新的答案。

一个事实是，当位于东北老工业基地的一些国企近年来由于各自行业竞争加剧而先后进行改制时，汽车行业可享受该省国企改革的政策，有关职工安置可纳入“并轨”中一并进行，所需资金按国务院和省政府有关规定执行，一汽新办各类负责企业内部富余职工分流安置的服务型企业，也得到部分免税。

一位熟悉一汽的人士对记者称，由于一汽下属企业多年的高待遇，其企业员工数量膨胀，间接导致企业内部效率低下，企业所需人才却外流严重；多年行政性兼并重组后，一汽旗下企业质量参差不齐，如今很多企业连年亏损却倒闭不掉，一汽集团负担沉重；而不少关系户更是在多年来形成的一汽系统内零部件采购的关联交易中活跃不已。与奇瑞等企业对供应商不断压价相比，一汽旗下企业要想降低零部件采购价格非常困难。

以员工数量为例，产能已经过 10 万辆的企业中，广州本田与北京现代的员工数量均为 3000 左右，其中北京现代明确表

示，在 2008 年产能升至 60 万辆时，员工数量也不会增加。而仅一汽大众目前的员工便超过 8800 人，是前两者的近三倍。

以企业办社会而言，目前就一汽集团来说，一汽有 25 所学校，1 所医院，12 个托儿所，再加上每个分厂的后勤人员，人数大约在 1.3 万人，而制造利润的核心企业一汽大众只有 3000 人。经估算一汽集团每年要为这些人支付 3.8 亿到 5.4 亿元的工资、福利等，一个赢利能力再强的企业也难以堪此重负。

这也许还能解释为何上汽、东风、广汽以及北汽都改制成立股份公司谋求海外上市，而一汽却至今仍未见动静。

## 一汽改革

一汽意识到了问题所在。

吉林省目前正在推进一汽社会职能和辅业剥离改制工作，其中包括按政策规定和时限要求接收一汽分离出来的 18 所学校和一个公安分局。吉林省还将帮助一汽推进其他社会职能的剥离；对医院、托儿所、环卫等单位进行重组、转制，实行社会化管理。

此外，吉林省将支持一汽剥离辅业：对一汽辅业改制的国有单位，可享受该省国企改革的政策，有关职工安置可纳入“并轨”中一并进行，所需资金按国务院和省政府有关规定执行，一汽新办各类负责企业内部富余职工分流安置的服务型企业，也得到部分免税。

一汽集团总经理竺延风提出今年要实现外购零部件比率的根本改变，减少那些多年吃喝不愁的零部件关系户，最终要把“三七开(外购三成自配七成)逐步改为倒三七(自配三成外购招标七成)。”

此外，一汽集团已经要求其配套件生产企业配套件采购价格降低 20%。

这意味着尽管还缺少具体的时间表，但至少一汽已经看到了卸下包袱的曙光。

而就产品层面而言，一汽从来都不缺翻身的机会。对于“主亏大户”一汽大众而言，随着经销商库存消化接近尾声，欧元汇率的下跌，“疯狂国产化”计划的加速推进，新捷达、奥迪 A6L 系列产品的投放陆续获得收益，其将有望较快实现盈亏平衡。一汽解放、一汽轿车、天津一汽夏利等也正在通过自己的努力解困。

根据中国汽车工业协会最新公布的数据，一汽集团今年 1-5 月实现销售 37.45 万辆，4、5 两月间销量反弹迅速，已经接近前三月销量总和。

一汽首季度巨亏或许只是巨人的一个停顿，而吉林省汽车新政背后折射出的则

是东北老工业基地的无奈。一个事实是，一汽多大程度上能够卸下体制的包袱轻装上阵，将决定着它是和广州本田、上海通用们重新站到同一起跑线，还是为它的下一次亏损埋下伏笔。

一汽集团各子公司 第一季度净利润(人民币)	
一汽轿车	2198 万元
一汽解放、一汽夏利(零部件)	约 8000 万元
一汽大众	近-3 亿元
天津一汽夏利	-3206 万元
一汽四环(零部件)	-1853 万元
其他吉林省外公司合计	约-3 亿元
合计	-5.7 亿元

## 相关链接

- 《意见》部分内容
- (二)协调好生产要素。将一汽列为煤电油运和天然气重点保证单位。在总量不足的情况下，协调有关部门优先保证一汽对煤炭、天然气、运力等方面的需求。
- (五)允许一汽以授权经营方式使用土地，经有关部门批准，其改制、改组、合资时可以有国有土地资本作价出资方式使用土地。
- (十一)为一汽出口核销业务开辟快速核销通道，做到随到随核。对一汽的远期收汇业务，经有关部门备案后，可按合同规定的收汇时间办理核销。
- (十二)支持一汽开展汽车消费信贷，积极扩大产品销售。省内都要尽量购买一汽汽车。县以上行政单位，经批准购买汽车的，要按规定的标准首选一汽汽车。省直机关及所属各单位购车和报废更新车辆时，必须购买一汽汽车。
- (二十二)加强与一汽的日常协调沟通，及时掌握需求信息，组织好省内配套企业与一汽的衔接，使一汽的配套路线向省内倾斜。到 2007 年底，力争使省内汽车零部件企业为一汽配套产值占一汽配套总产值的比重达到 31% 的目标。
- (二十九)加强与一汽的沟通，按政策规定和时限要求接收一汽分离出来的 18 所学校和一个公安分局。
- (三十)积极创造条件，帮助一汽推进其他办社会职能的剥离，对医院、托儿所、环卫等单位进行重组、转制，实行社会化管理。

您的潜力。我们的动力

Microsoft

微软(中国)有限公司

姓名: 王亮

“只需 2 人, 就能集中管理全国 24 个城市的 12,000 个用户和邮箱” 的先生

上海浦东发展银行

SHANGHAI PU DONG DEVELOPMENT BANK

“实现数据和用户的全国集中后, 我们再也不需要分散管理 20 多台服务器了。我们的效率提高了, 也带动整个公司更流畅, 更高效地运转。”

王亮铭  
上海浦东发展银行总行信息科技部 总经理

Windows Server System™ 产品家族包括:

服务器平台	Windows Server™
虚拟服务器	Virtual Server
数据管理与分析	SQL Server™
消息平台服务器	Exchange Server
信息门户服务器	Office SharePoint® Portal Server
企业集成服务器	BizTalk® Server
管理服务器	Systems Management Server Microsoft® Operations Manager
防火墙和缓存服务器	Internet Security & Acceleration Server

以及其它软件产品

© 2005 Microsoft Corporation 保留所有权利。Microsoft、Active Directory、BizTalk、SharePoint、SQL Server、Windows、Share、Windows Server 和 Windows Server System 是 Microsoft Corporation 的注册商标。其他名称可能是其所属公司的注册商标。

Microsoft Windows Server System

广告编号: 420023



# 苏宁跌停：二次革命的阵痛

■本报记者 徐正辉 北京、南京报道

中小企业板 10 家试点公司中最具代表性的一家苏宁电器（002024.SZ）股权分置改革方案出师不利。

7 月 3 日晚，中小板龙头苏宁电器公布股改方案，非流通股股东向流通股股东每 10 股送 2.5 股，以取得流通权。7 月 6 日，苏宁电器复牌后的第二天以跌停报收。

对苏宁的方案外界褒贬不一。许多人质疑作为中小板企业股价最高反而送股最少的苏宁电器如何平衡流通股股东、非流通股股东和管理团队三方利益。

苏宁电器因保荐机构的“钦点”而赶上第二批股权分置改革的“快车”，“但试卷已经发下来了，即使自己没准备好，我们也只好作答。”苏宁电器总经理孙为民先生对此表示，“6 月 20 日被通知列为试点企业后，自己连回南京准备的时间都没有，当即去各地和机构投资者沟通。”

此次正式出台的 10 股送 2.5 股方案比前期坊间传闻的 10 股送 2 股高出 0.5 股。显然，这是和机构投资者交流之后的结果。在苏宁电器流通股股东中，前十位流通股股东都是基金公司。

苏宁电器保荐机构长江巴黎百富勤企业融资部总经理李绪富表示，苏宁电器的对价水平测算依据是以在香港上市的内地同类公司的动态市盈率（20 倍左右）作为参照，然后结合公司盈利状况估计全流通状态下的合理市价，再根据合理市价与股权分置改革前流通股股东平均持股成本之间的差额确定的。



# 百联整合依旧艰难

■本报记者 陆琼琼 上海报道

“‘联华’、‘华联’两大超市最终是要合并的”，张新生在电话里叹了口气，“这个话题太敏感，不便多说。但可以肯定的是百联集团要在 3 年内完成内部资产的整合，压力很大啊。”

照理说张新生近日刚刚当选 04-05 年度“中国零售业十大风云人物”，心情应该不错，但与同榜提名的国美黄光裕、永乐陈晓彬相比，作为百联集团的掌门人，张还承担着更多创建“典范”的责任，而与同样入选的家乐福施乐乐比较，张新生则感到了“入侵者”的压力。百联集团成立以来一直在人员、业务结构等方面做着整合的努力。

## 超市整合难题

2004 年 10 月，百联成功将旗下上市公司“第一百货”吸收合并“华联商厦”，组成新公司“百联股份（600631）”，市场普遍认为，百货板块的整合相对容易，因此百联整合的第一步必然选择百货。

第二步就是，联华超市（HK 0980）与华联超市（600825）合并。如果说百货讲究个性和品牌，超市则讲究连锁，降低采购成本。百联旗下的超市有联华超市、世纪联华、联华快客、华联超市、华联罗森、华联吉买盛等六大品牌。而其共有品牌的商品达到 80% 以上，如果实现统一的物流配送将大大降低物流成本。“维护品牌的成本其实是非常高的。联华超市和华联超市的合并不但可以减少同业竞争，而且也减少了品牌维护的成本。”专门从事零售业策划的专家、万马堂广告公司总经理沈毅认为。

“联华超市的经营状况要优于华联超市，而且联华超市是在 H 股上市的，所以大部分情况是联华超市兼并华联超市，形成整体后实行统一核算和统一物流配送。”国泰君安证券研究所零售业分析师徐晓芳分析。

但是，上海商业技术学院吴建国教授对合并的可行性表示了质疑，“联华、华联的合并涉及到 A 股和 H 股两个市场，操作的难度很大；另一方面，华联超市 70% 的门店是加盟店，如果联华超市合并了华联超市，很难向华联的加盟商交代。”

“其实需要整合的何止联华和华联。别的几个超市品牌定位也非常混乱，而且由于历史遗留问题形成各自为政的局面。”一位业内资深人士遗憾地说。他告诉记者，原先百联把华联吉买盛定位为高端品牌，而世纪联华定位为中低端品牌，但实际上，两个品牌的功能并不明

当然，股权分置改革方案有多种。华夏证券的孙鸾表示，如果苏宁电器每股收益小了，或者按照公司净资产来计算这个对价，这个方案可能就要送得更多。“从管理层角度看，苏宁电器显然不愿送很大比例，但又不得不充分考虑流通股股东的利益。”

关于送多送少的问题，孙为民表示，这主要看送股的“含金量”。他认为，根据对价的含义，对价水平应为 10 送 0.33 股，而实际支付的对价数量为 10 送 2.5 股，多出 2.17 股，因此，这 2.5 股的“含金量”较高，并且这种“含金量”还代表该公司业绩快速增长而带来的股票价值增值。其理由是 2004 年 7 月 21 日，苏宁电器首次在深圳中小企业板上市流通以来，股价一路逆市攀升，流通股股东在二级市场大幅获利。

“这只能说可以接受，”但是孙鸾表示，“它比传闻的好一点。”尽管各有各的看法，但她相信，这个方案通过的可能性也较大。

“如果把苏宁上市看成是公司第一次革命，此次股权分置改革则是公司的第二次革命。而每一次都给苏宁带来巨大的发展。”孙为民表示，全流通后，对公司最直接的影响在人员管理激励机制和再融资上。

目前国美电器省级和部分中心总监等高管人员的薪水整体比苏宁电器高管高出不少，股权分置实施之后，苏宁电器高管可以在股权或期权等方面来体现其价值。



科龙目前的核心问题在于如何建立银行的信心和信用

# 科龙三独立董事请辞

■本报记者 李志军 顺德报道

深陷麻烦之中的科龙电器总有新的坏消息告诉大家。

7 月 8 日，科龙电器发布公告，其 3 位独立非执行董事陈庇昌、李公民、徐小鲁于 6 月 24 日集体辞职。辞职原因主要有两点，一是关于 2004 年年报中审计师出具保留意见事项，公司目前尚无调查进展，另一是“公司可能发生潜在不正常的交易”，独立董事尝试跟进该等事项，但“工作受到限制”。

没有人能预料科龙明天还会发生什么，它因受证监会调查而引发的种种危机征兆要持续多久，科龙未来将走向何方？

## 难辨真假的传言

对科龙的质疑由来已久，而真正使其陷入困顿的是证监会的调查。尽管这个调查结果还没有出来，但媒体已开始解读这个背景下科龙电器的经营状况，各种市场传闻也风生水起，主要的内容是空调生产线停产、银行停贷、供应商催款及顾雏军将出售科龙电器甚至格林柯尔。

目前的核心问题在于如何建立银行的信心和信用，对于家电企业来说，由于资金链紧张使现金流出现问题是麻烦的。而资金链的通畅来源于市场信心，来源于市场相信企业能带动整个价值链向上提升。”科龙电器副总裁严友松表示。

顺德一银行主管透露，银行的担心在于证监会对科龙电器的调查，希望尽快有

结论出来，看问题究竟有多严重，如果真存在问题的话，还要看科龙电器有没有能力解决这些问题，“但说实话，现在谁都不清楚到底是什么样的情况，信息都是通过媒体来了解。”

而据科龙电器一位高管表示，证监会的初步调查结果已经出来，对于这个结果，科龙电器的大股东表示强烈反对，“对于所指出的问题，大股东希望证监会能够拿出证据来证明其违反了某些规则。”但对于证监会所指的是什么问题，该高管未予回答。

此前媒体的焦点集中在科龙电器在去年前三季度盈利，第四季度突然报亏 6000 多万元上，对于亏损的原因，舆论的观点几乎保持一致，即大股东挪用科龙电器的资金收购其他上市公司资产，使科龙电器的现金大量流失，证监会对科龙电器的调查也随之展开。

在证监会开始对科龙电器进行调查后不久，从科龙集团内部就传出证监会的调查是由于科龙电器前高层举报的说法，“顾雏军在进入科龙电器后就开始对公司运营成本进行严格控制，消除了很多灰色地带，触动了当时一些董事的利益，而且其行业并购的战略举措虽然对帮助科龙走出困境有帮助，但同样加深了顺德区政府的不放心，科龙电器目前上缴的利税比美的多得多，对顺德区政府来说也更为重要。”科龙电器一高层私下透露。在科龙电器遭停产停贷传闻过后，顾雏军将出售科

龙电器的传闻果真纷至沓来。

对于科龙电器停产的说法，记者于 6 月 30 日到顺德科龙冰箱公司调查，就见到的情况而言，生产运营正常，在空调方面，“空调一厂、二厂的生产都能基本保持市场需求，目前遇到生产的压力是正常的。”科龙电器整合传播部部长刘伟湘表示。

此前有媒体称，科龙空调的生产线有员工放假，而其他厂家生产处于紧张状态，对此，科龙电器副总裁严友松表示，此前由于天气原因，空调整体市场不是非常好，“厂家都在控制产量，有媒体听信竞争对手瞎忽悠，企业的生产要看市场需求，从国内几家大型市场调查公司的数据来看，科龙电器经销商的销售一直是增长的。”

在银行停贷传闻方面，此前有媒体报道广东发展银行、顺德信用社等多家单位都大幅降低对科龙电器的授信额度，并提前收回贷款。严友松回应说，这些报道有的不属实。公司在利用银行资金方面确实面临困难，获得贷款数量有所下降，但是这些行为都是业内可以理解的，银行最终决定是否放宽政策，取决于公司的市场表现和实际运营状况，目前公司经营情况还是正常的，不像有的竞争对手夸大的那样，当然，要堵住传闻的源头，关键还在于公司能尽快从证监会调查的阴影中走出来。

## 顾雏军走还是不走

科龙电器何去何从？

平安证券部青认为，科龙电器的命运取决于顾雏军与证监会，顾雏军与顺德区政府的博弈，“科龙电器作为一个上市公司，大家都不希望它出事，相信各方面会有一个负责任的协调结果”。

一个可能的结果是，顾雏军如愿获胜，即证监会谴责其一番，然后不了了之，“顾雏军的广东格林柯尔仍控股科龙电器，科龙电器在经营方面再续旧梦，科龙电器能走多远要看顾雏军资本与经营双

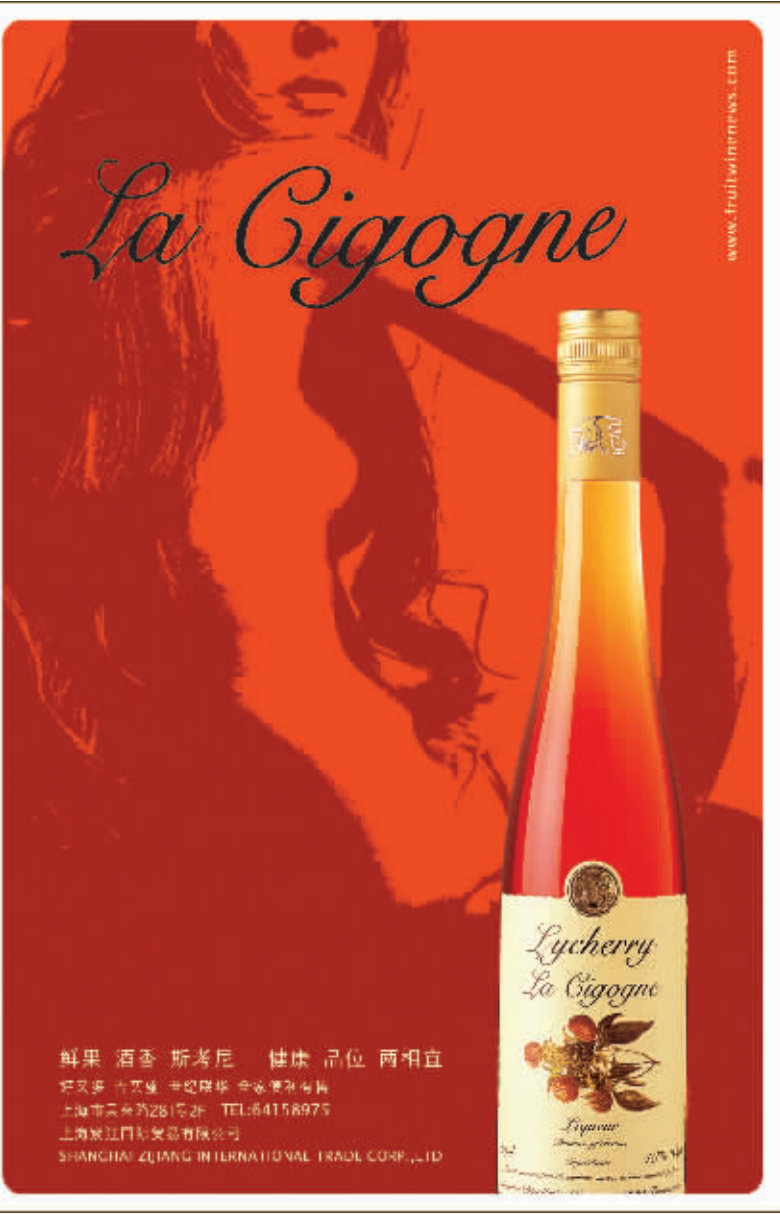
手互搏后的花样。”一证券分析师表示。

另一可能结果是，顾雏军退出科龙电器，另一家企业接手。科龙电器营销中心一人土告诉记者，截至目前已有几批企业与科龙联系，顾雏军已经同意转让，转让结果出来后，科龙电器目前在经营方面所面临的问题都会一一化解。

但在公开发布中刘伟湘表示，目前科龙电器的转让八字还没有一撇，“都是对方有意向，而科龙没有这方面的想法，这些企业看到科龙目前的局面，来试探科龙是否有意图转让，科龙电器的网络、市场和技术都是行业内领先的，最终是否会转让，要看顾雏军的意见，我现在没有听到顾老板有这样的说法。”

“我现在也没有听到政府说一定要卖科龙电器”，严友松在科龙电器一直负责保持与政府进行密切沟通。不过他认为，目前科龙所面临的困难显而易见，很多企业关注科龙也很正常，科龙本身的发展不错，如果进行战略重组是很好的壳。科龙电器受到国内外资本青睐的侧重点不同，对内资来说，这些资本看中的是科龙的品品牌、新产品技术研发能力和市场占有率，以及黑白电重组的机会；对外资来说，GE、伊莱克斯一直在与科龙进行合作，他们看中的是科龙电器大批量产品的供应能力、产品质量控制和市场营销、技术研发团队，“GE、伊莱克斯这些国外企业的服务成本非常高，这点才使它们选择与科龙合作，曾有对手与科龙抢客户，这些国外企业表示如果能达到科龙的水平就可以合作，但目前还没有一个对手能从科龙手中抢走客户。”严友松说。

科龙电器营销中心一负责人认为，从业内人士角度来看，重组对科龙的前途来说是有利的事情，“集团内部也多数持这种意见，只是顾雏军目前没有文件下来说要卖掉科龙，从目前科龙电器与目标买家的接洽来看，国内一家著名彩电厂家收购科龙的可能性最大”。

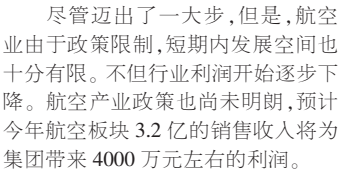




■本报记者 刘伟勋 北京报道

港中旅和招商局集团这两大老牌国企此次在旅游业务上的一进一退，共同的背景是国资委去年提出的央企发展新思路：剥离辅业，做大做强核心主业。

“港中旅主业是旅游,接收招商局的旅



A man in a pink shirt and tie stands in an airport terminal, holding a large white ID card. The card features a photo of him, the text '姓名:' (Name:), and a quote: '“让近 2,000 名飞行员随时随地, 通过各种设备安全访问企业信息” 的先生' (The gentleman who 'allows nearly 2,000 pilots to securely access corporate information anytime, anywhere through various devices'). Below the quote is the HNA Group logo and the text 'HNA GROUP 海航集团'. The background shows the airport's glass and steel structure.



# 放手阳光卫视 覃辉卷土重来

■本报记者 徐会玲 北京报道

经历了一场劫难的覃辉开始了对自己旗下资产的修补,原来庞大的卓京系可能要面临改写的命运。“我们准备把负债率很高的公司卖掉,剥离一些不良资产,然后整合星美传媒和友通、长丰的优良资产,整体上市。”星美的一位高层向记者透露。

这里的上市即指覃辉把手中还有价值的资产统统放入长丰通信(000892)这个壳之中,而到时“长丰通信”这个名字也将不复存在。

## 卸下“阳光”

记者从星美内部确认了阳光卫视已经卖掉的事实,“他们的员工5月份就已经从我们大厦搬出去了。”

从吴征手里拿到阳光卫视几乎可以说是覃辉的成名之作。2003年6月,覃辉通过星美传媒集团(SMI)从当时身为泰德阳光(原名“阳光体育媒体”,0307.HK)股东

的吴征夫妇手中购得阳光卫视70%的股权,而现在,这个名气很大却一直烧钱的电视台又被再一次卖掉。

近日,吴征向媒体透露,阳光卫视70%的股权已经由一个和阳光媒体投资非常友好的基金收购,交易手续正在办理过程中,而这个基金目前与阳光媒体投资没有任何业务和股权关系。记者通过其他途径得知,其实收购方就是泰德阳光现任主席陈平在海外注册的一个公司。之前有传闻说覃辉曾为了解决资金困难,拟将持有的阳光卫视股权出售给一家名叫泛太平洋的媒体公司。

其实在覃辉被北京警方从家中带走后的第11天,陈平就声称要起诉覃辉旗下的星美传媒集团(SMI),以讨回合同之债。陈平在接受媒体采访时表示,覃辉持有的星美传媒集团因违反与泰德阳光签订的协议,同时没有兑现合同约定的财务上的承诺,泰德阳光决定通过法律程序向星美传

媒集团追讨对阳光卫视的欠款。

覃辉和吴征之间到底存在哪些协议和承诺呢?用吴征现在的话说,当时之所以选择出让给覃辉,就是因为覃的一系列承诺打动了。这些承诺包括:在受让股权后的5年内,SMI保证阳光卫视每年的广告销售额不少于3000万;于股权转让3年内,阳光卫视累计净利润不少于3000万。

按照吴征的说法,覃辉显然没有实现上述承诺。同时,约定的8000万转让款,覃辉也仅支付了5100万。按照合同约定,这8000万中,有3000万是上述两家公司的股权转让款;另有5000万是阳光文化为阳光卫视在三年中提供350个小时专题节目的对价。上述两大纠纷,使得泰德阳光在4月22日将SMI诉至法庭。

尽管当时的覃辉已经深陷泥潭,但SMI很快对泰德阳光提出反诉,覃辉的弟弟覃宏认为,70%的股权已经完成了转让,

同时相应的转让价款也已交付完毕,这一合同主义务双方都履行了,而吴征所提供的专题节目根本不值5000万。

吴征对此表示,此8000万元原本是两间公司的股权收购款项,当时已获覃辉同意。“事实上无论我们提供什么节目,对方都必须付款。”

无论如何,现在这些恩怨已经随着覃辉对阳光卫视的放手又告一段落。泰德阳光现在仍是阳光卫视的股东,持有阳光卫视30%的股权。

## “长丰”还剩些什么

4月11日晚,覃辉被公安机关带走。在此之后,向来异常低调的覃辉受到媒体的密切关注。“因涉嫌贿赂建设银行原行长张恩熙,覃辉被拘留”,“据内部人士称,‘覃辉已经被正式批捕’”,有关覃辉的各种报道迅速在各大媒体蔓延。

尽管长丰通信在覃辉出事之后发布

公告称,“2004年9月离任的公司前任董事长覃辉因私人原因协助警方进行调查。该事件对公司经营不会有任何影响,目前生产经营、资金运转正常。”但对于长丰的未来,分析人士并不看好,联合证券分析师王玉堂表示,公司主业概念成分居多,不容易突破。还有一种可能性是,如果公司经营不良,可能会被别人收购,但是从目前的资本市场来看,壳资源已经不值什么钱。

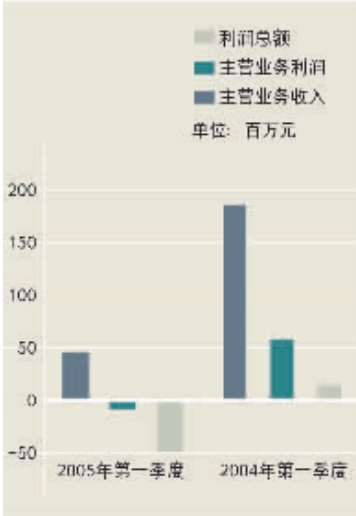
而目前最严峻的问题在于,资本市场对卓京系公司已产生不信任。由于涉及到关联担保,银行要求提前还贷,法院已查封了长丰价值相当于2000万-3000万元的财产,还查封了长丰持有的成都长丰3600万元股权。

公司业务当时也受到了重创,此前的一些合作项目,因为对方的撤出无疾而终。对此,覃辉的一位亲信告诉记者,“当时是把大家都吓坏了,现在覃总已经出来了,很多事情开始好转,大部分项目又开始谈。”他认为,“覃是一个有大智慧的人,我们都愿意继续支持他。”

看来,覃辉的力量并没有因上次劫难而遭到致命的削弱。5月11日,长丰通信(000892)发布澄清公告“覃辉现已正常工作,前期系协助警方进行案件调查,被批捕和取保候审的传闻不实,否认被占资”的当天,股价即上涨2.73%。而他在接受本报记者专访时所说的“与核心业务无关的资产能卖就卖,与产业链关联程度不高的项目能用就用,尽快让资本回笼,阳光卫视也在考虑之中”也已经逐渐成为现实。按照星美一位高层透露给记者的构想,整体上市后的公司业务会分成三个部分:科技、传媒及投资。

覃辉的故事还在继续。

长丰通信近期财务数据



长丰通信近期财务数据



# 急速扩张囊中吃紧 万科境外融资

■本报记者 阳静纯 深圳报道

所有开发商都缺钱,万科也不例外。“别以为叫穷的都是小公司,大公司照样缺钱,只不过松紧不一罢了。”国泰君安证券研究所研究员张宇说,“万科手上同时运作20多个项目,资金怎么可能不紧张呢?”更何况,万科10年后要做到1000亿元的销售目标,而这正是一直以来万科积极尝试不同融资渠道的原因。

7月1日,万科公告称与新加坡政府产业投资有限公司(GIC RE)的附属公司新加坡Reco Ziyang Pte Ltd.(简称“RZP”)签订协议,共同投资1亿美元设立一家中外合资投资性公司——“万科星地产投资有限公司”,双方各占50%股份,经营期限30年。而就在半年前,成都万科曾就“万科新城”项目与RZP进行了股权合作。

业内人士普遍认为,万科此前与外国基金的合作都是针对单一项目的变相融资,这是首次以公司制的形式进行长期合作。“从松散型的项目投资,转变为公司制的紧密型投资,这是一个很大的进步。”深圳德思勤顾问公司投资总监胡宁如是评价。

## 万科缺钱?

“这项合作对万科的意义在于帮助万科打通境外融资渠道”,主管投资业务的万科集团副总裁刘爱明介绍,基于做大规模和提高市场占有率的战略,万科现在只有1%的市场占有率,用王石的话讲,各行业前5位企业平均最低市场占有率是3%,10年后万科要达到3%的话,这个份额大概是1000亿元。

而规模的迅速扩大光靠一己之力显然太过单薄。“1997年以来,我们都是自己单干;2003年以后,我们提出要合作,例如此前和招商、南都的合作。”刘爱明说,“与GIC的合作,是万科进入国际资本市场的机会,他们有调动几百亿美金的实力。”

万科要取经的GIC,在国内知名度并不高。GIC是新加坡与淡马锡齐名的管理国家储备的政府投资公司之一,基金总规模逾1000亿美元。其中GICRE是GIC属下负责房地产投资的机构,是目前世界上最大的房地产业投资公司之一,RZP是GICRE的附属公司。

据刘介绍,GIC十年前就已进入中国。1999年,GIC在上海与香港东方海外在市中心合作开发了东方巴黎等三个高档公寓项目,总销售金额在5亿美元以上。2002年3月,GIC斥资1.5亿美元,在浦东陆家嘴购入7万平方米的土地兴建写字楼综合物业。

“万科以前与国外基金的合作只能称是变相融资。”张宇分析。去年7月,万科中山将65%股权转让给由德国HYPO集团与万科成立的合资公司,从而融得3500万美元。但这笔以股权换资金的融资摆脱不了其实则为境外贷款的本质。

真正的股权融资是从2004年底与GIC在成都项目上的合作开始。成都万科将其持有的成都万科置业有限公司95%的股权中的40%股权转让给RZP,转让价为400万元,双方合作开发成都“万科新城”项目。“一个管理上千亿美元的基金,去投资几百万元的项目,它的选择成本太高了。”张宇表示,而万科想必缺的也不是区区几百万元。“它实际上是万科与GIC达成长期合作前的一个热身。”刘解释。

## 新的合作

业内人士指出,万科与GIC的合作方式与以往国内外地产公司合作的方式刚好相反,是先成立合资公司,再通过设立项目公司或投资项目公司股权的方式进行投资。

“这种方式对我们而言可以节约沟通成本,省去许多复杂的程序。”刘表示。“这相当于一个一揽子交易方案,万科不用一个个项目去跟外方谈,交易成本会低很多。”张宇说。

但有业内人士质疑,那如何能保证万科会把最好的项目拿出来与外方分享,又或者只是把风险较大的项目拿出来与外

2005年思科系统有限公司版权所有。

母子平安。大洋两岸的医生松了一口气。

调度最先进的救护设备,迎接新生命的到来。

所有诊断数据在网络同步共享,几分钟内急救方案就可敲定。

了解思科如何提升客户满意度。

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

7斤6两

因为有思科

客户满意。powered by

CISCO SYSTEMS



COMPANY  
公司

秘鲁买矿风雨 13 年 首钢进退维谷

■本报记者 勾新雨 北京报道

当中海油、海尔等中国海外并购急行军们纷纷攻城略地的时候,最早走出国门并实现了跨国并购的首钢集团却陷入了劳资纠纷的泥潭,从去年六月份以来,首钢秘鲁铁矿公司共遭遇了三次罢工风潮。

了解当地的法规、消除文化的隔膜、加深与外籍员工的沟通、灵活而富有经验地处理人事摩擦,凡此种种,都在考验着国际化冲动的中国企业。

一年三罢工

13 年前,志在海外扩张的首钢在巨资收购了秘鲁最大铁矿的同时也接纳了一支“全世界最具战斗力的工会”。前者给首钢创造了每年近 500 万吨的铁矿石产量和 2000 万美元以上的账面净利润,而后者则是点燃一次又一次且愈演愈烈的罢工风潮。

据 7 月 7 日的商务部网站驻秘鲁经商参处子站消息,首钢秘铁公司的 700 多名矿工于 4 日宣布开始无限期罢工,理由和条件还是一成不变的两点——“增加工资和改善生活条件”。

这是自去年 6 月份以来在一年的时间内该矿工人的第三次罢工。

7 月 7 日下午,首钢新闻处的负责人表示还没有听到这次罢工的消息,但他认为,罢工在国外是很正常的事情,不值得大惊小怪:“我去秘鲁考察过,在国外任何一个企业,就算经营得很好也可能出现罢工。”

一位不愿意透露姓名的首钢秘铁前任董事长也持同样看法,但他的情绪很激动:我们刚过去的时候,把他们当成了工人阶级兄弟,工资一下子就涨了 3 倍,是当时秘鲁国内最高的。”

“他们以为中国人傻,就不断罢工,不断要求涨工资。现在涨到了人均 700 美元,工资成本已经占企业总成本的 34% 以上了,再涨企业就要破产了。工人的房子我们给,看病我们管,连看病时打车的路费都得报销”,他说。

尽管如此,该矿的工人仍然不满。据悉,首钢秘铁工会总书记索萨 7 月 4 日对媒体表示,他们要求将现在每日工资收入 43 索尔增加到 47 索尔,因为当地矿产公司的日工资已经达到了 60 索尔。

而首钢秘铁公司负责人则表示,该矿日均工资两年前就达到 41 索尔,加上奖金



■漫画/刘守卫

补贴等实际收入达到 106 索尔,在秘鲁矿业中居第二位,而且公司还免费提供住房、房屋维修、水电和医疗等。

2004 年 6 月,长达一个月的罢工令首钢秘铁每天承受了 27 万美元的损失,而这一次该矿工会领袖则宣称“每天要令公司遭受 30 万至 50 万美元的直接经济损失”。

从 1957 年美资进驻秘鲁铁矿开始,到上个世纪 70 年代收归秘鲁国有,再到 1992 年卖给首钢,秘鲁铁矿的工会已经与各色投资者斗争了 50 来年,诞生了数名全国性工会领袖,并令大部分投资者都铩羽而归。在国营时期,其劳工费用占全部生产成本的 35%,曾使该矿濒临破产。

“没什么办法,这就是现实”,上述首钢人士无奈地说,“在国外办企业,就必须学会和工会打交道。”

收购的代价

1992 年,如日中天的首钢准备建设

1000 万吨的齐鲁炼钢厂。这个庞大的计划导致了首钢海外购买铁矿的急迫冲动。当时,秘鲁的藤森政府正在为濒临绝境的铁矿寻找买家,双方一拍即合。

中国兰格钢铁的马中普说:“那时金国的钢厂都在扩产,鞍钢花了 2 亿元人民币买下了澳大利亚的铁矿,首钢在这时买了秘鲁铁矿。当时的钢厂不像现在这样财大气粗,后来鞍钢遇到了资金问题,澳大利亚的铁矿就在两年后卖给别人了。”

首钢在当时却是财大气粗。4000 万美元底价被首钢拍到了 1.2 亿美元,远远高出竞争对手的价格。首钢秘铁由此成为了中国在南美洲最大的实体企业,这个项目也成为了中国企业海外大笔并购的第一次尝试。

上述首钢秘铁前任董事长说,这个价格之高甚至让秘鲁的藤森政府大惑不解。

据他介绍,买秘鲁铁矿在当时争议很

大,直到现在还是争议不断:一是国家安全问题。这座铁矿是秘鲁第一家进行私有化的国有企业,尽管卖出了 1.18 亿美元的天价,但民众仍有不同意见,因为这是宝贵的矿产资源。其实对于秘鲁而言这是划算的买卖,政府用这笔钱修了泛美高速公路,每年还能获得 1000 万美元以上的税收;二是认为买贵了。当时的首钢领导人认为,要自己去勘探和建设这样规模的铁矿可能要 100 亿元,买的话只要 10 个亿,所以还是值得。后来中石油去了秘鲁,挣了大钱了,就是有首钢的铺路。现在秘铁又发现了铜等稀有金属,相当于国内的铜矿,这都很有前景。

据悉,中石油现在成为了秘鲁第二大石油生产企业,而且还不断有石油开采的大单在签署。

而首钢秘铁在接下来的日子里却仿佛坠入了一场难以解脱的梦魇。

经过短暂的扭亏为盈的蜜月期,在

1995 年时,首钢秘铁的发展走到了转折点。

当时,国内国际钢铁业都供大于求,秘铁订单骤减,加之首钢高层振荡,齐鲁的 1000 万吨钢厂项目成为泡影,首钢自救和整顿尚且不及,也就没有能力再包销秘铁的产品了。

这样的背景之下,在 1996 年,秘铁产品积压,秘铁工会发动了首钢入主后的第一次大规模罢工活动,时间长达 42 天。因为对当地情况不甚了解,首钢秘铁辞退了组织罢工的工会领导人胡安·坎查,结果坎查却在秘鲁国内声名大振,不但当选国会议员,还曾当上劳工部长,而他的女儿又是马尔科纳市市长,首钢秘铁正在其辖区之内。

尽管首钢秘铁项目一直是盈利的,而且是中国企业的海外项目中为数不多的盈利项目,但当时 1.2 亿美元的天价竞购仍给企业留下了沉重的债务负担。

据悉,这笔投资的本息,首钢秘铁每年都要用卖铁矿石的收入来偿还,直到 2002 年,其银行贷款余额才压缩到 1000 万美元以下。而这距离完成并购,已经过去了整整十年。

远水不解近渴

首钢竞购秘鲁铁矿的初衷无非是满足自己的铁矿石需求,而现在看来,这个目标并没有达到。

根据首钢国贸公司官方网站上的公开数据,首钢秘铁的产品 70% 销往美洲、亚洲等地,30% 销往中国市场。以年产量 600 万吨计算,30% 不过 180 万吨,按最高的比例计算也只能炼出 90 万吨钢,而首钢去年的钢产量在 800 多万吨,尚不足十分之一。而这 30% 还是供应中国市场的,并非首钢

一家。

上述首钢人士透露,首钢“吃”秘鲁铁矿确实是很少,只是首钢的迁安钢铁厂用了一点,其余大部分产量都销往了墨西哥和日本。因为秘矿的最大缺点就是含硫过高,这样提炼成本就上去了,现在只把它作为一个投资项目,所产的矿石在当地就卖了,没有必要非要运回中国不可。我们从澳大利亚等地买,运距近,矿石品位好而且价格低。

秘鲁铁矿显然不能满足首钢的胃口,为了获得更多的优质铁矿石,今年 6 月,首钢集团与澳大利亚吉布森山铁矿公司合作,首钢将投资 7.67 亿元人民币共同开发澳大利亚的 Extension Hill 磁铁矿项目。而据消息灵通人士介绍,首钢近期在铁矿石项目上还将会有大的动作。

编后:首钢的跨国并购在短暂的欢乐之后便是深陷泥潭、进退两难且收益甚微,如此生动鲜活的案例或许会对今日高歌猛进的中国企业有所警示,毕竟,并购企业的关键整合能力才是决定跨国并购成败的关键所在。

中国企业海外并购额增长图



根据公开资料整理

中国企业海外并购名单图(部分)

被收购对象	收购者	收购金额(亿美元)
高更天然气(澳大利亚)	中海油	7.0
奥星电力公司(50%)(澳大利亚)	华能集团	2.0
IBM 个人电脑业务(美国)	联想集团	17.5
双龙汽车(48.9%)(韩国)	上汽集团	5.1
尤尼科石油公司(美国)	中海油	185
美泰公司(美国)	青岛海尔	22.5
电讯盈科有限公司(20%)(香港)	中国网通集团	10.2
中石油集团(母公司)在印尼资产(印尼)	中石油集团	5.0

根据公开资料整理

7月18风行日



风行汽车

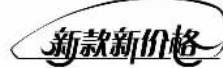
你我同行 天下风行

敬请登陆 <http://www.fxauto.com.cn>



风行汽车巨资竣工现代化乘用车基地 7月18日正式剪彩投产

该生产基地整个系统集网络与自动化于一体。工艺流程与制造技术均达到国际先进水平。喷涂、焊装等工艺足以媲美轿车水准。一流创新科技造就风行汽车的品质精益求精,不断强势提升。这一切,不仅是为满足您事业升级的需要,更是志在超越您对MPV的期望。您没有想到的,风行已努力为您做到。以实力作证,凭科技领先,是风行汽车品质保证,更是您成功的动力。



风行·菱通 • 2.0L先锋版 9.88万元

风行·菱通 • 2.0L商务版 12.18万元(新格栅,双气囊) • 2.4L优越版 13.88万元(长车身,双气囊) • 2.4L领先版MT/AT 14.78/16.98万元(五天窗,双气囊)

具体配置以实车为准,详情请洽当地经销商



●广东浩鸿 020-36402268

●广东万保 020-37884333

●深圳新大兴 0755-82439395

●东莞兴龙 0769-2661928

●上海东仪 021-64199580

●浙江元通 0571-88012822

●宁波锦通 0574-27818585

●江苏恒润 025-52633188

●无锡东方 0510-2126131

●苏州世纪 0512-65962880

●苏州乘龙 0512-67516691

●北京锦德基业 010-87782566

●青岛飞利 0532-85711880

●上海云峰 021-56028855

●上海锦弘 021-51302978

●大连汽贸 0411-86530333

●湖北东安 027-88605181

●沈阳凯大 024-88621888



IBM

您  
对战  
找不到的内容，  
用不上的方案，  
还有紧绷绷的神经

Content Management

数字音频、视频、记录、文档——无论何种信息，IBM内容管理软件都能为您提供可靠的、量身定制的中间件解决方案。作为IBM信息管理家族的一员，它基于开放标准，能对内容进行无缝整合，从而帮助您的员工获得所需信息，随时、随地。此外，它具有成本经济、管理简便等特点，其模块化设计更能使整个系统伴随您的业务同步扩展。

想了解IBM内容管理软件还能为您做些什么，请即刻访问[ibm.com/cn/db2](http://ibm.com/cn/db2)









■本报记者 任雪松  
杨兆清 李晶 青岛报道

和其他手抚企业二十年的企业家一样，周厚健也在海信的品牌上打上了深刻的“周厚健烙印”。

外表平静淡泊，内心激烈，并充斥强烈的紧迫感和变革意识。与周厚健一样，海信拥有双重企业性格。而这两重性格，并不一定都为外界所知。

四年磨一剑，甘于寂寞的海信研发团队默默研发出了高清高画质数字电视芯片——“信芯”。专注研究家电业的华南理工大学工商管理学院教授陈春花对此并不奇怪：“海信是国内专注于技术研发和积累的比较少企业之一，技术立企是他们做出的战略选择。”

6月30日下午，在青岛海信大厦23层的办公室里，周厚健用他带有青岛口音的普通话向我们讲述了海信的企业故事。

“企业管理没有秘密。企业要持续经营，老板必须在头脑里把它当儿子看待。”周厚健考虑最多的是，如何走上技术立企道路的海信，打造成持续经营的百年企业。当然，第一步是把健康的海信交给下一代管理接班人。

#### 选择技术立企

经济观察报：海信发布的数字电视芯片，拥有多项自主知识产权，也是目前实现了产业化的电视芯片，确实让人感到兴奋。当初在立项时是否预计到一定能成功？

周厚健：电子产业的发展，依赖于芯片的设计开发。1990年我去参加美国CES展时意识到，没有芯片研发，中国电子产业将没有真正的发展。但当时海信没有芯片研发的能力。

2000年初，海信召开座谈会讨论能否研发出芯片来，意见也不一致。研发中心的乐观派说能开发出来，而悲观的一方则说不能。项目带头人战嘉璠属于乐观派，认为一定能研发成功，随后开始考察并在2000年底立了项。

立项时我们下了很大决心，因为失败的风险很大，而且一旦失败，投资完全无法收回。别的项目失败后还能留下厂房、设备、仪表等，但这个研发失败将导致投资一无所有。

长久以来，国内企业研发体系的特点是，能容忍长期没有，却不能容忍失败。在海信看来，研发投入是近期付出，未来收益。这种中长期的投入，对近期收益是个负担。海信既要积累技术，又要积累人才，必须有中长期投入的保证，这也正好符合海



■本报记者 罗健/摄

## 核心技术研发并不孤独

——专访海信集团有限公司董事长周厚健

信企业文化的内容。

经济观察报：海信在信芯上的总体投入是多少？

周厚健：3000多万。在进行成果鉴定时，清华大学的教授认为，没有4000万这个芯片是做不出来的。从数字上看，3000万并非大数。但研发投入是“0与1”的关系，成功则是1，如果失败，这三四千万投资就什么收益都没有了。

在投入产出比上，仅海信一家使用信芯，降低成本带来的效益就远远大于投入。在实现相同性能的基础上，信芯成本更低，给企业创造出了利润空间。

经济观察报：长期以来，面对跨国公司在技术、产品和品牌上的优势，国内家电企业更多地是在市场、销售端做文章，但与之相对应的“中国制造”的确为中国厂商迎来了明显的增长曲线。您如何看待这种现象？海

信为什么会选择一条与众不同的发展路径？

周厚健：应该承认，中国家电业本身已经创造了一个奇迹。当然，企业的发展战略和经营模式见仁见智。从经营理论上来说，盈利有着不同的模式。同样是做家电，有的依靠产品优势，有的依靠物流实力和维修。比如GE，在全球有物流港，其维修布局也很完善。企业会按自己的能力来选择合适的盈利模式。

海信认为，中国企业做不强的原因，是技术功底与国外企业相比差距太大，导致品牌影响力的差距过大。

中国企业的经历很短，技术底子差，国内企业之间的技术差距也比较大。我认为海信走技术突破的道路，是值得尝试的。传统的经济增长依赖于投资，而技术创新的投入可以大大减少其他投资的比例，并且

能产生相同或更多的产出。正如经济学理论所讲的，只有技术创新是不遵循边际效益递减规律的。

经济观察报：中国家电业在晶体管电视时代形成了自身的优势，也经历了快速增长。但在等离子、液晶显示等新技术主导彩电业的情况下，中国企业是否要做弥补技术断层的功课？

周厚健：国内企业要重新认识后发优势。原先我们的优势是廉价劳动力，现在外国资本同样使用中国的劳动力，也跟我们一样适应了中国商业环境。国内企业原来的成本等优势已经不复存在。

企业必须适应市场需求，但需求的飞跃却来自企业创新技术的引导，而不是由消费者提出来的。企业在这种情况下有两个努力的方向：首先要提供适应市场需求的产品；同时，又要提供前沿性技术导向的产品，引导新的消费需求。

#### 重新理解后发优势

经济观察报：在一个高度国际化的市场环境中，中国家电企业应该如何看待自身在全球产业链中的位置？

周厚健：在产业链中的位置不能用对错评价，我认为中国家电企业达到现在的位置，已经是一个奇迹了。当然这并不是个好位置，因为技术含量高的核心技术和自主知识产权，中国企业欠缺很多，还要一点弥补起来。

中国很多企业似乎陶醉于目前的状态，对技术差距的认识并不清醒。对此我有很深的感触，1996年我去美国参加CES，韩国企业三星当时也参加了展览。当时我觉得三星和中国企业的差别很小。但经过十年的快速增长，现在的三星已经发生了翻天覆地的变化。所以，我们感受到后发优势的力量非常强大。

经济观察报：这种感触对海信确立“技术立企”的战略有没有直接影响，海信有没有考虑过模仿三星的成功？

周厚健：海信和三星的来往比较密切。三星的发展过程证明，其技术立企的战略是成功的。当然，三星也是在特殊的环境下发展起来的，单学其模式很难成功。

比如，韩国的政府采购在其家电产业发展中扮演了重要的角色。新产品研发出来必须要经过市场的检验，韩国政府便担任这个角色，通过政府采购来检验提供实验场，促进了产业的成熟过程。

“三星模式”是张皮，我们要学习的是其精髓。海信会结合自身的特殊情况，学习三星的发展思想。

经济观察报：关于海信的企业性格，留给大家的印象也是比较平静，缺少激情。您自己是如何看待的呢？

周厚健：可能是这种印象吧，我自己也是缺少激情。

别人做出这个结论的依据是什么呢？可能是指我们在资本运作上的保守吧。资本运作分为两个方面：股票和产权。在产权市场上，海信从1993年就已经开始了。海信在股票市场上一直比较谨慎。

谈到海信的发展速度，我认为一点也不需要谦虚。在发展速度上，11年前海信只有4亿元的规模，去年增长到273亿元人民币。当然，在宣传推广方面，海信确实有缺陷。但品牌的真诚不是靠一次两次宣传推广，而是长久生长出来的。

而在投资和并购上，我一直坚持量力而行。一定要水到渠成，海信才去并购。企业的国际化路径，从规律来看，第一步是商品输出，其次是技术输出，最后是资本输出。前面的输出总是为随后的输出做条件，我认为这三者可以相互交叉，但不能颠倒顺序。

经济观察报：我们也了解到您和海信性格的另一面，就是内心充满强烈的变革意识。听说海信的组织架构每年都要进行调整，为什么要这么频繁地调整呢？

周厚健：组织架构是为了实现企业的最终目标而设立的。如果环境变化，架构不变的话，怎么适应市场呢？生产力条件在变化，人的素质、技术水平和市场都在变化，企业的组织架构也一定要随之变化。现在回头看，海信的每一步调整基本都是正确的。

经济观察报：海信对组织架构的调整，是不是从执行层面出发的考虑？

周厚健：世界上发展快的企业，没有一个不是执行力很强的。思科是网络设备厂商，其技术有很强的垄断性，但思科认为自己的核心技术是执行，而非技术。它把执行对成功的影响看得比技术还大。海信从去年明确把执行列为企业战略方针，我认为，科层制已经成为企业经营的障碍，为执行和沟通的便利，海信通过调整尽量压缩层级。



海信研发团队展示“信芯”

## 美国哈佛学子唱响领秀硅谷



7月2日晚，位于中关村上地核心区域的高档社区——领秀硅谷内，美国哈佛大学合唱团与活跃在中关村高新企业内的北京哈佛校友和企业精英们汇聚一堂，共同拉启了“聚焦哈佛，聚焦硅谷”活动的大幕。

建于1636年的哈佛大学，是美国最古老、最著名的大学。而哈佛“鳄鱼”合唱团是哈佛大学历史最悠久最具影响力的非伴奏演唱团体，他们每年都会在世界各地举行近200场音乐会。从南非开普敦BAXTER剧院到日本东京铃木音乐厅，从纽约卡内基音乐厅到澳大利亚悉尼歌剧院，他们美妙的音乐、充满活力的舞蹈以及令人兴奋的妙语连珠无不给观众带来了完美的享受。此次哈佛合唱团来到北京演出，是应首创创业的邀请，到北京进行文化交流。在短短5天的行程内，他们要和北京大学进行交流演出，要参观故宫、长城等享誉中外的文化宝藏，要云贵组委游历中心进行访问交流，还要通过参观北京的胡同，到领秀硅谷这样的奇特社区来感受北京日新月异

的变化。

领秀·硅谷是创业者家园的一期项目，是上地区域最大的住宅配套社区之一，是专门为活跃在中关村核心区域的创业精英们量身打造的高档复合型社区。是中关村科技园唯一的一个集住宅、商业、社区学校、40万情景景观公园为一体的68万平方米集低密度成熟人文社区。其住宅产品涵盖小高层公寓、花园观景洋房、TownHouse等多种形态，自02年推出后，受到了市场的一致好评和追捧，堪称中关村居住社区中的“精英”住所。目前，该社区一期已全面入住，凯尔宝实验幼儿园、北京外国语学院附属学校已经入驻领秀硅谷，名幼名校联手为中关村的精英子女提供从婴幼儿至高中的全程国际双语教学模式，结合6万平方米的花园式景观学校环境，用最优质的教育资源为业主的子女打造一个可以预见的未来。二期40万平米的整体规划方案在“海淀之巅，幸福之城”的定位引导下，邀请了澳洲、美国、法国、瑞士四家国际知名的建筑事务所进行联合招

标设计，以期能够打造出一个中关村高尚复合型的人文社区。

7月2日晚领秀硅谷社区的演出，是此次哈佛合唱团在北京演出的最后一站。当晚，在京的中国籍哈佛校友和活跃在中关村高新企业内的IT精英欢聚一堂，来客们不仅感受到了哈佛合唱团精彩的演出，同时哈佛校友和年轻的哈佛学子互动交流，场面热烈而温馨。社区的业主在这种中西方文化的交流碰撞中，得到了陶冶。演出结束后，领秀硅谷社区的小朋友还把亲手创作的有“鳄鱼”的儿童画作为礼物送给了合唱团的老师们，着实给了他们一个惊喜。

领秀硅谷精心安排了此次“聚焦哈佛，聚焦硅谷——哈佛精英领秀硅谷之夜”活动，以Harvard Krokodiles合唱团与领秀·硅谷的演绎主题为主线，安排了一场难得的聚会，同时也为哈佛在北京的文化交流活动画上了一个圆满的句号。

装修产生污染，世界卫生组织153号公告明确判定

# 甲醛致癌！

## 白血病？

亚都 装修卫士

甲醛下降97%  
苯下降95%  
氨下降94%

### 独创的分子络合锁定技术 清除污染 强力持久

## 保护孩子 安全成长！

- 每年**11.1万人**死于室内空气污染。
- 室内空气污染主要是装修带来的**甲醛、苯、氨**等有害气体。
- 数据表明**90%的儿童白血病**与室内装修污染有关。
- 装修污染中的**甲醛持续释放长达3-8年**。
- 只有**持续有效**的治理才能保卫家人、孩子的生命安全！

★ 国家十五科技攻关成果

★ 国家火炬计划项目

★ 中国室内装饰协会重点推荐

装修污染治理热线：**010-64845588**  
**021-64260558**  
装修污染治理网：**www.yadu.com**  
全国各大商场、电器专营店、超市有售





■本报记者 罗健/摄

## 寻找鹰一样的中国家电企业

——专访华南理工大学工商管理学院副院长陈春花

■本报记者 杨兆清 北京报道

经济观察报：国内家电企业最大的软肋是什么？

陈春花：技术。现在家电业产品，成本严重同质化，工业设计外形上的差别也不大，导致国内家电产业的产能规模大，但在市场上没有明显的领先者。其根本原因是没有技术。技术积累做得比较好的，有海信和创维。

我一直坚持认为，中国彩电企业可以走购买国际技术，然后进行本土设计的技术集成之路。像电脑公司 DELL 一样，只做拼装，发展与顾客沟通的长处，满足其定制化需求，一样可以获得成功。当然电视和电脑不太一样，彩电的个性化不强。但国内企业还是可以走集成道路，在技术上采取开放心态，进行技术联盟。

经济观察报：中国彩电企业之前也有过价格等联盟，但好像并没起到实质性的作用，您所提倡的技术联盟能成功吗？

陈春花：在这方面我还是比较乐观的，因为市场会有压力。来自市场的压力会使他们抹掉面子，彼此合作。中国的彩电企业拼了二十年，但没有真正站住脚的企业，都是各领风骚几年而已。

为什么索尼能持久领先？为什么三星能快速制胜？其主要因素就是技术。国内企业购买技术，进行技术结盟是个很好的战略选择。

经济观察报：我们能从日本、韩国企业身上学到什么？

陈春花：迈克尔·波特考察亚洲企业时，得出一个结论：亚洲企业不关心产品，而只

关注钱从哪里来。我同意他的这个观点。

国内企业最缺乏的，就是对产品的专注。回归产品本身，才能真正成功。

我本人一直在寻找鹰一样的企业。鹰在 40 岁的时候，会花 150 天的时间用嘴把毛啄掉，老化的喙也会褪掉，然后再活 30 年。我把这些能超越自己，把自己归零的企业称作鹰企。现在我找到了两家：IBM 和三星。

鹰企的共同特点是重视产品，努力打造精品。精品的品质是恒定的，给顾客以稳定可靠的感觉。

而国内企业的很多产品给顾客的感觉是不可靠。顾客在购买时特别强调要求售后服务好，正是因为对产品品质的期望不高。

而企业花很大精力做服务，承诺包修

包换，实际上是预先知道自己的产品会有问题。那为什么不能把精力花在产品上呢？服务可能会吓跑消费者，因为他们要的是产品的体验。

经济观察报：国内的家电市场已经成为一个高度国际化的市场，面对强大的国际竞争对手，国内企业应该如何追赶并超越？怎样才能提升在全球产业链条中的地位？

陈春花：国内企业在家电行业里有机会成长，是因为品牌并非第一要素，彩电作为日常用品，价格可能是第一要素。但随着国际国内分工的全球化，成本的差别也越来越小。国内企业已经不再具有成本优势。随着代工和相互贴牌的深入，产品和价格已经严重同质化。这时就需要寻找新的出路。

我坚持认为，国内企业应该延伸供应链管理。因为国内企业拥有较强的配套能力，早一点在这方面觉醒，还有很好的机会。

在渠道上，家电企业必须放弃与渠道的对立，与渠道牵手。随着商业资本的抬头，苏宁、国美等卖场势力渐增，制造厂商却到了无法讨价还价的田地。GE 与沃尔玛的合作是个成功的典范。

在品牌建设上，国内家电企业也要反思是否销量第一，即意味着你是第一品牌。

而在技术突破上，我主张在搭建技术平台时先购买国际技术，组成技术联盟。三星、明基等起初都经历过购买技术的阶段。

鹰在 40 岁的时候，会花 150 天的时间用嘴把毛啄掉，老化的喙也会褪掉，然后再活 30 年。我把这些能超越自己，把自己归零的企业称作“鹰企”。现在我找到了两家：IBM 和三星

## 海信蝶变

(上接 25 版)

许多设计的新思维正在源源不断地涌入。而在吕继刚看来，最重要的是，中心鼓励每个人畅所欲言，提出质疑。

“大家信奉的加法原则，就是先使用群体环境等简单的要求，画草图，出创意，做产品，有好创意全部加入进去，然后出第二轮草图，再从设计定位、成本控制等原则进行减法原则。”据海信集团副总裁郭庆存介绍，公司每年推出大约 300 多款产品和技术，其中电视产品有 100 多款。

事实上，“创新就是生活。”这是海信内部提出的口号。

周厚健有一次说，他希望江西路 11 号的每个员工都能够拥有自己的创造性工作，都能够对自己手头的工作进行创新。最早改变的是周厚健自己。2002 年的一个星期天，他散步到了江西路 11 号，在那里转悠了老半天后，突然心血来潮，打电话给负责基建的人说，他希望这里有一块大草坪，希望那些年轻人能够有一块休息的绿地，一块自由的空间。

“中国制造”转型“中国技术”

周厚健说，“一般企业的产品开发周期平均需要两年，而海信致力于缩短这个周期。”海信现在已经达到两天出一个新产品、一周出三个新品的开发速度。对家电“核心技术”的追逐成为保证海信长盛不衰的秘密武器。

“技术立企是海信的安身之本。”周告诉记者。

“未来的家电行业的竞争不是价格、渠道，而是核心技术。”周厚健表示，国内彩电业竞争的游戏规则已经改变，传统彩电的竞争是靠量和低价，而高清平板产品的竞争则是靠技术和品质。因此，谁拥有了核心技术，就意味着谁能最终占领“制高点”。

2004 年，海信在电视机产品上实现了 30% 的增长，2005 年 1-4 月份，这一数据为 64%。虽然海信彩电总销售额在全国已位居前三名，但这些都并没有引起周厚健多大的注意力，因为他并不太关心海信低端产品能否上规模。

周厚健关注的是海信的技术能否持久地在同行竞争中处于领先地位。特别在这个由“中国制造”向“中国技术”的转型期内。

你不得不承认，这是一家崇尚技术创新、重视战略核心的公司。

2002 年 11 月，周厚健在海信集团

一次内部会议上说：“我们不可能永远依赖引进，而应该永远依靠自主研发，坚定不移地走自主开发的道路，……请大家务必有足够的危机感。”

没错，海信对自主研发的坚持首先来自于这种危机感。“我们的原则是做强，而非盲目做大。”周厚健称，“海信追求的是长期利润，健康的现金流，而不是规模。”

在海信看来，自主研发的最大好处是能够有效地降低成本。多年来，周厚健养成的一个习惯是每天都要在下班前研究海信当日的出库量、销售量和毛利率表。

据海信集团副总裁郭庆存介绍，自主研发的数字芯片价格约比国外同类产品便宜 5 美元左右，有助于降低中国彩电行业的采购成本，而对于海信来说，该芯片产业化后达到年产 10 万片即可实现盈利，由于目前信产部已决定向国内彩电行业推广这一技术，因此预计该芯片年产能将达到数十万片，盈利前景比较乐观。

根据海信的规划，一旦该技术实现产业化后，他们就将尝试由单纯的生产制造商向技术专利商延伸。据了解，海信集团已经决定将芯片的产业化生产纳入其上市公司海信电器(600060)，以实现芯片产业的垂直链接，提高上市公司的盈利能力。

“此外，在与渠道商的回款问题上，我们从来都是很强硬的，必须在一定期限内结款，充分保持财务健康。”海信集团副总裁程开训说。

事实上，正是由于这种“技术型”的追求和不断的技术创新，今天的海信正在进入一个收获期。

首先是高端产品在国内外市场上的份额越来越大。2004 年，海信集团实现销售收入 273 亿元。其中海信主导产品海外销售收入全年实现 1.8 亿美元，同比增长 91%。另据中怡康统计结果显示：2004 年 10 月份以来，海信在 34 寸以上高清平板电视的市场占有率以 11.93% 的份额跃居全国第一，在 26、32 寸以上液晶电视的市场份额更是遥遥领先。

除了自主研发之外，海信集团降低企业成本的手段还很多，每个部门都变得精打细算。一个耐人寻味的细节是，为了压缩开支，海信集团各部门纷纷采取租车制，而将原有的大部分车辆卖掉。

未来的“中国三星”

“在十年内，海信要力争成为同行业的世界级的领导企业。”程开训告诉记者，这是海信的经营目标。同时，他认为，

海信这几年越走越快，是因为前边的竞争对手犯了错误，而海信没有犯错误。

“在中国家电行业，不同的目标诉求，成就了一些‘投机者’。但海信不会去做一个投机者。”程表示。

在“稳健压倒一切”的财务政策使海信成为“经营健康”的企业的同时，海信也是一个善于不断调整的公司。

事实上，在过去的几年中，在周厚健的带领下，海信每年都要进行组织结构的调整。一个有趣的现象是，在海信集团各部门的人员直接对副总裁负责，中间不再设部门负责人。“这样可以减少汇报层级，提高效率。”海信的内部员工告诉记者。

“笑到最后的不只是凭着规模和成本优势，而是技术和组织创新。”在周厚健看来，海信对于三星模式的效仿就说明了这一点。2002 年 3 月，韩国人尹荣基来到海信，他是三星数码产品的副总，后来，一名叫李浩铉的三星人接替了他在海信的位置。

他们的使命是在海信推行 TPI 和 TPM，前者是全员劳动率创新的简称，

自主研发的最大好处是能够有效地降低成本。多年来，周厚健养成的一个习惯是每天都要在下班前研究海信当日的出库量、销售量和毛利率表

即组织创新的活动；后者则是全员劳动生产率保持，目的是在各个环节上持续不断地进行改善。这些管理创新就是引导企业每个人从细小环节中发现需要革新和可以革新的因素。

但“三星”的成功不是一朝一夕能够简单复制成功的。一个相对简单的数据对比是：在海信，整体从事技术研发的博士有 30 多人，而在三星，这一数字就是 3000 多人；海信工业设计中心是十几个研发人员组成的设计团队，而在三星的“家庭实验室”，相对应的研发人员数字是 380 多人。

罗马不是一天建成的。据悉，海信已经开始在全球范围内“招贤纳士”，目标首先锁定从日本、美国引进有经验的专业顾问或技术带头人。

(本报记者杨兆清对本文亦有贡献)

HP 灵动商务

英特尔® 迅驰™ 移动计算技术

## 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，支持文件或文件夹加密。
物理安全	防摔移动数据保护系统；防盗窃盘、耐磨涂层设计；安全锁孔+锁线；DriveLock 硬盘保护，即便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](http://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

- 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
- 预装 Microsoft® Windows® XP Home/Professional
- 15"XGA 液晶显示屏/15"SXGA+ 显示屏
- 256MB/512MB 内存，40GB/80GB 硬盘
- PCIe 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
- 移动硬盘技术
- 防窥键盘
- 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。

HP 灵动商务解决方案提供更多产品选择，专业咨询及支持服务，帮助您的企业高效运作。

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](http://www.hp.com.cn)



\* 以上广告所列的英特尔处理器型号不作为产品性能的依据。  
经销商：北京程程 010-82673068 北京瑞通时代 010-82698880 北京华通 010-51195500 北京融德天达 010-88096066 北京华宇 010-62571700 天津津融 022-27491878 杭州聚明 0371-63333770 河南中发 0371-63915770 山西群林鸿业 0351-7238146 山东龙通 0351-7345001 济南开光世纪 0531-84460070 青岛德源 0532-83801855 济南德通 0531-88948517 上海今创 021-59209977 上海敏高 021-64747869 上海云拓 021-58355470 上海神政 021-64268368 上海国鼎 021-52400600 杭州天正达 0571-88230813 沈阳鑫鑫重 024-23969396 沈阳鼎立道 024-23967496 长春世纪 0431-5931365 沈阳中普华 024-62221777 哈尔滨华 0451-82541432 南京瑞德 025-84727077 南京同成 025-84575087 南京普德 025-84708215 上海今创南京分公司 025-83681541 南京发拓 025-84723464 合肥金伟庆 0551-3630096 武汉世通 027-87883441 长沙世通 0731-4148523 江西天拓 0791-62584177 广州中顺 020-38486727 广州连发 020-87563554 广州理德 020-85516740 广州金鼎 020-38258188 深圳金鼎 0755-33366789 福州友合 0591-43327783 厦门及维盛 0592-2233718 广西直捷 0771-5332178 成都时代 028-63241156 成都纳世 028-66316081 重庆海信 023-66629992 重庆世纪 023-66692000 贵阳世纪 0851-6551245 西安康泰 029-87890448 西安美泰 029-85522888 兰州华科 0931-8262295 乌鲁木齐 0991-4502247  
© 富登研发有限公司 2005 版权所有。内容如有变更不再另行通知。Intel 英特尔、Intel 标志、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商标或注册商标。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。其它商标或注册商标属于它们各自的拥有者。



责编 沈建缘 E-mail:shenjianyuan@263.net.cn 美编 刘会芹

■本报记者 杨兆清 北京报道

### 让数据起死回生

当建设银行的人士找到汪祺咨询银行灾难备份系统建设时,他并没有感到意外。

2002年5月,汪祺作为万国数据服务有限公司(GDS)首席灾备顾问,领导GDS团队成功为深圳发展银行制定了业务连续性计划,并开始提供关键信息系统的第三方灾备服务。

事实上,从美国9.11事件、日本神户大地震、到东南亚海啸;从2000年9月中国银行收付系统突然死机到去年北京首都机场系统瘫痪误机6000人;从花旗银行最近丢失390万客户信息“数据门事件”到6月9日北京恒泰证券股票交易系统出现故障,迫使股民忘“红”兴叹……

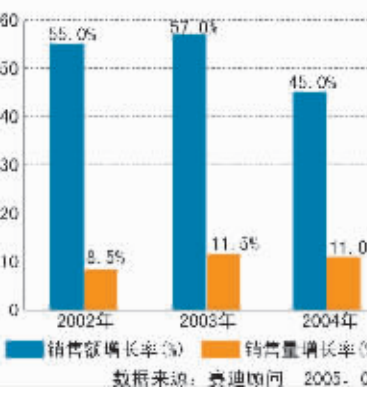
在这不确定的信息化年代,啸聚而来的“天灾人祸”不仅给政府、商业机构及至个人直接造成巨大生命财产损失,也对信息化时代各类组织机构赖以生存与运转的IT系统与业务连续性管理(Business Continuity Management,简称BCM)以毁灭性打击。

毫无疑问,企业每天都可能面对无数来自网上的安全威胁。要保证业务和谐运行,网络必须将所有安全隐患全部排除在外并防患于未然,在这些“天灾人祸”引起全球性关注的同时,也把以“防灾御难”概念为推向了市场前台,数据的存储和容灾恢复服务,正在为存储厂商和灾难备份服务厂商提供新的生意机会。

灾备国际(亚洲)吴茂兴博士预计,2006年国内的灾难备份和灾难恢复市场规模约为100亿元人民币。国际灾难恢复组织(DRI)的数据预测,2005年全球灾难备份与恢复行业的总体市场规模将高达450亿美元。

“我们看到存储市场在增长,这说明

中国外部磁盘存储市场持续高增长



■emepic/供图

## 数据存储的新生意

数据量在增长,灾难恢复的市场也会随之增长。”GDS总裁黄伟说。

灾备专家汪祺认为,目前国内灾备市场还未真正发力,其主要原因在于企业的认识不足。灾备事关企业的生死和业务能否永续经营,而并不仅仅是企业信息主管(CIO)一个人或IT技术一个部门的任务。

国内灾难备份市场起步较晚,已经开始借鉴国外的经验,从标准着手,开始制定重要信息系统灾难恢复。2005年5月,由国务院信息化工作办公室主持,涉及银行、电力、铁路、民航、证券、保险、海关、税务八大重点行业的《重要信息系统灾难恢复指南》正式发布。

《重要信息系统灾难恢复指南》主要起草者之一的汪祺认为,这是一份“准标准性”的文档,未来将被发布为灾难恢复的国家标准。其主要特点是参考了国际上对灾备技术进行分级的方法,引入管理和资源的概念,将灾难备份分为6个等级。《指南》中对企业的灾难备份和恢复做出详细的要求,具有很高的可操作性,各行业可以根据行业的各自特点,制订各行业具体的灾难备份建设标准。

GDS总裁黄伟认为,仅仅发布一个指南或标准是不够的,政府还应在监管和审

计方面有所作为。“目前国内灾备审计主体缺失,我们建议成立一个类似灾备国际(DRI)的组织——“灾备中国”,由专业人士和机构组成,保持中立地位。这样才能保证,灾备系统在灾难面前真正能运行。”

作为灾备厂商,GDS不得不既焦急又兴奋地等待市场的成熟。而相比之下,存储厂商则幸运得多。随着信息化的深入推进,数据积累越来越多,存储成为整个IT市场的热点。

### 信息化以数据为核心

今天,几乎所有的企业无论从商业运营到内部管理都实现了网络化。无论是边缘业务还是核心关键应用已经越来越多地运行在网络上。而网上的病毒、黑客却无时无刻不在威胁着企业的业务安全。有时哪怕极小的安全问题都会造成巨大的损失。因此,保障业务安全是企业发展的基础。而面对如此复杂的安全危机,靠人力是永远无法保障的。唯一的途径就是完善网络自身的安全性能。

为了降低风险,人们不会把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。在信息化中,数据就是“鸡蛋”,而存储系统可以看作是

“篮子”。

眼下,盛放“鸡蛋”的“篮子”市场正在升温。

在SUN公司6月份收购专业存储厂商Storage Tek后不久,即传出网络设备厂商思科欲收购存储厂商EMC的消息。虽然目前还未得到证实。但存储界已经露出明显的兴盛苗头。

研究机构Gartner中国的存储分析师张瑾说:“资本总是流向最赚钱的生意,存储市场已经成为IT行业里能够迅速赚钱的一块。”Gartner预计,国内磁盘存储的市场规模为1亿1千万美元。

虽然难以给出准确的增长数字,但研究机构坚持认为,中小企业市场是增长最快的市场。赛迪顾问存储分析师成旭分析说,大型用户的需求比较平稳,而中小企业用户在存储上的投资则是从无到有,其增长非常显著。

Gartner统计的数据显示,全球存储市场2005年第一季度比2004年同期增长11%,而中国市场的增长速度比这个数字高出一半接近17%。其中,中小企业存储市场的增速更高达30%。

美国网域存储技术有限公司(Net App)企业数据中心和应用软件事业部

副总裁兼副总经理里奇·克里夫顿称,Net App2005年将更关注成长迅速的中小企业市场。5月份,Net App在中国发布两款中款存储系统。

随着信息化的深入,数据本身的价值越来越高。而存储的对象正是不断累积的数据。这些特性决定存储建设需要不断地更新换代,追加投资。并且投资随企业对数据的依赖性提高而提高。这为存储厂商提供了激动人心的市场机会。

存储市场的升温也引来新的玩家。思科系统公司存储技术营销顾问团队高级经理曹图强介绍,思科自2001年介入存储网络领域,2005年思科提出的VSAN(虚拟SAN)标准也得到了国际信息技术标准委员会的正式批准,成为存储网络技术中唯一新的标准化协议,该虚拟架构使得技术上由物理架构和虚拟架构的连接得以实现。

正如VLAN的标准化彻底改变了数据网络的面貌一样,思科期望虚拟SAN在存储网络领域的广泛采用,能够帮助存储系列管理人员构建更加安全、可靠、高效并灵活的SAN网络,能够给存储交换网络领域带来革命性的变化。

张瑾认为,存储界有两个比较明显的发展趋势:越来越多的厂商,将高端产品的技术应用到低端产品,同时强调为客户提供整体解决方案,贴近应用进行开发。其次,随着信息化的深入,企业积累的数据量过于庞大时,为解决性价比的信息生命周期管理(Information Lifecycle Management,ILM)将会流行。

国外的网络和IT建设经过多年积累,也累积了几十年的数据。中国的信息化开始逐步进入应用时代,数据也开始慢慢积累。

业内人士认为,以存储为核心的信息化将是信息化发展的趋势。信息化的发展路径,可以看出,初期的投资是PC等硬件产品,随后是网络建设以及应用开发,对企业来讲,信息化应用的核心是数据。而数据存储自然成为信息化的核心。

除了信息化发展应用深化,企业提出数据存储的需求外,法律遵从也从某种程度刺激了存储市场的繁荣。成旭认为,今年4月1日开始实施的《电子签名法》是我国首部“信息化法律”,信息化法律法规的健全,将刺激国内数据存储市场发展。

张瑾介绍说,目前在国外已经把存储设备当作是信息化的核心,而服务器和网络被看作是存储周围的输入/输出(I/O)设备。而在国内的情况正好反过来,比较普遍的看法认为,存储是服务器的外围。

所以一个明显的不同是,国外核心机房里摆放的是存储磁盘阵列,而在国内,这些机房里放着大量的服务器。

这一现象实际上是不同信息化程度的反应,张瑾认为,对存储的重视程度,是信息化成熟度的重要标志。

### 新E周

#### 引言

“淘宝网目前资金充足,其母公司阿里巴巴公司强大的盈利能力,有充足的资金可以再建3个淘宝网。”

——针对淘宝宣传费用产生巨大资金黑洞的传言,淘宝发表正式声明反击。

“当我第一次拿到iPod的时候,我自己就叹了一口气,我认为,对于中国来说,对于中国的企业家来说,我们失去了一个非常难得的机会。这上面所有的技术和应用软件没有一样是中国企业做不了的,就是一块硬盘、一个软件再加上音乐的版权。”

——盛大网络董事长陈天桥用iPod来解释“整合创新”。

“互联网对于中国的意义超越对美国的意义,那就是它让信息民主化,让每个人都能获取信息。这实际是民主社会的基础。”

——张朝阳在中国商业互联网诞生的第十个年头感慨说。2005年6月30日,搜狐在北京香格里拉饭店举办“2005中国互联网与新通信高峰论坛”,中国互联网与新通信领域的开山鼻祖、新势力代表、学术权威以及主流媒体精英济济一堂,共同见证中国商业互联网10年发展的风雨历程。

#### 输家



### 三洋电机将关闭中国子公司

在全球范围内裁员15%、关闭工厂和削减负债,这是日本三洋电机股份有限公司大刀阔斧重组计划的内容。其目的是战胜赤字,重新赢利。由于数码相机和手机价格的连续下跌,三洋电机一直备受打击。截至3月份,三洋集团净亏损1715.4亿日元,并预计当前财年集团净亏损920亿日元。为此,三洋计划裁员14000人,其中8000人的裁员行动在日本展开。如此大规模的裁员,在日本企业中并不常见。同时,三洋还将关闭或出售一些工厂,包括在日本20%的工厂场地,以及在中国的一家生产芯片和液晶显示器的分公司。

#### 产品

### 联想扬天电脑

新联想发布了2005年最重头的产品——扬天系列电脑。联想在扬天系列产品上的功能创新包括:系统自修复、一键杀毒和三重硬盘防护。据联想中国COO刘军介绍,扬天系列电脑以国内研发团队为主,国际研发团队协助打造。刘军称,借助联想强大的销售和服务网络,扬天电脑将出现在全球的每个角落。(栏目编辑:杨兆清)

三星液晶电视，  
无限扩展你的世界。

新品

R51B系列

在三星，我们坚信产品的设计与性能同等重要。三星液晶电视，不仅给您超乎想象的视听效果，更通过精彩绝伦的设计，将数字真实展现得更加完美。数字传奇，叹为观止！

DNie™

3000:1动态对比

16.7M 32亿色彩

DACS

HDMI

高清晰多  
媒体接口

8ms 响应时间  
8毫秒

免费服务热线:800-810-5858

三星(中国)投资有限公司 北京分公司 电话:010-65669998 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:024-22813898

www.samsung.com.cn



品味八百年蒙古文化——元朝奶酒

国际草原文化节唯一指定用酒

{ 元朝奶酒 } 隆重招商

招商热线：0471-5924199 5924299  
售楼热线：13674829999 13347159990  
企业网站：www.guanchaonaiju.com 网络支店：元朝奶酒  
营销中心：内蒙古呼和浩特市赛罕区南二环大厦B座三层 邮编：010020  
厂址：内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗装备制造技术开发区元朝工业园

中国·鄂尔多斯

内蒙古元朝乳业有限责任公司

元朝奶酒

责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 姜坤瑛

■本报记者 刘春 综合报道

虽然让人期望不已，但2005年上半年的中国汽车市场终究没能再度上演以往的“井喷”神话，这其中，曾经让国人眼前一亮的SUV市场更是急转直下。

根据资料显示，2004年中国SUV市场销量为21万辆，比2003年的销量仅增长了17%；而从全国乘用车信息联席会近期公布的1-4月乘用车产销数据显示，今年前4个月，18家SUV生产企业累计销量为46510辆，同比下降24.6%，为国产乘用车中跌幅最大的车型。有2/3的SUV厂家平均月销量不足1000辆。

但在宏观走势之下，SUV业内各个企业的境遇却大有区别。北京吉普、东南富利卡、北汽福田的沦落以及东风本田的走强都昭示着SUV市场的格局正在发生新的变化。是什么使经济型SUV产品昙花一现便迅速枯萎，而高端SUV在经历了几年的“混战”之后却开始脱颖而出，显示出了充足的后劲呢？

### 骤然失宠

供职于北京市某外贸公司的曹先生对SUV有独特的偏好，此前他一直对大切诺基情有独钟，但苦于财力有限，在2003年他忍不住出手买了一辆10万元以下的经济型SUV，准备“过渡一下”。但不久前闲聊时，曹先生却大吐苦水，一年多时间里，这辆车毛病不断，先后十余次“光顾”修理厂，而经销商的售后服务却是爱搭不理，效率奇低。更让人面上无光的是，当他兴致勃勃地带着“爱车”去参加汽车俱乐部的活动时，却因“抛锚”遭到了同伴们的嘲笑。“在城里开油耗太高，玩越野性能又不够，买车之前期望的兴奋感从来就没出现过，明年我准备找机会换车了，买不起好SUV先开轿车也行。”曹先生一脸无奈。

曹先生只是众多消费者中的一个微观个体，但他的遭遇却颇有代表性。

“我早就不卖SUV了，我现在改卖轿车！”去年这个时候在欧德宝汽车城见到李某的时候，他刚刚做上某低端SUV品牌的销售，当时他还信誓旦旦地告诉记者：“现在什么车都不如SUV火爆，看我们的车，这么大、配置全，肯定好卖。”不到一年的光景，他却早已换了工作，离开了“火爆”的SUV市场：“开始我们在大厅里卖，后来为了省钱到院子里卖，最后连租院子的钱都紧张，所以我干脆就走人了。”



位于中联市场X区的罗先生虽然还在卖SUV，口气却跟李某颇为相似。罗先生从2002年开始做长城品牌的经销商，曾经尝到过SUV热卖的甜头，“想当初风光的时候，我手下有十七八个人，每个月能卖150多台，每个销售员都能挣到七八千块钱”，提到过去，罗先生依然难掩曾经辉煌的兴奋。“现在只剩下五个人了。一个月不到30台的销量，已经入不敷出，不到两千块钱的工资怎么能留得住销售

人员。”说到现在，他的脸色黯淡下来。

站在市场最前沿的经销商，最先感到了SUV市场的寒冷。

眼下，经济型SUV在汽车消费者眼中正在逐渐失宠，汽车工业咨询发展公司分析师贾新光对记者表示，严格意义上来说，“SUV”与“经济型”在概念上是很难融合的。

众所周知，SUV兴起于美国，一开始便是高端轿车与高端越野车的结合物，为了满足特殊

群体的需要，追求的是轿车的舒适性与越野车的通过性兼而有之，这需要企业有过硬的研发、设计、资金实力来作保证，所以相对于轿车等产品，SUV很难在价位上维持较低的水平，“如果一味追求过低价位，比如10万元以下，SUV产品可能就会既没有轿车的舒适性，也没有越野车的通过性，而只有一个虚伪的SUV外壳，这样的产品迟早是要碰钉子的。”贾新光这样预言。

(下转31版)

## 永远新鲜的中国寓言

■雷子/文

曾经风光一时的中国SUV现在栽了。车市雪崩，卖相惨淡。天大热，而不少人心寒。

为什么呢？

我们分别问过了厂家、经销商、专家、消费者，立场分执，角度各异，成因众多。政策、油价、排放标准、恶性竞争、产品同质化、质量水平低……在脑海里翻腾良久，然后沉淀，归结为一个字：假。

为SUV正本清源，旁征博引之后，我们竟然发现，中国没有真正的SUV。厂家依葫芦画瓢炮制出来的是披着SUV皮毛却不得要领的“李鬼”；消费者怀着侥幸心理与追捧热情买到手里的，是银样蜡枪头的赓货，折腾不了多久就毛病缠身——俗话说来，这是周瑜打黄盖，一个愿打，一个愿挨——也正是这打挨之间的两厢情愿成就了我国SUV市场持续两年的虚假繁荣。

从厂家那里，我想到一个中国古代寓言：淮南橘枳。“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”从原产地美国转道欧洲、日本来到中国的SUV变味了，变质了。其间的“水土”之异包涵广阔，社会的、文化的，说大了非汽车二字所能容下。我们只讲厂家，因为技术、设计、资金等等扛不住纯正SUV的成本和底蕴，所以只能照猫画虎，只能皮卡加盖，只能想象与消费者“心照不宣”，毕竟我卖给你也只是这个价钱啊。

变质之后自然贬值：售价仅是正牌货的几分之一甚至十几分之一。

说到消费者，我们就有些不忍了：花了钱，没买到实用价值更没买到面子，可能反倒只买了罪受。你们的钱是无辜的，可是你们的心态也许不算无辜。汽车分析师贾新光在言及中国SUV这两年市场的产销两旺时讲了个笑话：老鼠娶了蝙蝠为妻，说“咱好歹也是娶了个空姐啊”。由此及彼，联想中国的整个消费市场，假冒伪劣屡禁不绝，除了要谴责制造贩卖者，但处在需求决定供应的年代，他们是否正满足了我们的某种花小钱占大便宜的异常心理呢？

在花开花谢的中国SUV市场，厂家和消费者先是完成了彼此的成全：前者以低端价格成全后者加入有车一族，后者以等价的心理和金钱成全了前者短线的资本投机。然而，这样近乎自欺欺人的苟合毕竟无法长久，被畸形心理害害的市场最终要用它的自然规律来施行执法，讨回甚至加倍讨回必须的代价：除了有形的利润，更为沉重的也许是中国SUV品牌的整体声誉。

而此时让我们转一下视线，那些“正品”SUV在中国稳步上升的市场业绩告诉我们：鱼目终究不能混珠，画皮终究要被撕开，还事物以本来面目。

面对即将重新洗牌的中国SUV市场，我们以此专题做一个记号——目的不是终结而是为了新的开始，沉舟侧畔千帆竞发的崭新开始。

墨麒麟

宝剑识英雄，东风标致307以高感科技，打造您的尊荣座驾

两个双安全气囊

五个安全头枕

BOSCH 8.0 ABS+EBD+EVA系统

欧洲最高强度钢车身

五安全气囊系统

动于心而静于形。在东风标致307的设计哲学里，即使再细小的环节，安全都是最高准则。它装配了更高版本的BOSCH 8.0 ABS+EBD+EVA制动系统，欧洲标准高强度钢车身，双防护安全气囊，带限力器的安全带，让您泰山倾于前而岿然不动，前路尽掌控。品味成功，品味生活。

标新·致远

307

PEUGEOT

东风标致

北京诚和创业 010-82003786	东莞顺泰 0769-2806787	广州长旭 020-26214381	上海锦业龙阳 021-50501688	唐山南奕通 0315-2863880	宁波金狮 0574-87620777	无锡东方龙泰 0510-5073507	宜昌交通鼎盛 0717-6900307	武汉万隆 027-84878888	厦门永达丰 0592-8752660	四川鹏盛 028-84727700
北京恒和利 010-8358787	佛山中南汽配 0757-83395456	深圳卡瑞 0755-82338307	河北盛成 0311-5667589	沈阳中基 024-33623188	宁波元通机电 0574-87451000	徐州润东成 0516-3227307	于德中成 0719-8289000	南京宝祥 027-83680318	佛山永达丰 0592-8752660	绵阳新泰 0816-2278809
北京德信利 010-87803888	深圳永年安 0755-25100858	深圳利和 0755-85502698	吉林华宝 0431-85520698	大连隆泰 0411-86443955	温州博龙 0577-89619688	江苏成成 025-57308888	江西东育 0719-8838866	湖南德达 0731-4389281	烟台永达丰 0535-8752660	成都德成 028-85195826
北京德信利 010-88463607	佛山康成 0757-86389818	广州标准 020-82563688	哈尔滨通德 0451-87891002	南京江隆 025-86443955	苏州众和 0512-85302228	常州顺源恒通 0519-5139383	山东泰通 0531-8208866	湖南顺达 0731-2822399	广西弘利 0771-4925586	陕西成林 029-8621002
北京嘉德隆 010-87475458	中山永达 0760-8160088	汕头合建 0754-8860168	保定科华 0312-8100201	天津永达丰 022-86443955	义乌俊达 0579-5335688	河南神速 0371-67033088	安徽致远 0561-4210764	安徽致远 0561-4210764	云南永达丰 0871-8651307	贵州永达丰 0851-8651307
北京永达丰 010-88577831	广东永达 020-84767809	上海锦泰 021-50501688	内蒙永达丰 0471-86443955	山东永达丰 0531-8208866	江苏永达丰 0512-85302228	河南永达丰 0371-67033088	安徽永达丰 0561-4210764	安徽永达丰 0561-4210764	云南永达丰 0871-8651307	贵州永达丰 0851-8651307
顺德永达 0757-2231888			天津永达丰 022-26376307	浙江永达 0571-88808111	福建永达 0591-88808111	湖北永达 027-87823737	湖南永达 0731-2822399	湖北永达 0731-2822399	湖南永达 0731-2822399	湖南永达 0731-2822399









# 长城的SUV 故事

■本报记者 刘春 李毅明 北京、保定报道

7月1日,河北保定。冒着近40摄氏度的高温,长城汽车这家主要生产、销售皮卡和SUV的企业举行了简短的轿车生产基地开工仪式。基地占地1000亩,设计产能为20万辆。长城汽车董事长魏建军在仪式上宣布,公司将陆续投资20多亿元,与国外联合开发生产1.0-2.0升中小排量的轿车和MPV系列新品。

一直为经济型SUV 摇旗呐喊的长城汽车终于向轿车领域延伸出了触角。这家从皮卡起家、由SUV 真正发迹,却又在经济型SUV 走入困顿时最早寻求转型的民营企业的造车历程,无疑是对中国SUV 潮起潮落的最好诠释。

## 成熟 SUV

时间回溯至2000年左右,当时魏建军的心恐怕是喜忧参半,喜的是长城当时已经做成了国内皮卡行业的老大,愁的是处于市场巅峰的长城皮卡,正在面临一个很大的烦恼:在北京、上海等大城市,皮卡限行。这意味着,经济发达、购买力强大的城市反而是长城汽车的市场空白点。

其实魏建军心中早就有数。1993年,长城汽车的前身长城工业公司曾尝试性推出“长城轿车”,用别人的底盘,手工拼装出来的改装车,当时主要市场在东北,售价几万元。但是1994年《汽车工业产业政策》出台后,汽车产业开始实行“目录制”的管理,“长城轿车”上不了目录,也上不了牌照。这是一次严重的挫折,也成了魏建军的一个心结。

但是SUV 车型概念的传入让魏建军意识到了商机,由皮卡过渡到SUV,后者档次更高,最重要的是,它能够开进大城市,能够与轿车产品一起瓜分更为丰厚的利润。

## 从皮卡起家、由SUV 真正发迹,却又在经济型SUV 走入困顿时最早寻求转型的民营企业的造车历程,无疑是对中国SUV 潮起潮落的最好诠释

2002年中,长城推出了赛弗SUV,定价8万元,当时国内SUV 价位一般都在20万元以上,10万元以下是一个空白,魏建军瞅准了这个市场空当。事实证明了他的判断。长城SUV 由此一不可收拾。

“他们很聪明,在夹缝中找到了市场,挣到了钱”,汽车评论员钟师评价说,虽然这样的经济型SUV 严格意义上能不能算是SUV 还存在争论,但长城汽车在营销理念上是成功的。钟师介绍说,经济型SUV 刚出现的前两年,“利润很不錯,做到一两万的年产量就可以很赚钱。”

但是,虽然SUV 概念被长城运作得颇为成功,其产品本身却一直饱受诟病,长城赛弗一直被坊间传为拷贝自丰田一款产品,而2003年长城香港上市公司期间,更是传出了赛影前身与日产公司在北美生产的皮卡Frontie 雷同的消息。

从皮卡老大做到经济型SUV 老大,长城似乎一直在意产能的扩张,但缺少有迹象表明其在产品本身下了多少功夫,而其品牌内涵也被消费者牢牢定位于“经济实惠”,对于SUV 这种日益强化时尚、休闲、身份作用的特殊消费品,这样的品牌定位日渐尴尬。

在长城身后,大批本土仿效者沿着它的脚印一马平川地追杀过来,市场立时陷入一团混战。经过了两年的幸福之旅后,已经具备SUV 规模优势的长城SUV 并没有利用先发与融资的优势,开发出具备强势竞争力的产品,在身后筑起一道阻挡同质竞争者的“长城”。赛弗、赛影的畅销已成过去,哈弗的前景已经很难用“一炮打响”来形容。

## 跌宕股市

在长城汽车的发展历程中,最激动人心的一刻莫过于其在香港股市的成功登陆。

2003年12月15日,长城汽车股份公司在香港联合交易所主板上市,由于适逢中国汽车市场“井喷”,投资者对中国汽车市场的潜力充满信心,汽车概念受到追捧,长城汽车股票取得了682倍超额认购,股票以22港元高价公开发售,为长城募集了大约17亿港元的资金,拥有长城汽车40%股份的魏建军也凭借“纸上资产”,一跃成为当时中国汽车行业的首富。

长城登陆香港股市,很大程度上是中国SUV 概念的成功。

“长城汽车的成功之处就是细分市场。作为没有国资或外资背景的长城汽车,灵活地将自己定位于经济型SUV 领域,对于中国庞大的市场容量来说,这种定位极具潜力。”一位汽车行业专家当初如此评价。

一举成为车界首富的魏建军头脑颇为清醒,他当时称,募集到的资金将用来拓展现有业务,“长城汽车并不打算在短期内进入轿车领域。主要因为SUV 和皮卡是长城汽车的优势所在,我们希望把业务做精做大。轿车市场除了来自国内生产厂商的竞争外,亦有来自国外厂商的竞争,竞争情况非常激烈。相对皮卡车及经济型SUV,进口量很小,市场竞争较弱。”

但是,长城上市之初,SUV 今天的际遇便已可见。虽然长城汽车当时的市场表现非常好,毛利率很高,但是相对于轿

车而言,皮卡和SUV 生产技术简单,资金要求不是很高,进入门槛比较低。现在国家对轿车生产的审批很严格,很多想进入汽车领域的企业看到了皮卡和SUV 的生产模式和盈利能力,都在跃跃欲试。

国泰君安的分析师张欣当时认为:“当很多企业皮卡和SUV 市场形成充分竞争之后,毛利率就会降为该行业的平均利润率;长期持有长城汽车的股份可能不是个明智的选择。”

显然,这样的预测不无道理,在轿车基地奠基仪式上,长城汽车宣传部长商玉贵坦承“我们SUV 产品的销量下降了25%”,然而,随着长城汽车SUV 销量数字下降的,还有长城汽车股份有限公司(2333.HK)的股票价格。

记者查询长城汽车的股价走势图后发现,长城汽车的股票价格从4月1日到7月初,一直在2.6—2.9元(港币)的价格区间徘徊,6月21日的单日成交量甚至只有93500股。从上市到现在,长城汽车的市值已经跌去了近90%,魏建军的个人财富也同样随之大幅蒸发,这家号称中国最大的民营企业企业面临上市以来最大的考验。

(上接29版)

“SUV 市场容量太小了,单一车型很难做到3万辆。”江铃陆风汽车营销公司总经理刘红山在解释陆风为何要改变最初“专业SUV 厂家”的定位时,发出这样的感叹。

## 冲动的惩罚

“对没有真正深思就进入SUV 领域的厂商来说,这应当算是冲动的惩罚。”贾新光说。

无数的例子早已证明,做汽车需要的是一份持久的投入,短期的投机终将碰壁,而在中国的SUV 领域,很多厂家却恰恰是冲着短期的投机而来。

2002年,中国乘用车市场开始呈现井喷态势,大批商用车厂急于进入乘用车市场,却苦于上不了发改委的轿车目录。恰在此时SUV 车型受到消费者青睐,急不可耐的商用车厂家们开始走上了“曲线救国”的路子,由于SUV 行业的技术门槛低,30多家企业同时竞争一个不大的细分市场,因为当时的市场机会确实很大。一时间SUV 这种既不受轿车目录限制,也不用忍受城市里交通管制制的杂交车型大行其道。

2002、2003这两年,SUV 行业确实赚到了钱,但其只重短期利益的心态却为后来的衰落埋下了伏笔。

“奥克斯只是开了一个头,以后会有更多的‘奥克斯’出现。我估计至少有一半的民营企业会退出,尤其是做低档车的民营企业。他们当中很多没准备好,没有实力,在低端SUV 领域中投机资本实在是太多了。”

股市是善变的,当SUV 概念已经败坏横生的时候,券商与机构对长城汽车的信心也随之跌落。2004年8月底,长城再次宣布计划在上海证券交易所A股上市,融资27亿元用于“乘用车基地”的投资建设。然而这次A股上市的计划却并不乐观。

香港大福证券首席分析师梁伟沛分析:“目前国内汽车行业的成本持续攀升,长城汽车所在的SUV 市场竞争激烈。预计今年长城汽车的利润率可能将从去年的12%下降到10%以下。根据目前的市盈率,长城汽车A股发行价格区间在3.5元-5元之间,所以,A股发行最高不会超过15亿元。”

梁伟沛指出:“就长城汽车H股价格持续下跌的趋势,其A股发行计划能否通过证监会审批尚存疑问。”

## 无奈转型亦或梦想成真

终于,长城这家国内最大的SUV 生产厂家也在开始酝酿转型,“并不是说SUV 销量滑坡迫使我们转做轿车,而是因为只有做轿车长城才能做大。不进入轿车这个主流市场,我们会遇到品牌、产品无法成为主流的问题,因为大家都有误区,认为做轿车的才是主流厂家。”王凤英解释说。

“华翔富奇总经理张才林这样预测。

河北中兴公司的高层人士也告诉记者:“SUV 行业前两年形成了爆发式增长,但没有几个企业潜心从事皮卡、SUV 车型的研发。一些追求短线利益的企业存在投机的可能性大,对行业造成极大的危害。”

然而,近期一些引入关注的因素使得占市场比重极大的经济型SUV 的处境更加雪上加霜。

如果被问及SUV 产品的缺点都有哪些,大部分人都都会脱口而出:“费油”。屋漏偏逢连夜雨,去年国际油价连续上涨和我国《乘用车燃料消耗量限值》的施行,使得SUV 在油耗方面的口碑更加不尽人意。

但从另一角度分析消费心理,却可以发现真正开得起价值数十万元SUV 的消费群体对于油耗、油价等因素并不敏感,由此来看,在油价上涨的背景之下,虽然同样背负“费油”的名声,经济型SUV 受到的影响最大。

## 仿效无前途

在过去的车市景观当中,“抄袭”成了曝光率最高的词汇之一,而在众多抄袭事件当中,SUV 领域又独占鳌头。仿造产品虽然可以短期得利,其实却是竭泽而鱼,“仿得越像,在自主品牌的大路上就偏离得越远”。

惟妙惟肖的仿造也引发了消费群体的“换标”怪现象,车主将某国产品牌SUV 的车标换成其外国原型车品牌车标的例子比比皆是,这种现象反映的本质问题是,消费者对国产低端SUV 品牌几乎没



长城汽车总装线

■本报资料室

对于魏建军来说,这或许是一个梦想成真的结果,因为他早就觊觎着轿车领域的丰厚利润。而长城SUV 摊子的做大,显然也强化了其在各方面的影响,为其“曲线通幽”制造轿车积累了资本。

但是,长城进入轿车领域后,其原本的SUV 业务将何去何从呢?这一点到目前为止少有人提及。数月前,奥克斯仓惶逃出SUV 领域进而退出汽车领域,一个重要原因是,奥克斯有已经做大的电表、手

机这样的产业可以依靠,而长城汽车并没有非汽车的业务可供转移,只能在这惟一的领域寻找更多的利润。

如此来看,曾经风风火火的中国经济型SUV 潮,似乎只是为了供一些急于从汽车领域发家致富的资本进行原始积累,或是成为生产轿车的跳板,对于产品本身的深层次培育或是营造一个具有稳定利润来源的细分行业这样的问题,到底有几个厂家真正关注?从这个角度来说,不论成

功或失败,经济型SUV 注定难逃昙花一现的命运。

事实上,轿车行业的水,原比SUV 行业要深很多,这一点长城的心里应该一清二楚,但现在SUV 行业经过一番竭泽而渔的厮杀之后,其前景对长城已经不是“宁为鸡口,不为牛后”可以解释的,多年以后,当进入轿车行业的长城想起当初做SUV 的风光时,或许会说:我不做大哥已经很久了。

# 经济型SUV 泡沫时代终结

有任何的品牌忠诚度,只是图便宜而已。只要条件成熟,立刻便会另觅新“欢”。这样,经济型SUV 始终像一个出身低微的怪胎,难以形成固定持续的消费群体。

“中低档SUV 今年面临着巨大的压力。首先是来自诸如安全、排量、排放、噪音等法规方面的限制;其次受到油价、钢价上涨等冲击,它们一贯的价格优势牌再也打不起了。”张才林这样说。

## 回归与分化

按照汽车行业资深人士钟师的说法,SUV 的本质乃是“奢侈品”,发源于美国且与美国的经济、文化息息相关,既然中国汽车市场整体发展趋势都在向国际靠拢,那么SUV 这种车型早晚也将向其本源回归。这种说法与贾新光有些谋而合,“真正的SUV 既可以开去阿拉斯加滑雪和打猎,也可以开着它去百老汇听歌剧。”

钟师表示:“SUV 向高端的回归,也就是这个细分领域向理性的回归。”

近期的市场动态似乎在印证这一观点,国产的经济型SUV 卖不动了,但像丰田陆地巡洋舰、大切诺基这样能满足特殊地区工作越野功能需求的SUV 还是保持了较为平稳的销量,而那些配置强劲V8发动机的进口豪华SUV 则在节节攀升。价格在七八万区间甚至上百万元的悍马、路虎、保时捷凯宴、宝马X5、奔驰ML350、VolvoXC90、林肯“领航员”,以及新上市的凯迪拉克SRX V6等正以其越野性、安全性和舒适豪华性,越来越多地被中国富人

列入家庭第二、第三辆车的选购视野。

在经济型SUV 没落的同时,东风本田CRV、北京吉普欧蓝德这样有着浓郁都市味道的车型开始崛起,贾新光认为:“这些车型淡化了越野方面的性能,已经不能称为SUV 了,而应该归入RV 的行列,从概念上讲,SUV 也应该是RV 的一种。”

RV 的全称为Rereational Vehicle,即休闲旅行车。一位丰田汽车的经销商告诉记者,目前市场虽然好几款车都以运动休闲为诉求,但买主真正会指明要四轮传动的多功能运动车(即SUV)的比率却不到四成,大多数的休旅车都是用一般轿车的底盘,改以休旅车的外形,消费者顶多也只是开着车带小孩去公园玩的频率增加。

## 中国SUV 厂怎么办

显然,对于国内大量的经济型SUV 的厂商来说,要想不在泡沫破裂的同时随风而逝,必须及时做出策略上的调整。

虽然经济型SUV 的潮流渐退,但仍有人不断拿SUV 来华生产,只要是在战术上变换一下。近期从上海传出可靠消息称,上汽双龙国产的首款车型将是一款SUV 车型,众所周知双龙品牌在韩国SUV 市场一直扮演着领军者的角色,目前进口的双龙“雷斯特”价格在30万-40万元之间,成立伊始的上汽双龙显然需要一款性价比比较有优势的高端SUV 来打响头炮。

反观国内的大部分SUV 厂商,则给人一片混沌的感觉,贾新光告诉记者,纵观目前市场上林立的数十个经济型SUV 品牌,很难让

人区分出各自的特点,产品严重同质化。

贾新光同时对记者称,地理因素将促使SUV 市场分布更具针对性。今后越野型SUV 尤其是高端品牌的重点区域将集中在我国西部和东北地区,因为这些区域的路况对车辆质量的要求相对严格。而偏重舒适性的城市SUV、经济型SUV 的重点区域将集中在地形相对平坦的华中、华南地区。

长城汽车宣传部长商玉贵对记者分析,排量趋小将成SUV 发展趋势。有人认为,今后1.6-2.0左右的低排量SUV 将会受到市场青睐。

奇瑞汽车销售公司副总经理秦力洪预测的一个趋势是,SUV 领域的简单模仿今后将越来越难以维继。自2004年以来,SUV 领域的侵权诉讼此起彼伏,随着跨国公司对中国市场的日渐重视,“简单露骨的仿造显然不是长久之计,早晚要遇到麻烦”。

然而眼下要想凭借本土企业这点实力开发出有竞争力的车型并树立起像样的品牌绝非一日之功,张才林对此的看法是:“民营造车企业有三条出路。一条是抓一根稻草,背靠大树,寻找像一汽、上汽、通用这样的大汽车企业集团;第二条路是联手小兄弟,搭建共同采购的平台、生产制造平台或是共用销售平台;第三条路就是如奥克斯一样急流勇退。”

贾新光的话也许不中听,但经历了一个大浪淘沙的过程后,现在的经济型SUV 厂家出路很有可能是“原来干什么以后还得干什么,以前生产皮卡车,那么今后的归宿终究还是皮卡”。

可靠，承载着信赖

福美来1.6 新动力系列 新上市!

发现生活价值

欢快的女儿对我的信赖，正如我对福美来的信赖。

福美来，可靠的品质让我的有车生活无忧无虑；

良好的性价比和经济的使用成本让我的生活轻松快乐。生活中，我需要这样值得信赖的伙伴！

福美来1.6新动力系列，更多提升，更多可靠！

马自达原装1.6ZM发动机，配备VICS可变惯性进气系统及ECU发动机防盗系统。

全新动感镭射尾灯

1.6智慧型四前速自动变速器

福美来1.6新动力系列

1.6MT舒适型 11.36万	1.6AT舒适型 12.76万
1.6MT豪华型 12.86万	1.6AT豪华型 13.86万

★中国质量协会04年度报告：中级轿车使用经济性和品牌忠诚度第一名

★获评2004“中国理想家用轿车”

★每年两次大规模贴心关怀服务

★60%的新车车主来自老车主推荐

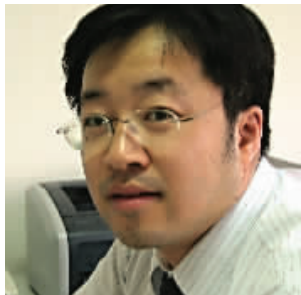
★三年18万用户一致好评可信载

网址:www.hnmazda.com 服务咨询热线:800-676-8999 0898-66820222



# 刘智丰：SUV 市场，前进中的曲折

■本报记者 王秋凤 北京报道



北京吉普销售市场部高级副总经理 刘智丰

今年 SUV 市场形势急转直下，无论是本土企业还是合资企业，无不感受到日子的艰难，作为中国第一个合资企业，第一家越野车整车厂，并在 1984 年—2000 年间一直居于行业老大的领导企业，即将融入北京奔驰项目的北京吉普公司命运如何，他们又是如何判断 SUV 市场的未来走势呢？

北京吉普汽车有限公司销售市场部高级副总经理刘智丰先生，曾获得清华大学 MBA 学位，在 SUV 领域已有多年的丰富管理经验。

为解答上述疑问，本报记者专访了这位 SUV 业界专家。

## 访谈

经济观察报：今年以来您是否感觉到 SUV 市场衰退得很快？北京吉普的情况如何？

刘智丰：整个市场是有所回落，但北京吉普公司去年卖得也相当不错，销售了 31600 台，重新夺回了 SUV 市场第一的位置。2004 年，全国累计销售 SUV 车型 18 万台，北京吉普公司 2004 年的市场份额是 18%。

经济观察报：您所说的市场份额的百分率是如何计算的？分母中是否算上进口车的数量？

刘智丰：进口车不算。具体的统计方法有几个，从国家来讲，我国政策的产业目录很简单，没有明确的 SUV 产业目录。这也是跟轿车、卡车等完全不同的地方。产业政策上 SUV 没有专门的目录，有上 6 字头的客车目录，有上 2 字头的越野车，造成总计数字的统计不同。对于 SUV 整体销量下滑的幅度，现在市场上有三种说法：26%、11%、17%。我们认为，SUV 下降 17% 这个数字是比较真实的。

经济观察报：最近有报道说，去年位列全国 SUV 销量第一的北京吉普今年前 4 个月的销量仅为 4631 辆，比去年同期下降 62.2%。而据我们了解的内情，北京吉普仅今年一季度就出现了 1.9 亿元亏损，在整个 SUV 市场全面下滑的形势下，北京吉普的产销情况究竟如何？原因何在？

刘智丰：我们销售上有两种数字：批发数是厂家给经销商的销售数字；零售数是经销商给直接用户的销售数字。

因为奔驰项目上马，北京吉普公司正在全面的重组过程中，从公司结构重组、资产评估、工厂动迁等，多多少少会受到一些影响。现在中国的销售统计还存在一个问题，经常都是以批发数为准，而不是以零售终端销售为主，这样统计销售与实际销售情况有误差。

另外，是厂家战略上的需要。任何产品的生命周期都是呈曲线发展的，第一年好，第二年就会有一个平衡。举个例子来说，帕杰罗 SPORT 去年的批发数字是下降的，但其零售终端的数字要比前年增加了 20%。2003 年的零售大概在 4300 台，2004 年在 5300 台。但从 2004 年的批发数字看是下降的。其实是这样的，第一年新产品，很好上，第二年是一个平衡。总的来说，北京吉普公



吉普在 2004 年北京车展推出的概念车

■本报记者 罗健/摄

司各车型今年到目前为止的销售比去年同期略有降低，但比去年下半年好。

创造 1 万台的销量很简单，融 10 个亿就办到了，但是与奔驰重组是一次全新的开天辟地，我们希望到新厂之后，有一个良好的开始，所以不能冒进。

经济观察报：重组之后的北京吉普是否还会存在？与北京奔驰融合之后是否继续坚持生产 SUV 车型？

刘智丰：重组是在北京吉普的基础上进行重组，使之上到更高的一个层次，SUV 车型还将继续生产。

经济观察报：您认为真正的 SUV 的概念是什么？

刘智丰：不同的人理解不同，我认为真正的 SUV 一定具有很好的驾驶操纵功能、要具有很好的技术含量、具有运动与休闲相结合的功能，同时给消费者带来一种与其他车型不同的感受。

从定义上讲：SUV 是 Sports Utility Vehicle，即运动型多功能车，它最大的好处是多用途、大空间、兼具越野性能。能为都市工作生活和野外活动休闲提供最大的便利，拓展人们的生活空间。

经济观察报：一些专家认为虽然油耗对 SUV 产生影响，但主要是经济型 SUV 质量问题的显现打击了消费者的热情，您如何看待？

刘智丰：我部分同意这样的观点。现在中国市场的低端 SUV 还没有一款真正国际品牌的 SUV。北京吉普公司生产的 Jeep2500，是经济型 SUV 中唯一的国际品牌。我认为汽车代表的是一个国家的工业水平，随着中国工业整体的进步，各类汽车的质量也将达到新的高标准。

另外，当人民生活还不是很富裕的时候，油价也是很重要的影响。2003 年底 SUV 最火的时候，93 号汽油价格在 2.4 元/升左右，现在几乎翻了一倍，使用成本增加了很大。

另外，经济型 SUV 受国家政策、宏观调控的影响是非常大的。包括乘用车消耗限制、消费税、油价上涨、燃油税等，这两年都在陆续调整。从今年十月份开始，排量 4.0 以上的车可能就要征收 20% 的消费税，这实际上是从国家的角度上来抑制 SUV 的消费。同时，国家目前也在削减公务用车的使用经费，除了必须用 SUV 的特殊行业，一般都应用轿车。所以，当前，公务和私人用车中 SUV 的份额同步减少。而且，中国道路水平也在快速改善，高速公路上 SUV 就失去了优势。

经济观察报：因为老百姓喜欢经济型 SUV，所以才有长城等低端 SUV 的发展，可是从今年的趋势来看，恰恰是这种经济型 SUV 在市场萎缩得特别快，相反那些进口的豪华 SUV 的销量并没受到影响，对此您如

北京吉普汽车有限公司 (BJC) 是北京汽车工业控股有限责任公司 (BAIC) 与戴姆勒—克莱斯勒公司 (DCC)、戴姆勒—克莱斯勒 (中国) 投资有限公司 (DC-CL) 的中、美、德合资经营企业。1983 年 5 月 5 日签约，1984 年 1 月 15 日正式开始营业，是中国汽车行业第一家中外合资企业，是中国 SUV 领域第一家整车生产企业。随着北京奔驰项目于上月正式得到国家批准，BJC 即将融入北京奔驰重组更名

展，在上世纪 60 年代石油危机的时候，美国 SUV 的销量受到了很大的影响。但现在 SUV 销量能够占到正常比例的 20%。在美国衡量市场成熟有两个重要的点，一个是旧车交易量占新车交易量的 50%，另外一个就是 SUV 的销量占整体汽车销量的 20%，达到这两个指标，才可以称为成熟的市场。但中国这两个数字都还达不到。

我国的汽车刚处在发展阶段，所以 SUV 市场产生波动是非常正常的事情。中国目前 SUV 的作用还是代步的工具，而在这种阶段，消费者往往更关注经济性、实用性等。随着人民生活水平的提高，和国家基础设施建设日新月异的发展，消费者将越来越关注行车安全。和在更广阔的天地享受更绚丽的生活，到那时候，SUV 就会成为一种生活理念，美国的 SUV 市场就是这样发展起来的。

今后 SUV 还是要发展起来的。等消费群成熟了，会维持在一个平稳的水平。

经济观察报：您说美国是成熟市场，但在汽车发展更成熟的欧洲，SUV 为何一直没成气候，日本市场也很成熟，但流行的也只是 RV 的车型，这是为什么？

刘智丰：对于车型有很多定义，像 CUV、CRV 等，这些跟各个国家的具体国情有密切的关系。

像美国的 SUV 都很大，美国是一个长在车轮上的国家，人民富裕消费水平高，人们习惯于驾车旅行，人们要往里面放鱼杆、高尔夫球具等行李，SUV 对他们来说不是一种奢侈品，只是家用工具；美国基础设施好，道路宽阔，油价便宜，人们有条件买 SUV，更有条件用 SUV。

说到日本，有一点需要指出，SUV 在日本不是没有启动过，而且在七十年代的时候，曾成为年轻一代的潮流。但为什么不流行，因为日本地狭人稠，地域条件不允许。所以那个时候他们就开始研究比 SUV 紧凑的车型，城市休闲的多功能车，变得更紧凑、小巧、经济，这也代表着 SUV 演绎的一种方向。在欧洲也是这样，这种小型车发展得是相当好的，中国可以借鉴。

北京吉普 2004 年产销量情况 (辆)						
品牌	生产			销售		
	12 月完成	全年累计	同比增长 %	12 月完成	全年累计	同比增长 %
Jeep 品牌	81	10801	-19.47	487	10684	-23.82
帕杰罗速跑	24	5240	-13.09	243	4659	-19.73
欧蓝德	26	17638		1319	16152	

数据来源：国家统计局

特别呈献

2005中国最佳商业领袖奖

ROYAL SALUTE  
THE ULTIMATE TRIBUTE  
皇家礼炮



联合主办：



1808001:2000国际质量管理体系认证 中国名牌产品 国家免检产品 30产品质量认证 18014001:1996环境标志



DONG PENG

东鹏陶瓷

缔造灵性空间

磁砖 · 洁具

网站: www.dongpeng.com



责编 吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编 姜坤瑛

# Home&House

经济观察报  
The Economic Observer

33  
蓝筹地产

2005年7月11日



中国的地产从未如此真正热衷和依赖于海外市场。更多的地产企业和中介机构似乎都急急忙忙收拾行装，准备赶赴这场盛宴。而他们终将意识到，所谓“国际化”意味的长线、规模化和高资金要求，事实上是地产企业不得不面临的痛苦选择。

也基本由于开发商的推动和督促。谢冀从另一个方面证实了海外推广与新政的关联性，“我们有这个想法是基于每个月的客户分析报表，当时的情况显示，外籍客户比例从10%猛增到20%”。谢冀认为，正是政策对上海楼市判断的转变使得外籍客户更倾向于在北京投资。

但是海外市场能够解决多少问题？华润和高力国际都不表示乐观。谢冀认为，只有集中在北京东部和东北部少量地段的住宅项目适合做海外推广。这大概也是唐军并不热衷于谈论海外销售的原因。事实上，唐军表示，这次美国之行最让国际投资者出乎意料的是他们仅仅展示项目和讲解公司管理形态而非主动销售项目。

地产新政给开发商造成了寻求外向市场的压力，但这种压力并非一日形成。中国房地产改革最早从上世纪90年代外销房开始，但是那时候外销房毫无销售困难，在外向市场还没有完全打开之际，1998年内部市场全面开放。除了极少数高端项目之外，国内消费的恢复性释放使得外向市场存在意义不大，依赖银行贷款的众多项目公司不存在规模和资金困难问题，也就不需要面临海外销售和融资。这也是唐军所说的几年前还在考虑是做项目还是做公司的原因。从这一点上来说，地产新政不过是日积月累形成的市场需求饱和和金融困境的总爆发和转折点。

“地产行业实际就是金融中转，通过资金和人把土地和市场结合起来”，唐军说。实际上，中国地产企业第一次大规模的国际化需求就是来源于2003年开始的金融困难。我们可以从各大地产企业，包括行业内企业的联合跨国寻求资金行动中看得非常明显。也就是其时，首創置业通过香港上市和股份多元化开始走在国际化的前列。也是在此之后，首創明确提出做地产运营商的计划。

做地产运营商意味着首創不再以单个项目组建和销售获利为核心，而是学习大型地产公司管理结构和经验。唐军承认，“地产外交”的成功不是今天想起来就能做到的，国际投资者接纳他们是因为首創置业已经有着和他们类似和看得懂的管理方式。唐军说：“所谓国际化未必一定要跨出国门！”

## 中国地产的海外生意

■本报记者 姜洪桥 北京报道

今年的夏天有点热，房地产也有点怪。从5月份开始，中国项目海外推广活动一个接一个，在华润旗下的凤凰城项目宣布在欧美地区的首次推广销售总额已经超过2亿之后，首創置业的“地产外交”的最后一站“哈佛文化之旅”将这一热潮推向高潮，中国地产开始集体海外大路演。

尽管中国的地产市场化首先从外销起始，尽管所有的地产项目都喜欢以“国际”字眼作为案名，中国的地产却从未如此真正热衷和依赖于海外市场。相当多的人将新一轮的“国际化”浪潮归咎于地产新政造成的内需市场萎靡，迫使企业拓展海外市场。但新政或许仅仅是个时机问题，因为没有人会相信恢复性释放近十年的繁荣将简单并永远地继续下去。新政的确使人恍然大悟，而所谓“国际化”意味的长线、规模化和高资金要求事实上是地产企业不得不面临的痛苦选择。

### 凤凰远旅与地产外交

地产商对销售形势的变化反应无疑是最灵敏的，但是凤凰城的海外销售状况有点超乎想象。在短短的不到一个月时间内海外销售总额超过2亿元之后，华润置地（北京）股份公司副总经理谢冀承认，有点超出预料。

从6月12日开始，位于三元桥东北角的凤凰城在美国旧金山销售近50套。几天后在洛杉矶又卖出30套房子，其后的路线是伦敦，成交金额达8000万元。这一成绩的取得是在华润几乎未派一兵一卒的情况下，仅仅是依靠高力国际遍布海外的中介机构代理销售。也因此，高力国际高兴地向各媒体公布了自己的成绩，并宣称，除去华润置地的凤凰城之外，目前有四五个北京的项目正在同高力国际接洽海外销售事宜。

而且这种风潮正在愈演愈烈，更多的地产企业和中介机构似乎都急急忙忙收拾行装，准备赶赴这场盛宴。2005年5月20日、21日搜房网全球机构组织了上海华府天地、九间堂、西郊庄园等15个代表性楼盘，在香港举行大规模的“上海国际地产日”活动。北京中原地产总经理李文杰近期也对其他媒体透露，中原地产针对这一新现象，目前正在和美国、英国房地产经济机构紧密洽谈，准备推出“北京楼盘”美国、英国推广销售活动，已经有六七十个高档楼盘听到消息找上门来要求合作。

不过，与海外销售热潮略有不同的是，尽管首創置业旗下的阳光上和荣尊堡近期在美国、加拿大的推介活动中销售了近100套，首創置业总裁唐军对所有关于销售的问题都避而不谈。首創置业以一种更高调推行她的“国际化”和“地产外交”。在4月份，以唐军为首的“外交使团”，受哈佛中国商业评论的邀请，游走在美国的各种商业俱乐部和哈佛大学之



瑞尔齿科  
ARRAIL DENTAL  
USA • PEKING DENTAL CLINIC

A Confident Smile

CROWNING GLORY COSMETIC  
Crown 美容修复 / Implant 种植牙 / Whitening 冷光美白

010-65006472 / 1  
有家人做美容

021-539 66 539 / 6  
为生活加色

0755-25035788  
物主大度堂学堂2024年

## 总部经济 战略发展(北京)峰会

The Summit of the Strategic  
Development of the Headquarters Economy (Beijing)

2005.8.19 中国 北京

峰会主题：

发布《中国总部经济回顾与展望》调查报告

主题报告《中国总部经济探索与实践》

总部经济与区域经济发展研讨会

总部经济发展环境探索研讨会

总部经济发展与展望研讨会

会议时间：2005.8.19

会议地点：北京南四环西路188号

总部基地大讲堂

发起单位：

中国高新技术开发区协会

总部经济（中国）战略发展研究中心

总部经济（中国）建设发展基金会

中国北京总部基地

支持单位：

北京市委研究室

北京市丰台区人民政府

承办单位：中国 北京 总部基地

2003年，总部经济理论在北京诞生以来，首先在北京中关村科技园区丰台园进行了创新实践，在北京市政府及社会各界热情关怀和大力支持下取得迅猛发展，并在全国引起巨大反响；2004年，“总部经济”被新华网评为全国10大新经济概念之首；全国各地发展总部经济趋势方兴未艾。研究总部经济，发展总部经济，对于全国经济和首都经济及国家高新技术开发区的发展，意义重大。为了对这一全新的经济形态进行更加深入的探讨，由中国高新技术开发区协会、总部经济（中国）发展战略研究中心、总部经济（中国）建设发展基金会和中国北京总部基地共同发起的“总部经济战略发展（北京）峰会”，将于今年8月19日在北京总部基地举行，本次会议将就“总部经济与区域经济”、“总部经济发展环境探索”、“总部经济发展与展望”等相关问题分别进行专场研讨。届时将发布由总部经济（中国）发展战略研究中心和北京市委研究室共同完成的《中国总部经济回顾与展望》系列调研报告。

“峰会”组委会特别邀请您和您的主要助手，在百忙之中拨冗光临，并就以上其中某一方面，发表您的高见。与国内外知名学者、各地高新技术开发区代表及企业总部集中的国内外城市代表约500人，共商中国总部经济发展大计！

"峰会"组委会诚邀海内外各界有识之士莅临，  
共同开启总部经济发展新篇章！

总部经济战略发展（北京）峰会组委会秘书处

地址：中国 北京 南四环西路188号 总部基地五区1号楼四层 邮编：100070

电邮：maxiaoning@abp.cn guomeina@abp.cn

联系人：马晓宁 郭美娜

电话：010-63701888转451/452 传真：010-63701001

详情请来电或登录http://www.abp.cn



责编 姜洪桥 E-mail:hongqiaojiang@263.net 美编 刘会芹

# 泡沫的心理温床

■丁凯/文

一个被研究经济学和社会学的专家们经常引用的故事是，国王皮洛士总是不断产生一个个征服的梦想，并付诸实践，而他的老管家则总是建议他立即停止争战，享受安乐。然而老管家所说的恬然的安乐似乎只能为少数人专享。更多的人看见了生命的惟一结局是死亡，是难以替代的巨大痛苦。于是他们选择追逐，理由如下：“野兔无法保护我们免于看见自身的死亡和痛苦，但追逐一只野兔则可以，因为它转移了我们的注意力。”

中央财经大学财政与公共管理学院副院长刘恒曾说：“真正的投机者是愿赌服输的。”或许房地产市场中的投机者们都具有这样的潜在心理：在追逐财富的过程中转移对终极痛苦的注意力，而是否最终获得则是另外一个问题。

在上海，普通民众跟随投机者进入房地产投机市场，而他们的出发点与投机者不同，另外一个重要差别是他们不具备承受失败的心理和物质条件。重要的是，在这样的一个市场里，消费者的消费需求已经被严重扭曲了，我们可以试着问这样一个问题：我们通常所说的“真实需求”的确是完全真实的吗？

所有在天通苑排队两昼夜的消费者，结束排队后，绝对不是回到天桥或者地下通道栖身。对于普通消费者而言，房屋的作用不再是持续提供居住服务——至少不完全如此——而在于房屋的主人因为这一服务而感到的欲望。任何买房的人，都不是街上的流浪汉，他们购买的房屋必定有部分多余的面积用来满足他们的“浪费”的创造力。少数人拒绝大户型的原因只是因为财力有限而不是面积浪费，给他们以他们可以接受的借贷条件，他们就会勇往直前。此外，仍然有大量的居住者寻求居住条件的改善，因而出现了所谓“梯队市场”。

不过请注意，以上仅仅是基于消费社会学理论对中国房地产消费者心理的一种假设，而那些理论上仅限于分析物品市场的购买行为，何况，我们的工业化进程尚未完成，用法国巴黎百富勤证券有限公司董事总经理及总经济师陈兴动的话来讲：“现在谈消费社会还为时尚早。”

但仍然难以理解的是，在上海，房地产市场提高了抵押贷款的利率，增加二手房转让过程中的税率，而股市，最近开始减税。公司

企业买股票免所得税；个人买股票，暂不交所得税。而即便是这种政策刺激，仍然无法让人们把资金从房地产市场转向股市——虽然在股市，他们依靠自身积蓄即可进行投资，而在房地产市场则需要大量借贷。

北京大学社会学系副主任、中国社会与发展研究中心主任刘世定提出，在人们收入提高到一定程度时，有一部分资产并不直接压到一般的物品市场，而是进入资产市场（股票、债券、房地产）。房地产看起来是实物，但更多是一种符号性质。人们认为房地产可以保值，所以进行购买，但是如果人们真的集体兑现，其价值将大大缩水。人们是依赖对未来的预期，进行房地产产品的购买。

相对于投资者，普通消费者因拥有住房的欲望而产生的购买热情更为广泛地存在，且始终为人们忽视，目前，在全球范围内的房地产泡沫已经波及美国、澳大利亚、法国等地，按照格林斯潘的说法，它也被波及到美国的部分地区。

似乎尚未有一种经济领域的剧变能够有如此广泛的普及程度，之所以这么讲，是因为一个猜想是值得评论甚至证明的：对于房地产泡沫，投机者固然难辞其咎，但最为关键和容易被人忽视的是，泡沫是否存在于房地产产品的普通消费者的欲望之中呢？全球的房地产泡沫，是否与消费社会，或者说，那些被生产出来的满怀欲望的消费者有不可隔断的联系呢？

## 访谈

### 从消费层面审视泡沫

——专访法国巴黎百富勤证券有限公司董事总经理及总经济师陈兴动

记者：目前在全世界多个国家普遍存在对于全球范围内的房地产泡沫的忧虑，为什么波及范围如此广泛的经济过热出现在房地产行业？

陈兴动：房地产的需求中有相当多的不理性，我现在没有一个数字的估计，但是至少可以说是相当大部分不理性的预期。其一是把房地产产品看成投机产品；其二 是认为拥有一幢房屋是很自然的事情。所以现在很多人在抱怨：房子我买不起，而政府也希望通过种种手段使大家买得起，并通过银行贷款来保证，如何很好地掌握房地产的发展，这在全世界都是比较难处理的一件事情，不仅仅在中国。否则就不会有东京房地产泡沫的破灭，就不会有今天全

球房地产泡沫的担忧。目前从英国到法国到澳大利亚都有这个担心，泡沫是一个不可避免魔鬼，到了以后，就需要调整。

记者：从这个意义上讲，我们通常所说的房地产“真实需求”也包含相当多的不理性成分？

陈兴动：目前国内房地产发展不太合理主要有两个方面原因。其一是由于中国财政政策不合理，地方政府的事权和财权没有完全对应，地方要办的事情要大大超出其财政力量所及。所以地方非常积极地卖地，发展房地产。其二是由于房地产发展过程中，过去片面强调“居者有其屋”，这就进入到一个不太现实的情况，引发了不现实的需求。刚毕业的学生，买房就想要一步到位，想买100平米的房子，银行也很轻易地贷款给你。人们并不考虑按照自己的工资水平要多少年才能偿还贷款，那些贷款的人总是想，过几年房子增值了，卖出去还能赚钱。因而形成了对房子不切实际的预期。这两种力量叠合在一起，在有些地方就出现了房地产泡沫。

泡沫长出来要有三个条件。第一是一定要有故事可讲；第二是一定要有充足的资金量；第三是要有一个桶，一个有限的空间，这就好比一团发酵的面粉，只有放到桶里才会迅速膨胀。

记者：人们为何如此迫切地希望拥有住房？

陈兴动：住房消费中国还没有完全充分发展，人均住房面积虽然在不断提高，但是住房的条件和状态普遍不理想。我们现在居住消费占居民消费支出的3%左右，我们不与发达国家比较，现在在一些新兴发达国家，这个数字大概是15%，所以我们现在住房消费比重还是比较低的。另外中国有一个特殊情况：1998年开始了住房私有化改革，导致城市的自有住房的拥有率非常高，这在发展中国家是很难见到的，目前有个数字，中国城市住房的自有率为76%，这在许多国家是无法看到的，但这并不能说明中国房地产发展已经到顶了。

记者：您在2003年曾经预测，到2010年，我国消费占GDP的比重将上升至63%，到2020年则将达到71%，届时房地产行业将得到有力推动，目前我们的消费发展水平如何？

陈兴动：消费、投资和进出口是经济增长的三驾马车。最近2-3年来，中国的消费率大幅度下降，这主要是因为投资率大



法国巴黎百富勤证券有限公司董事总经理及总经济师陈兴动

“对于房地产泡沫，投机者固然难辞其咎，但最为关键和容易被人忽视的是，泡沫是否存在于房地产产品的普通消费者的欲望之中呢？”

幅上升，消费增长慢于投资的增长。

去年，我们的投资率达到了53%左右，进出口贸易盈余2%左右。这样计算的话消费仅占GDP的45%。我们在研究中发现，消费有可能被部分低估了。一个重要的原因是我们现在对商品消费估计得比较充分，但是对服务消费是大大低估的。比如服

务行业里家庭居住的支出部分，比如房租，现在按照国家规定的房租来计算，那就大大低估了这方面的实际消费。所以，调整之后消费率占51%-52%应该比较接近实际情况。

记者：那么今后一段时期，消费对中国经济的推动作用将表现出怎样的态势？

陈兴动：需要认识到，中国已经进入第二阶段工业化。我的基本判断是工业化的第一阶段基本上在1996年完成，1996年-2000年之间是第一阶段到第二阶段工业化的转换过程。转换过程中，第一阶段工业化中很多对经济促进的因素力量不再那么强大。

从2000年开始，中国进入了第二阶段工业化，投资仍然会成为经济增长的第一动力。因为工业化没有完成，而在后工业化时代消费才会成为经济增长的主体力量。在第二阶段工业化完成前还不能说中国进入消费社会，但是消费在第二阶段工业化



的各项业务流程运行，才能保证卓越品质的传递：

细节二：项目进行过程中，由于团队成员已经为高难度数字做好了充分准备，当培训师突然给出一个低于学员难度预期的简单数字时，大家反倒开始犹豫、迟疑，不相信同伴传递的信息是正确的。怀疑自己接收信息是有误的，最终信息可能会递送到前方，但是传递效率大幅度下降。同样的情况在现实工作当中也会遇到，当环境突然发生变化的时候，如何确保团队成员在制度、信任的保证下，始终提供高效高质量的服务、成就客户心愿。

驿站传书整个项目过程中，暴露了和多类似上述问题的环节，敦豪人通过模拟体验深刻认识到：统一的规则的制定并严格遵守成为传递卓越品质的首要保证。高速有效沟通方式和反馈确认系统是成就客户心愿的重要途径、不断完善优化的流程和团队成员的信任协作是保质保量完成任务的关键。

可以看到，在整个的培训过程中，说教的成分几乎为零，每个人都是在用自己的行为，甚至是过失来教育自己，在代价很小的情况下，学到了可以贯穿整个工作过程的思想和精神，企业文化也因此自然而然地完成了传导。

一天的培训结束后，DHL学员在这样一种由自己充当主角、切身演绎全球新七条价值观的学习模式引导下兴奋不已，表示对于DHL全球统一价值观的理解更加深刻、认可程度更高、并牢牢记在心间；培训组织者对于本次DHL全球价值观推广培训效果也表示满意，达到了预期培训目标。

## 回顾与反思

这个案例本身的成功再次说明了一个道理，就是管理者应当想办法“成为导演，让你的企业文化活化，让企业文化变成可体验的事物。”当然拓展训练只是活化企业文化过程中力度相对集中的方法之一，在企业运行的整个过程中时时刻刻贯穿体验的元素，就更加容易实现企业文化传导的目标。需要提示的是，设计活动需要本着几个基本的原则：第一，活动不管采用什么形式，要与企业文化所传达的精神保持一致；第二，活动本身要有特色、能吸引人；第三，一旦一种方式被员工广泛认可，要尽可能形成传统。

**www.outward-dev.com**  
全国免费咨询电话 800 810 1700

6月25日，DHL（中外运敦豪）公司近百名各部门、各岗位员工在风景秀丽北京房山青龙湖，接受了一次由人人众大教育（GROUP）提供的拓展训练培训。北京作为DHL企业文化导入的第一站，拉开了全球统一价值观推广活动的序幕。与众不同是，本次培训是全面模拟DHL企业文化而设计实施的，用体验式的方式来传导企业文化，正逐渐成为人力资源管理中的时尚……

# 人力资源管理时尚：“体验”企业文化

现代的管理科学认为，企业文化竞争的成功才是企业长期成功的根本保证。企业文化的实质就是企业的价值观，企业文化作为企业的上层建筑，是企业经营管理的灵魂，是一种无形的管理方式，同时，它又以观念的形式，从非计划、非理性的因素出发来调控企业或员工的行为，使企业成员为实现企业目标自觉的组成团结互助的整体。企业文化作为一种精神动力、价值观和行为模式，已为越来越多的企业所深刻认识。随着市场运行速度的不断加快，人才市场的高速流动也成为了不可避免的趋势，近些年来，许多公司每年都有大量的新员工加入，在这种情况下，如何高效地建立企业文化并使其能够保持非常稳定的延续性是一个非常具有挑战性的课题。



## “体验”是企业文化传导的基石

传统的企业文化传导一般采用讲授式的培训方式进行，这对于大多数企业员工而言，接受的效果往往并不理想，即便在企业发展的不同时期阶段新地进行巩固，仍旧难以真正地深入人心。这主要与信息社会中，成年人接受信息的习惯相关。有一个统计曾经给人以很深的启示：“阅读的信息，我们能记得百分之十；听到的信息，我们能记得百分之二十；但所经历过的事，我们却能记得百分之八十。”不难想象，使用不容易被接受的方式灌输，目标却是让观念深入人心，这样的工作效果的确很难保障。

几年前，一些企业就已经做出了尝试，联想公司引入了老员工给新员工讲故事的形式，这种形式新员工迅速了解联想公司的整体文化特性和在企业中的角色感觉。从面对面的讲，发展到用VCD大面积的讲。这的确是一种非常值得借鉴的思路，言传身教缩短了

新员工融入企业文化的过程，然而别人的故事，毕竟和自己的感同身受还有距离。

体验经济对于企业文化建设提出了全新观念：工作就是游戏，员工扮演着各种角色，文化是这出戏的调性；新人融入的过程实际上是如何迅速找到角色定位，找到角色感的过程。人人众大公司在搬进新办公地址时，就组织了一次别开生面的进门仪式，由老员工背着新员工进入新办公室的大门；新员工加入时，要举行挂同心锁的仪式，记录着全体员工加入团队信息的D型锁串联在一起，悬挂在办公室中。这都是在使员工通过自身的体验来感知人人众大“尊重人、积累与传统”的企业文化。在人人众大为客户提供拓展训练课程中，有一个项目叫做“求生”：要求一组队员不借助任何外力共同翻越一个4米高的障碍墙。项目的一个核心难点是最后一名队员怎样完成任务。惠普公司的一个新员工团队在经过了剧烈的争辩过程后用一种最初被认为是不可思议的方式获得了成功，这使这个组的成员都迅速地理解了惠普公司的一句企业格言：“Crazy idea is not a bad idea”。

从这样的实践中受到启发，人人众大设立专题项目组，面向企业文化传导这一越来越成为企业管理时尚的主题，开发了以拓展训练为载体的企业文化导入课程。

## 尝试“体验”，收获共识

中外运敦豪（DHL）从1986年12月1日在北京成立以来，以非常迅猛的速度实现了发展，目前在全国已经拥有了56家分公司、员工超过5000人的规模，在全国同质业务领域，市场份额中已经高达37%。这一切成就的取得，除了依赖资本和运营管理方面的优势之外，最为关键的就是企业文化所形成的向心力和凝聚力。2003年1月起，德国邮政将“敦豪全球快递、丹莎、德国邮政欧洲快递”整合为统一的DHL品牌进行经营，并从战略经营的角度重新定义了企业愿景：DHL是全球快递行业和物流行业的先锋、是客户信赖的首选合作伙伴、是品质、赢利能力和市场份额的主导者；使命：提升客户业务价值、吸引保留卓越人才、敢于承诺超值回报；价值观：递送卓越品质、成就客户心愿、培养开阔胸襟、工作要事为先、勇于开拓创新、恪守诚信为本、履行社会职责。

如何能够让所有员工将这七条全球统一的价值观念牢记于心间、并自觉运用到日常工作当中，最终成为

可能乍一看上去，这样的个项目与企业文化并无直接关联，但正是项目进行过程当中若干细节所反映出来的问题，让DHL的员工深刻意识到“传递卓越品质、成就客户心愿”的要旨所在：

细节一：项目开始之前，通过小组讨论，制定了若干诸如“拍前方队友右侧肩膀表示确认“这样的规则制度。但是在实际项目操作过程当中，可能由于现场气氛的紧张、长期个人习惯的养成等人就会忘记拍前方队友对其答案加以确认，而是自己下意识的不断用力点头以示正确，由于违背了团队制定的统一标准，直接导致前方队友对于所接受到的信息有所质疑、无法完成下一步传递任务。在实际物流行业的运营当中，供应链的每个环节都必须严格遵照公司制定



HOME&HOUSE

蓝筹地产·主张

中国蓝筹地产评选系列论坛之二



# 中国城市化：打湿的翅膀何时晾干？

■本报记者 吕尚春/文

二十余年的发展过程中,对城市化的重视不够,城市化的战略始终摇摆不定。兴办乡镇企业,给农民的一个政策是“离土不离乡,进厂不进城”。那时候对农民进城如临大敌,你们搞工业化挺好,在村里搞,千万别进城里面来,给今天城市化滞后于工业化留下一个弊端。今天的农村剩余劳动力向城市转移问题之所以尖锐,就业问题之所以面临严峻形势,和城市不足密切相关。

由于没有城市化,中国的运输距离就大大延长了,运输成本是日本的两倍,日本虽然是一个狭长的岛,但是它的运输距离很短,就是因为它每一个城市圈都能形成相互的产品供给或者原料供给,而我们过去叫做南粮北调,北煤南运,每吨货物运输价值非常高,必然带来土地的浪费,交通运输距离成本提高。所以必须用高速发展的城市化来替代这些缺陷,才能克服这些存在的困难。

政府和市场,老百姓远期利益和近期利益,公共利益和商业利益,以及我们发展过程中局部利益和整体利益的矛盾,全部在短期内集中激化,为什么北京动物园搬不搬家引起市民那么多关注?这个过程中我们需要制定新的城市化战略。

对话嘉宾  
陈准 中国城乡经济研究所所长  
任志强 华远集团总裁  
主持人 何巍 新浪房产频道编辑

选择了山洞,耽误了“城市化”

陈准:中国城市化也是一个大话题,也是我们全面小康中一个非常重要的物质基础和台阶。可以这样说,中国国民经济现在面临的多少重大难题,比如说就业、三农问题、基础设施不足、产业结构升级,以及国有企业改革改制,另外2005年进入WTO过渡期,怎么应对外来竞争,以及怎么克服资源瓶颈,哪个问题都够大,这些都系于城市化拓展出的空间有多大。可见城市化有多重要。

但是在城市化发展历程中,从远处说建国以来多少年中,我们采取了一种歧视、反对、排斥城市的态度,比如曾经很长

一段时间内要求“先生产,后生活”,即在城市化的过程中建工厂,最多建点工人新村就行了,不懂得城市是一个优化资源的组合系统,因为那个时候最重要的任务是准备打仗,要准备打仗怎么办?“山、散、洞”方针,即“靠山、分散、进洞”。

正因如此,七十年代的北京,那个时候建的房子都是简易房,现在还依稀可见,北京都这样就不要说别处了。

记者:在改革开放之后,城市化情形是否得到较大幅度改善?

陈准:改革开放以来,可以说也城市化,败也城市化。

成,长三角、珠三角令我们引以为荣,珠三角就是一位中国老人在南海边划了一个圈,平地兴起一个新城,深圳作为中国改革开放发展市场经济的前沿和窗口,带动了整个华南地区的兴旺发达。长三角则以浦东开发为龙头,带动了长江下游地区一大片城市群的发展。我仅举一个例子,中国对外开放走到今天这样的地步,没有14个沿海城市的对外开放,不会有今天这样的成就。

但缺陷也在于城市化之后。在前二十余年的发展过程中,对城市化的重视还是不够,城市化的战略始终摇摆不定。

我再举两个例子,那个时候农民兴起办乡镇企业,给农民的一个政策是“离土不离乡,进厂不进城”,请注意“不进城”。那时候对农民进城如临大敌,你们搞工业化挺好,在村里搞,千万别进城里面来,给今天城市化滞后于工业化留下一个弊端。今天的农村剩余劳动力向城市转移问题之所以尖锐,就业问题之所以面临严峻形势,和城市不足密切相关。

我再举一个例子,北京在解放前是消费型城市,解放后是生产型城市,于是就有了首钢等一大批工业企业发展。后来又说了北京太大了,如果打起仗来不方便,所以那时不是农民进城,而是城里人都到乡下去了,“下乡”了。

改革开放以后,北京开始提出产业结构调整,叫“退二进三”,退出二产进入三产。但过了一段时间之后,发现光搞服务业、旅游业不能支撑北京这么大大城市的优势资源,比如说北京的高科技优势,以及密集的人才资源,后来就发展高科技产

业;后来又发现单搞高科技产业,倒是有一定的前沿性、先进性,但就业容量不够。之后,还搞过一段时间首都经济,但也未见效,现在转了一圈,才知道原来二产不能放弃,北京现在重新定位自己的产业结构,包括汽车在内成为产业选择的核心。这样看是不是走了一大弯路?

我再讲个小故事,2002年首都机场2号航站楼投入使用,2号航站楼是为谁修的?那个时候是为2008年奥运会修的,2号航站楼修好以后1号航站楼基本上不用了。2003年,仅仅过了一年,这个为08年奥运会准备的2号航站楼超饱和,我们不得不及时把1号航站楼重新装修使用,还得赶紧盖3号航站楼,之后还不行,还得建

民众和政府,商业利益和公共利益,短期利益和长远利益,个别利益与整体利益相互兼顾,统筹安排,每个人才有机会更多更好地分享城市发展的好处 ——陈准

我们离城市群真正发挥作用还有一段距离,就是因为城市化速度太慢,城市化的基础成本太高 ——任志强

第二机场。城市化给我们带来的变化,经常远远超出人们的预期和预料。

任志强:中国的传统是重农抑商,我们看到有几个朝代,如唐朝丝绸之路,明代郑和下西洋,都是中国对外开放贸易程度最高的年代,而那些朝代也是发展最好的时期。

从国外可以看出来,大多数城市不是因为有了一个关防,有了一个中央政权或者地方政权而形成了城市,而是以集市贸易,更多是商品流通交换形成的城市,有点像我们深圳、上海。而中国的传统是官僚政府,地方的衙门,城市的要塞、关防而形成的城市。

就当前城市圈的带动作用看,相比之下,日本的三大经济圈,大概要占到日本GDP60%-70%,但是长三角或者说加上珠三角也就是占40%、50%这样,离城市群真

正发挥作用,形成GDP的核心生产力还有一段距离,就是因为我们城市化速度太慢,我们城市化的基础成本太高。

由于没有城市化,实际上中国的运输距离就大大延长了,中国的运输距离大概是日本的两倍,日本虽然是一个狭长的岛,但是它的运输距离很短,就是因为它每一个城市圈都能形成相互的产品供给或者原料供给,而我们不行。过去叫做南粮北调,北煤南运,每吨货物运输价值非常高,必然带来土地的浪费,交通运输距离成本提高,道路占用人均面积的无效等等一系列问题。所以必须用高速发展的城市化来替代这些缺陷,才能克服这些存在的困难,有可能让我们的GDP更加有效。

从居民消费情况来看,城市化会成为一个阻挡不住的浪潮,当人们逐渐富起来一定会从农村向城市转移,全世界都一样。中国还有一个特点,教育、医疗、社会保障在城市的完善程度远远大于农村,使更多人开始想挤入城市,比如江浙一带每年城市化高的可以达到2.8%,就是因为这些地方农民开始比其它地方农民更富,富了之后就会向城市集中。

城市化面临的突出矛盾

记者:从现在看对于城市化的疏忽,问题出在二十年前,那么现在呢?现在城市化的突出矛盾是什么?现在出台一波又一波的政策来调控,可以看出居住公平是目前政策所强调的方面,怎么样提高效率才能做到真正的平衡?

任志强:第一个突出矛盾可能是土地

问题,目前的做法是要把农民用地廉价地变成经营用途的,这会激发农民就业、保障等系列问题,另外一个方面从粮食生产角度看,由于粮食单产低,需要面积就多,所以产生城市用地和农村用地之间的矛盾,这是第一个需要解决的矛盾。

第二,城市基础设施落后。前几年重点突出在基础设施上,包括大量的国债发行。即使这样,到今天为止基础设施仍然严重不足。

陈准:应该说中国城市化面临的问题非常之多,首先是客观的,然后是主观的。从客观上我们资源准备不足,土地是资源,能源也是资源。中国13亿人,预计到2020年中国城市化超过50%,那时候有8亿或8亿5千万人住在城里面,有没有这么多地?有没有这么多能源?举个例子说,现在我们建房子,和居住过程中生活耗能,占一次性能源消耗40%以上。今年的两会上政府工作报告当中特意提出一个最重要的概念,我们要建设节能型社会,虽然人们住得起大房子,但我们并不提倡住大房子,并不是仅仅抑制富人奢侈消费,而是从客观上,没有那么多资源。

第二,主观上,简单地说,我们对这样一个快速工业化和城市化过程,在理论准备、政策理论、社会保障体系准备、制度建设方面准备,以及相应资源、物质准备都不充分,之所以过去两三年来遇到征地、拆迁、房地产过热不过热、房价高不高等很多的矛盾,这就是在城市化过程中,城和乡之间的矛盾关系尖锐了,得占地。拿农民的地,怎么安置?城市社保资源不充分问题暴露出来。

政府和市场,老百姓远期利益和近期利益,以及我们的公共利益和商业利益,为什么北京动物园搬不搬家引起市民那么多关注?商业利益和公共利益之间矛盾,以及我们发展过程中局部利益和整体利益的矛盾,全部在短期内集中激化,这个过程中我们需要制定新的城市化战略。

农民、地产商与政府如何相处

记者:在城市化过程中,不同的主体包括地方政府、地产商等,他们是城市化过程中参与者,他们之间应该怎样处理好彼此之间的关系?

陈准:没有一个利益主体是惟一的,而利益关系也不只表现为惟一方面,比如说这块蛋糕我吃了你吃不着,城市化过程中不是这个关系,相互之间是辩证关系,相互以对方存在作为自己存在和发展的基础。

可以这样说,城市化扩张给农民提供足够的就业机会,就是把压制在土地上低生产效率下手工劳动方式从这个条件中解脱出来。这是一个长期的关系,短期看,你占了我的地,我的失业、失保的问题马上就表现出来了,我眼下怎么办?你能给我在城里找到工作?让我和城市市民一样享用一样的保障体系?你就是把城市居民的保障体系全给了我,我在城市的劳动技能还没有获得,这个矛盾是显而易见的。

再一个人年老说政府应该这样做,应该那样做。政府首先是保证每一个人有机会分享城市化和经济扩张的好处,按他提供的资源是这样一个资源,而不是让一部分人享受城市化资源,另一部分人在城市化中受损。这需要民众和政府,商业利益和公共利益,短期利益和长远利益,个别利益与整体利益相互兼顾,统筹安排,每个人才有机会更多更好地分享城市发展的好处。

任志强:相对于澳大利亚的人口,其可用土地近于无限,他们有一段时期也曾经高速地向外延展发展,用低密度住宅,向农村或者向边缘地区发展,但最后得出的结论的是,政府公共财政支出的成本过高了,因为这些道路,这些基础设施的建设,包括电、电话等等它会用大量公共财政支出、维持。所以澳大利亚又提出回归于中密度。

(下接 36 版)

2005中国大学生最佳雇主颁奖典礼

7.19 谁将上座

大学生

当今社会最活跃的群体，他们不仅是企业发展的活力源泉，人才储备的重点对象，也是未来社会经济发展的栋梁。企业在挑选人才，人才也在挑选企业。品牌、实力、空间、待遇、企业家……哪一个才是大学生们择业最关注的话题？他们的选择能够带来哪些启示和思考？

最佳雇主

谁将成为大学生心目中的最佳雇主？ 7.19，我们将揭晓答案。届时，让我们一睹最佳雇主企业风采，分享他们在人才战略领域的宝贵经验，聆听行业专家的精采发言。详情请关注近期《经济观察报》、新浪财经、中华英才网专题报道。

活动议程：

14:00-15:30 2005中国大学生最佳雇主颁奖典礼

15:30-17:00 跨越理想与现实——中国企业与大学生就业高峰论坛

论坛主题： 1、如何跨越企业与大学生之间的鸿沟

2、人才竞争力与企业竞争力

3、建立更好的人才匹配机制

敬邀参会

时间：2005年7月19日14:00-17:00

地点：北京喜来登长城饭店

联合主办

中华英才网 ChinaHR.com

经济观察报 The Economic Observer

新浪财经 finance.sina.com.cn

CHINA SUNE 华夏基石



# 地产大亨施永青一亿港元创办免费日报

■本报记者 丁凯 北京报道

2005年6月27日,中原集团董事局主席施永青在香港宣布,将以个人名义出资1亿港元在港创办免费日报《AM730》,新报纸将于今年第四季度面世。

“我办报纸跟地产没有关系,这将是一张独立的报纸,而不是中原的喉舌。”施永青告诉本报记者,“我是一个商人,所以(办报)最主要的原因是觉得这条路走得通,有钱赚。当然,我也想通过办报让年轻人养成看报的习惯,让他们看到香港的希望,看到还有什么路可以走,有什么角色可以扮演,有什么能力可以发挥。”

## 辨症施治

施永青为新报纸取名《AM730》,意即“清早7点半”,报纸将有40-50个版面,内容涵盖国内、国际新闻,同时侧重体育和娱乐报道。《AM730》将考虑在港九铁路、轮渡码头、大厦、写字楼和地铁门口免费发放。

对于新报纸的策略安排,施永青是在多年观察香港报纸之后“辨症施治”。

针对香港现有报纸出现的读者群老化现象,《AM730》的目标读者锁定已经开始工作的年轻人。中国人习惯上午7点半,而原本英文的表达方式是“7:30 a.m.”。施永青把二者结合,并表示会更多采用网络上的流行语汇,以此增加对年轻人的亲和力。“我们的报纸要年轻化,年轻人还有很长的生命要度过,早上7点30就是太阳刚升起的时候,朝气蓬勃,有生命力。”

施永青选择年轻读者,也是认为他们充满希望。“回归之后香港有些人对中国共产党是有些担心的。很多香港媒体利用这种情绪总是说这个不行、那个不行,好像是为人民争取福利啊自由啊,结果演变成单纯地指出社会上存在的问题,叫人家小心这个小心那个。另外受西方媒体影响,总是觉得新闻就是坏消息。香港很多报纸现在都是说什么已死,什么已亡,什么都没有希望,年轻人怎么可以没有希望呢?”

免费报纸的经济命脉完全维系在广告收入上,施永青强调,他的报纸版面面

积为香港普通报纸的一半,而且翻开任何两个版,都会有内容而不会被广告占据。施永青认为,对于打广告的公司来讲,广告的效率很大程度上取决于广告被人看见的机会有多大。“现在一些报纸广告很多,但是读者一看,那一叠都是广告,于是看也不看就放到一边了。”

“苹果日报出现后,香港的传媒生态环境发生了很大变化。先不说他的政治立场,主要是他是大规模专业地去经营的,”施永青说。这种变化在他看来,意味着一场正在进行的淘汰:“由于香港以前的报纸都是小本经营,最近几年倒闭了很多,比如华侨日报、天天日报、快报,也有些报纸如晨报、星报都有压力,盈利不高。我知道这个淘汰还没有完成,一家报纸倒闭了,我可以去抢他的读者。”

## 内容至上与“马后炮”管理

淘汰尚未完成,利益格局有待重新划分,竞争就在所难免。施永青透露,在知悉了他办报的打算之后,《星岛日报》报业集团也已经着手创办免费报纸,并且仰仗其现有平台,动作比施永青还要快。

而施永青心头最重要的超越对象,是《都市日报》,香港迄今规模最大的免费报纸。施永青将《AM730》最初的发行量设定为12万-15万份,最终达到超过30万份的规模,与《都市日报》等量齐观。

施永青深信,读者并不会因为报纸免费,就多读一份,因此决定在内容上创造自己的优势。《都市日报》创刊14个月就赚钱的原因是他是当时惟一的这么大规模的免费报纸。以前《都市日报》在内容上投入不多,编采人员也不多,好多资料是拿路透社、新华社的消息,写一点上去就算了,现在有数张免费报纸出现,在内容上的竞争将会加剧。所以我们内容上投资一定要加强。”

除了投资,施永青还拉来《都市日报》的不少员工,有管理者,也有编采人员。施永青说:“我用人不是精挑细选,机缘巧合就用了。关键就是要一路做一路学。如果一个人不是全心全意的话,再大本领也没有用。我们是用团队,不是用个人。”目前新报纸的董事会有6名成



员,其中3人自《都市日报》创刊之初就参与工作,目睹其成长,另外三人包括施永青和来自中原集团的财务和行政工作的管理者。而施永青虽然担任董事会主席,但是并无具体行政职务。

“他们连椅子也没有给我留一张。”施永青笑言,“他们只是在报纸的方向上面,一些重大策略上跟我商量一下,有时候甚至不商量也可以。我这个管理上是一万件事情去防范万一,我就让他们去尝试,总结经验就可以了。”

## 一亿港元的办报“实验”

关心施永青办报的,除了香港和海外媒体,还有国内地产界。施永青曾于1978年与好友王文彦共同出资组建中原地产,经过25年发展,中原地产从一间两人合用一张办公桌的小公司成长为国内规模和影响力最大的房地产代理企业集团之一。旗下8000多名员工中,有4000多名在内地,2004年全年收入超过

7亿元。

曾经提出“专注才有力量”的施永青分心办报,这看来似乎并不专注。你可以认为他是“心血来潮”,因为他自己也承认“三个月前才有的这个想法”。然而施永青可能不尽同意这种看法,他向记者强调,他对媒体的专注由来已久。“我对香港的传媒一路都很关心。我为几家报纸撰写专栏文章,在电台也做过节目。”

2002年,《都市日报》在香港创刊。其管理者曾向施永青了解市场情况,征询意见。施永青的办报理想也与《都市日报》有着很深的渊源。“后来我发现他们的广告费比其他报纸都高而且没有折扣,我觉得他们做得一定不错。”

施永青的这次思考和选择,很像当年中原地产创办之初的情况。70年代末,香港不少公司打着房地产代理的旗号参与炒房,而施永青认为,代理行的客户希望低价买进,高价卖出,如果代理行也参与炒房,就直接与客户形成了利益冲突,于是他为中原选择了纯粹做代理的道路,并在第一个月就开始赚钱。现在,施永青认为,免费报纸是未来的一个发展趋势,因为它避免了报纸与读者的利益冲突:“报纸的主要收入来源于广告,而广告的收入依靠报纸的读者群。报纸的一个价值来源于他的读者,因此就不应该收读者的钱了。”施永青说:“我觉得免费报纸是未来的一种趋势。国外也有这个情况,免费报纸的市场占有率不断提升,有些地方甚至占到30%-40%。”

这个理想将花费施永青个人1亿港元,这笔钱在他个人财富中占多大比重,施没有透露。施永青与王文彦各拥有中原地产45%的股份,而后者因与施在公司管理方面意见不和,于1992年退出公司管理。施永青在2004年接受媒体采访时表示:“其实我们这几年,光是股息就分给他(王)超过两亿(港元)。”1亿港元对一直掌舵中原的施永青权重几何,由此可粗略估计。

而施永青更为看重的,似乎是一次实践办报理想的机会:“我不是个很有钱的人,一亿对我来说也是很大一笔钱。但是我的员工会有薪水拿,租用别人的物业,业主会有收入。即便最全赔了也无所谓,毕竟我做了一次尝试。”

## 中国城市化:打湿的翅膀何时晾干?

记者:但对于地方政府而言,他们的财政支出,可能未必愿意拿出太多去修看不出政绩效应的公共设施。

任志强:土地收让在国家政策上写得很清楚,只能用于这个,不能用于其他,这个有明文规定,是不是按照这个文件做是另一回事。可能会有矛盾,有商业利益冲突问题,政府和公共财政支出,以及和农民的利益分配之间肯定会有一个各自利益主体之间的差异。

过去可能有地产商的直接征地问题,现在基本上不存在这个问题,完全是政府实行政府拆迁行为,然后用招拍挂的方式转给开发商或者道路用地的这些投资者,有不同的转化方式。

在发达国家,农民会研究环保等问题,我曾去美国参观一些农场,农场配种的时候配了相应的化学肥料,基本完全机械化,他不干农业的时候也可以干城市里面其它工作,这中间没有沟坎。而我们的农民要进城,只能干最低级的工作,不断从低级往高级爬,而这个爬的时间很长,所以要迅速把农业劳动力转为能在城市就业劳动力有一个巨大的教育问题或者劳动再培训过程,实际上政府已经做这个事,只是因为做的速度比较慢,或者涵盖人群没有那么高,因此中间会产生巨大的差异。

记者: 那这个差异既然客观存在,是否意味着,农民的技能教育应放第一位,城市化应稍慢些?

任志强:到现在为止,我们的教育经费连4%都不到,而联合国的标准是应该达到5.1%以上。现在的历史教育欠账是非常多的,可能人大立法单位会越来越多提出在财政预算中增加教育经费问题,尤其是对农民教育经费补贴问题。

陈淮:农民的教育不光是你理解的上学。现在有1.2亿农民进城经商务工,他们在城市里接受什么教育?大机器生产,红灯停绿灯走,签合同,懂得竞争,学会劳动技能,这是不是教育?他们这1.2亿人每年春运的时候把巨大的从城市化、市场经济、工业化获取的信息极为广泛的传播到农村,这比多少中央派的讲师团更管用,这是不是在教育?

第二个就是这一届政府反复强调,我们要在职业教育中格外着重加紧对农村剩余劳动力向城市转移过程中初级劳动技能培训的问题,使他们踏进城市生活第一个台阶有一个立脚点,很多城市已经开始无偿培训,这也是政府应该做的。

# REAL ESTATE OF THE MIRROR IMAGE

## 镜像·不动产

### 全品牌尊邸,冠首长安街

——开创省心、省力、省时豪宅置业新模式

#### 长安街·轻松豪宅A计划

<b>A级电器</b>	飞利浦42英寸高清等离子电视、特灵/约克分户式中央空调、西门子洗衣机、伊莱克斯电冰箱、松下微波炉、普田抽油烟机
<b>A级家私</b>	欧乐饰家和伊力诺依全套家私、任选室内配置方案
<b>A级精装</b>	室内德国舒尔茨环保涂料、科勒洁具、按摩浴缸、高档橱柜、高级强化砖、华美墙纸、实木地板、有线接入、宽带入户
<b>A级水岸</b>	通惠水岸·自然景观,坐享“绿荫号”豪华游船尊贵配置
<b>A级配套</b>	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,彰显尊贵身份

#### 万豪·君天下

WANHAO PALACE

VIP: 65699966/88

均价: 13800 元/建筑平米(14层以上)

查询网址: [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com)

六会轻松豪宅现房样板间, 欢迎品鉴

开发商: 德信房地产开发有限公司 金紫京御售楼处: [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com) 设计单位: 加拿大亚太华信设计有限公司 物业单位: 北京德信万豪物业管理有限公司 品牌联合: [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com) 京智集团

### 怡景·園

FAIRVIEW GARDEN

BEIJING·北京

## 地源决定价值

——朝外·国际·生活馆——

第一使馆区 日坛公园 朝外大街围合ing

124-309 平米现房热售中!

VIP LINE: 85638868

接待中心: 朝外怡景园北里五号楼(丰联广场东南角)

投资方: 北京大成开发集团有限公司 发展商: 北京成荣房地产发展有限公司

北京成荣房地产开发有限公司 北京成荣房地产开发有限公司 北京成荣房地产开发有限公司

## 传媒资源大合纵

### “全国地产联盟”新创世

2005年,中国,房地产业,大整合时代。

秩序、结构及格局调整下的市场环境是最具不确定性的,但竞争所蕴藉的变数又恰是市场机遇的源头活水。2005年春,《经济观察报》以其辐射全国的高端财经传媒优势,提出利用自身媒体平台,创设“全国地产联盟”的构想。

这一战略的基本意图就是要以《经济观察

报》的媒体资源为核心,向地产业不断前行中的各大城市或区域做专项的广告信息宣导,实现高端媒体、多点覆盖,实效传播的传媒价值,最终达致地产商、广告公司、媒体和消费者多元共赢的局面,实现广告传播价值的最大化。

目前,已有深圳市泛蓝传媒有限公司、四川脑外脑广告有限公司正式签约,成为《经济

观察报》“全国地产联盟”的广告代理商。另有多家地方广告公司正在合作商洽中。

作为中国第一份全国性的房地产广告传媒,《经济观察报》诚挚希望以此契机,同各地广告传媒代理商实现深度的长久合作!

洽商咨询专线: 13901174408 (孙先生)

本版广告招商热线: 67731502/3 13801233047 李经理 13011140408 王经理



# Observer

经济观察报  
The Economic Observer

37  
观察家

责编 张帆 E-mail: zhangfang2003@vip.sohu.net 美编 肖利亚 2005年7月11日

## 压抑的狂欢

——网络时代的单调社会

一位在网络上张贴自己丰满、却缺乏美感照片的28岁女性在两周内成为了全国性的明星,在一切场合谈论她则是我们最重要的公共生活。而类似的事件早已发生了一连串,人们在众多诸如此类的精神娱乐中获得极大的快意。

难以想象,除去“庸俗”,还有什么词汇比这更适合于形容眼前的中国社会心理状态。在硬币的一面,它是世界最重要的经济增长,最大的市场,世界的工厂,一块希望之地;而在另一面,它无疑又是垃圾成堆的社会,它所制造的精神污染,可能比物质成就更惊人。

我们时代首要的难题是,我们的技术力量与物质力量已经进入21世纪,而我们的情感与智力却停滞不前,并且误将前者力量加到后者身上。

一个社会最糟糕的状态不是它已经身陷粗俗,而是它沉溺其中,放弃从中摆脱出来的努力。中国本应出现更伟大的作家、艺术家、思想家、社会学家、经济学家,因为中国这幕戏剧既悲壮又引人发笑,既粗俗不堪,又生机勃勃。而在这一方面,我们所做甚少。

38 版

压抑的狂欢/许知远  
单调社会/覃里雯

39 版

话语权释放:公民社会的回归?/李翔

40 版

商业海盗的生存法则/史彦  
以量取胜/方刚

41 版

我们这样参与潮流/方军

43 版

看不见的性解放/漏丹  
我的信息焦虑/黄继新

44 版

传染性社会/孟雷

您的愿望：手足亲情，心相映！

我们助您：万千私语，一点通！

精彩网络 沟通你我

家庭生活今非昔比。语音和网络的完美融合使人们轻松兼顾工作与休闲，从而产生全新的家庭通信需求。有诺基亚同行，您不会错过家庭通信这一新的盈利市场。

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](http://www.nokia.com.cn)

**NOKIA**  
诺基亚 汇聚你世界



# 压抑的狂欢

38

2005.7.11

责编 张帆 E-mail:zhangfan2003@vip.sohu.net  
美编 肖利亚



部分人迅速积累起来的财富,使得消费主义浪潮到来

■本报记者 罗健/摄

## 压抑的狂欢

■本报主笔 许知远/文

### 狂欢

一位在网络上张贴自己丰满、却缺乏美感照片的 28 岁女性在两周内成为了全国性的明星,在一切场合谈论她则是我们最重要的公共生活。类似的事件早已发生了一连串。一开始,一位上海姑娘称自己是“上海宝贝”,将自己在上海俱乐部里的主要是假想的颓废生活记述一番,她成为中国新生作家的代表;然后,另一位姑娘在博客上直白地公布了她的性爱体验,又成了某种先驱,并招来一些成功的追随者,她们构成网络世界的五朵金花;一位其貌与其智都不扬的电视主持人,成为年轻人心目中的搭档,他们之于东北三省,正如披头士之于英国;一群又一群年轻女孩子蜂拥至电视镜头前,对着成千上万的观众跳拙劣的脱衣舞,宣称自己才是“超级女声”……

每天,中国一亿网民中的大多数都会浏览新浪、搜狐、网易等门户网站,他们曾是新科技、新文化的象征,现在却是流言与滥情的最佳集散地。一些人曾经期待它能解放人的情感与智力,却发现它酿成了新的暴政:没什么比统计数字更让人冲动的了,浏览量、收视率、发行量主宰一切,“最有人气”是最高指标,似乎离开了手机短信与网络投票,一切标准都丧失意义。

### 焦虑

“你非得让自己像一个知识分子那样想问题吗?”尚不足三十岁,我却成为一名文化上的保守分子,尽管经常不是很清楚应该守什么。我的谈话方式常常招致奚落,别人认为那里面充满精英式的自以为是,与社会脱节造就的无知,甚至是虚伪。或许他们是对的,我努力让自己不那么偏激。但是,我实在想象不出来,除去“庸俗”,还有什么词汇比这更适合于形容眼前的中国社会心理状态。在硬币的一面,它是世界最重要的经济增长,最大的市场,世界的工厂,一块希望之地;而在另一面,它无疑又是垃圾成堆的社会,它所制造的精神污染,可能比物质成就更惊人。这还是那个历史书上被描绘成精致、优雅的国家吗?做一个中国人曾经意味着敏感、细腻,能享受风吹过松林的声音,能悠然于山水之间,但现在差不多只剩下卡拉 OK 与洗浴中心。更关键的问题是,似乎没人觉得这有什么不对,我们不正处于一次人性解放的运动之中吗?我们的个人自由不是一点点在增加吗?每个人都有资格成为自己命运的主宰,抒发自己的意志,成为“十五分钟的名人”。放

弃那种空洞的理想主义吧,我们早已品尝过它的危害性,因为我们没有成熟的制度,所以我们也不可能让自己太格格不入……

但人们在做这样的自满、得意的表达时,又分明处于焦虑之中,当他说享受自由时,却一点也不自由。他对自己的身份很焦虑,因为能证明他的价值是一套单一的指标,他能挣多少钱,住多大的房子,有多少名声,有多少特权。如果你试图说我的内心有多丰富,或是我喜欢那些小说家,这多少像个怪物。即使你是一个依靠思想、艺术为生的人,你会连自己都不太好意思承认自己的身份,以文字为生的人从不说自己在写作,只是在写字。

似乎每一个职业、每一个阶层的人都对自己所处的状态不安,一名政府官员最努力的是如何将房地产价格推到更高或者把高的价格拉下去,一位商人四处演讲、希望获得博士头衔,一名教授显然对于思考与教书兴趣不足,他更愿意从媒体与公众处获得声名,一名新闻记者相信自己只是权势集团的传声筒,而一位电影明星,则不遗余力地想出版作品……

一方面,每个人很自信,相信自己理应得到更多;另一方面,人们又极度虚弱,将所有信心建立于外在评价上。在我们的时代,几乎人人都在物质与数量两种力量面前屈服。我们的时代英雄是资产最多的人,或是曝光率最高的人。于是人人都喜欢用 Google 查一下自己的名字有多少项相关目录,即使那位“最为勇敢”、“最有个性”的芙蓉姐姐,也是数量的产物,是清华大学学生的鼠标所造就的。

### 社会心理变化

我们试着用西方社会学家们的理论来理解中国,它们显然只适用某一个狭窄的片面,因为中国与欧洲、美国所处的历史背景截然不同。你在大卫·里斯曼的《孤独的人群》、C·W·米尔斯的《社会学的想象力》、丹尼尔·贝尔《资本主义文化矛盾》、加塞特的《大众的反叛》中都可以看到今天中国社会的某个侧面,我们看到民粹主义、消费主义、拜物教、身份焦

**我看到无数的相像而又同样的人们,经常围起来在追逐着充斥于他们灵魂之中的猥琐而又庸俗的乐趣。**

——托克维尔

**再也没有什么能成为人们视线的中心点。人人都自命是导师和领袖,并把自己不管是什么样的蠢事都当作完美的成就……**

——哥德

虑、群氓、个人主义……

探讨一个社会心理变化拥有相似的方法,我们要知道它被哪些传统力量影响,又有哪些新力量涌现出来,占据这个社会的主流人群是什么,他们的价值观被哪些历史事件塑造……

过去四分之一世纪,中国社会最重要的变化是经济力量的兴起。因为对政治力量无孔不入地渗透入个人生活记忆犹新,所以一切经济活动立刻被赋予了超越其自身的意义,所有追逐利益的行为,都被视作是对严酷政治斗争的一剂解毒药。当时间到了 1990 年代之后,改革初期的理想主义式微,信念濒于破产,物质成为大多数人惟一的依靠。部分人迅速积累起来的财富,使得消费主义浪潮到来。

中国所谓的开放直到 1990 年代中期才彻底到来。全球化浪潮在信息革命的基础上迅速席卷中国。似乎几年前还为书籍匮乏而发愁的一代人,立刻变成信息过剩的新一代。他们尚未培养出独立性格、明辨是非的能力,就陷入了信息焦虑症。他们宣称了解自己一切,却不知道他们可能拥有整个世界,但这个世界却是平面的。他们开始过分强调自己所知什么,却不知道自己可能的无知。由于上一代人可能深受集体主义之害,所以,几乎所有对个人权力(不管它是真的、还是假的)都得到赞扬,几乎所有对共识的破坏,都被视作一种自由边界的扩大,不管它本质上是反自由的、还是根本盲目的行为。

政治力量部分退出了公共生活,但仍是强大的力量。在拓展出的新空间中,商人变成主导群体。就像所有社会变革一样,他们从边缘来到中央,身上沾染的野蛮、粗俗力量与他的生命力同样显著。他们积累了足够财富,但这种财富没有赋予他们独立性,也没有转化成社会、文化上的影响力。财富赋予了他们发言权,他们却无话可说。

知识分子基本上已溃败。作为知识分子家园的大学,有着比国有企业更加保守的机构设置,知识分子中的一部分要么对眼前的社会变革视而不见,用“世风日下”、或“安于清静”来掩饰自己的智力贫乏,因为他们也不知道有什么价值值得坚守;而另一部分,则兴致勃勃、而又过分低级地投身社会变革,他们通过简单的嘲讽性语言,或是为对某种既存秩序进行辩护,而证明自我的存在。他们最多是不错的专家,却很少有人成为知识分子。

中产阶级!在过去的十年中,没有比这个词语更流行的伪概念了。他们生活在一个狭窄地带,或许体验到全球化的部分好处。他们没有勇气做出多少尝试改造现状的努力。

如果,社会仅仅由这些力量构成,或许我们可以期待它逐渐从这个庸常的状态逐渐进化到一个更文明的阶段。

但是,市场力量在过去的 20 年中,既催生了更富裕的人群,也使一些人破产,他们无缘享受财富积累的

好处。政治力量的退出既意味着更大的自由呼吸的空间,同时也意味着曾经的保护的消失,尤其对于那些在新的改革中失利的人。

同时,融入全球经济,不仅意味着更充分的财富与信息,也意味着你进入了一个更大的参照体系中,眼前有更眼花缭乱的对比,它让你焦虑不安。中国正在进行着世界历史上最大规模的人口迁徙,将近 5 亿人要从农村进入城市,他们必须要学会掌握一种新的生存方式、新的语言与思考,而另一个为数不少的人群则试图进入世界,他们要了解卢浮宫和尼罗河。你这就可以理解,为什么从《北京人到纽约》到《马大师》都受到巨大的欢迎,后者更受欢迎,是因为它所针对的群体人数更为巨大。

### 时代难题

于是,我们时代首要的难题是,我们的技术力量与物质力量已经进入 21 世纪,而我们的情感与智力却停滞不前,并且误将前者力量加到后者身上。没有一个群体在提供社会标准,因为人们相信,任何标准都是过去权力集中的某种延伸,都应该被反抗。但我们忽略了,其实我们已几乎无力反抗,因为缺少基本的道德与智力武器,我们所有的差不多只是反抗的情绪与姿态。当我们在标榜用一种个性来反抗集体化、平均化的社会,却最终发现,我们变成了另一种形式的平均社会。我们不相信有存在着更高级的智力与情感,不相信有的人拥有比别人更大的发言权力,只认为只要你敢于表现,就应该获得一切。

一个社会最糟糕的状态不是它已经身陷粗俗,而是它沉缅其中,放弃从中摆脱出来的努力。而在摆脱过程中,嘲讽绝不可能作为惟一的武器,它的伤害性可能比建设性要更显著。重建的重任只能建立于那些智力与情感上的真正精英之士,他们是一个社会的头脑,它提供方向感,刺激你的庸常状态,提供新观念,也进行不负责任的争辩,在一片噪音中提供清晰、富有审美意义的声音。而确认这些精英的身份的不仅仅是他的地位甚至学识,更在于他是否拥有一种不断超越甚至否定自我的勇气,愿意过一种不懈的生活,追寻更高的标准。

想做到观点客观是困难的,陷入悲观情绪与过分自满同样有害。一些人在现实之中只看到衰败、堕落、解体,而另一些人则看到了解放、新视野和冲出牢笼的欢乐。即使在感慨西方没落的同时,斯宾格勒也会说:“命运始终是年轻的。”

中国是一个世界前所未有的实验场,它不仅意味着你在这里可以尝试开办各种工厂、寻找各种廉价的劳动力,或是在大学里招募聪明的年轻人,更为重要的是,它为我们的人类知识与理解力,提供了巨大的样本。这里本应出现更伟大的作家、艺术家、思想家、社会学家、经济学家,因为这一幕戏剧既悲壮又引人发笑,既粗俗不堪,又生机勃勃。而在这一方面,我们所做甚少。

在这个习惯于追随而不是自主创造的社会里,围观者闹哄哄的程度被误解为判断创造力高下的标准。簇拥在集市中的人群普遍存在着对一种被统一标准认可的渴望。一个打破既有精英体系、树立多元标准的世界,一个独立、自由而生机勃勃的世界,还离我们很远

## 单调社会

■本报记者 覃里雯/文

这里有全球最庞大的国家人口,有散布南北的国际化城市,互联网和手机信号伸展到偏僻的乡村地区,日夜不息的工业化建设速度超过了历史上任何先例,它每时每刻的变化都在改变世界对它的成见。

然而,在中国这个国家里,社会依然是单调的。

在一个单调社会里,一切活动和情感都指向一个位于金字塔顶端的标准答案。如果不了解这种金字塔形的社会体系,你就很难理解“芙蓉姐姐”造成的冲击。现在,这个单调社会看起来正在被互联网所瓦解,但有些时候,互联网却加强了这种单调倾向。

在这个单调社会里,我们拥有 9400 万网民,很快就将超过美国成为全球第一大网民国家。但是,我国的互联网新闻却被只拥有三个看似无所不包的“三大门户网站”所劫持,目前点击率最高的新浪网日点击率为 1 亿次,这意味着新浪网占据了大多数人的网上新闻阅读时间。由于网站受政策限制不能自己采写新闻,新闻网站因而成为传统媒体的快速传递终端。然而传统媒体却高度同质化,无论是纸媒体还是电视、广播,在过去几年的竞争中,一律采取了“无所不包”的战略。大多数主流媒体——无论它名称为何——都开设政治、财经、文化、社会等版块,在封闭社会残存的壁垒中小心维生,通过重叠率很高的渠道获取消息,试图占领每一块刚刚盟生的市场。

著名电视主持人杨澜在评论“芙蓉现象”时说:“我觉得中国一直存在的一个最大的不公平,就是我们人很多,机会很少。”这句话解释了所有“拥堵现象”产生的原因,紧缺的物质和机会造成了紧缺的心态,也造成了对金字塔顶端的过分关注。

物质和机会的增加速度还不足以迅速缓解这种紧缺心态。管理学教授杨沛霆在 2004 年底的一个论坛上谈及存在于中国商业界的“心理不平衡”问题,国企管



金钱几乎成为衡量一个人价值的单一标准

理者心理不平衡,私营企业管理者心理也不平衡。由于到达金字塔顶端的人注定很少,而社会认定的标准又很单一,处于金字塔下面的庞大人群蔓延着心理不平衡状态。

11 岁的“超级女声”参赛者李璐珂在接受《三联生活周刊》采访时说:“我想当歌星。看见太阳。太阳对我来说意味全世界都看着我,全世界都知道我。”这种愿望看上去是美国式的,正如波普艺术家安迪·沃霍尔在上世纪 70 年代说:“将来,每个人都能当 15 分钟名人。”但是它也是纯中国式的,否则,它不可能在短短时间内就占领我国流行文化的中心。

对金字塔顶端的景仰和追随,可以在漫长的皇朝历史中找到根源。数千年来,皇朝的首要作用是保持一个单一的效忠体系,也就是保证民众没有任何其他与之冲突乃至抗衡的效忠对象。这与中世纪欧洲的政治形式非常不同,人们效忠于国王、城邦、教会、领主、行会……而这些身份归属和认同并不互相排斥,这种秩序具有很强的后现代特性,一切都没有一个普遍统一的形式,但一切又都能有它合适的位置。

权力和权力间的冲突时会发生,但权力及其相互间的冲突都带有私人的性质,很多冲突都能

通过中间调停来解决。但在中国,分散的地区势力却始终不会真正改变金字塔的稳定结构。在庞大的国家里,中央政府的管理很难带有私人性质,它始终是遥远的,以威慑和榜样两种力量存在。

威慑当然不用解释。榜样——无论是孝行、学问还是政府管理——则经常是由皇朝册封的,因此具有无上权威,即便是民间的榜样,也由家族和地方士绅阶层保证其权威性,无论是《二十四孝》中的孝子,还是贞节烈女,或者是科举考试的状元。榜样在官方和民间都是不可侵犯、至高无上的,因此也具有很强的压迫性——任何不效仿榜样的行为都被认为是不完美的、次等的乃至不合法的。友谊、爱情、亲情、女性之美都有最佳模范。榜样的存在是为了造就一个整齐的效忠体系,和高度统一的社会规范。因此,当 20 世纪 80 年代“一无是处”的流行歌手忽然替代雷锋成为中国青年人的偶像时,整个社会仿佛遭到了天大的冒犯。

榜样的传统一直被承袭至今,尤其是在教育体制当中。这就是为什么大众媒体始终不放过北大、清华学生,他们所做的任何事情都可以成为社会评论的话题——无论是同居、向狗熊泼硫酸、义务植树造林,还是追着芙蓉姐姐的帖子。“看,他们这么做。”或者“看,他们怎么能这么做?”这些话后面隐藏着对一个习惯于追随科举状元的社会的惶惶,和对一个精英阶层发生了变化时代的的不适应。

如果北大、清华学生追看芙蓉姐姐的帖子,那么他们就树立了一个榜样行为,可是当人们顺着这个行为看去,发现了一个毫无特色的平常人物,他们自然会感觉到愚弄。她既无惊人的美貌,也无可羨的才华。很多人的说法是看到她就“恶心想吐”,这可能并非夸张之辞,真正原因不在于史恒俊的样貌丑怪(她的样貌完全是健康正常的),而在于追随榜样是我们社会的强迫症,受到强迫症驱使的人很容易为自己的行为感觉恶心。

如果不是这种强迫症的驱使,你很难解释为什么那么多年轻人会在情感上搅入“芙蓉事件”,对一个由空洞言辞和平常照片组成的形象充满强烈令人不解的愤怒、反感、同情或者喜爱——他们本来可以漫不经心地点击鼠标关闭窗口。

大众文化研究者和互联网专家认为,这是网络世界“反精英”的民主运动,但这个解释只停留在表面现象。被误称为“贱文化示威者”的芙蓉姐姐的眼睛所瞄准的依然是金字塔之端,她为自己所描绘的形象是一个“上进”(以坚持不懈考北大、清华研究生为证据)、贞洁(以性生活保密、一次只有一个男友为证据)、多才多艺(唱歌舞蹈写作)、天生丽质难自弃(的一个古代闺秀,尽管她使用的宣传手法是现代的。她所做的一切都是在追随一个传统的精英路线,虽然她不幸被淘汰在她所追随的机会之外。她对所谓的“贱文化”不屑一顾,所以才会自喻为“出水芙蓉”。

中国博客推动者方兴东称,芙蓉姐姐和其他的网络名人带来了“闹哄哄的大集市时代”。然而,他没有看到这个闹哄哄的集市仍然大量供应着非常单调的产品和缺乏独立判断能力的商贩及顾客。在看似开放的社会中存在着北京大学人类学教授周星所称的“围墙文化”,也就是视野封闭的大学、单位、办公楼空间。

在这个习惯于追随而不是自主创造的社会里,围观者闹哄哄的程度被误解为判断创造力高下的标准。簇拥在集市中的人群普遍存在着对一种被统一标准认可的渴望,甚至希望这个标准囊括文胸的尺寸和肤色深浅。一个打破既有精英体系、树立多元标准的世界,一个独立、自由而生机勃勃的世界,还离我们很远。



# 话语权释放：公民社会的回归？

■本报记者 李翔/文

## 有限的传统媒体：话语权的集中

“如果我们使美国 100 名最有钱的人、100 名最有权的人、100 名最有名的人，远离他们现有的地位，远离人际关系和金钱，远离目前聚焦在他们身上的大众传媒，那么，这些人将变得一无所有，没有权势，没有金钱，没有声望。”C·怀特·米尔斯，美国最具备公众影响力的社会学家，在他的著作《权力精英》中说。

在米尔斯看来，精英之所以成为精英，只是因为他们在一个固定的机构中占有了有利的位置，这个位置使他们可以方便的占有和使用一些足以使他们成为精英的资源。这些资源包括马克思所说的生产资料、人际关系以及大众传媒。

至少在声名上，传统的精英们大都为大众传媒所塑造。缺少大众传媒的配合，他们无法做到如此声名赫赫。而传统传媒的资源是有限的。首先，无法突破的物理上的限制，报纸的版面是有限的，由于自然资源的限制，纸张也是有限的；电视和广播所占据的时间也是有限的；第二，报纸、广播、电视这些大众传媒的有限性主要表现在，建立和占据这些大众传媒，需要极大的成本；第三，由于成本巨大，这些大众传媒在大多情况下必然走向商业化，走向商业化之后，大众传媒商业上的拥有者发现，市场也是有限的。

由于有限性的存在，只有精英才能够占据绝大部分的传统媒体资源。这种占据可以理解两种方式：首先，大众传媒的拥有者和服务于大众传媒的人本身就是精英和接近精英者，他们是报纸和电视台的老板、股东、编辑们；其次，编辑们挑选能够在大众传媒上发表意见的人，他们挑选出具备商业价值的、公众价值的意见，他们决定将这个大众传媒资源更多被谁使用。用另一种说法就是，话语权被集中在精英们手中。

## 话语权的释放

但事情正在发生变化。在过去的

岁月中，一个人要想成为明星——这往往是变成精英的第一步，他的观点必须能够得到传播，他必须找到承载自己观念的传播工具。在大众传媒兴起之前，成为明星和精英的一个好方法是，使得众口相传大家都说好，以及影响有影响力的人；大众传媒兴起之后，伴随着对大众传媒资源的争夺和控制，在报纸和电视上经常出现的人成为明星和精英，而大众则是传播对象。媒体商业化之后，大众不但是传播对象，还成为了市场；但是，在空间和数量上不受限制的互联网出现之后，传播对象突然拥有了变成传播者的工具，一个最现成的例子是 Blog 的风行。

“博客就是让人人都成为网络的主人。”Blog 在中国的最有力推动者之一方兴东说。在这位一脸书生气的年轻人看来，即使是在互联网上，中国的三大门户网站和形形色色的论坛也没有做到让人真正占有网络资源，成为网络的主人。只有他口中的“博客”，才能做到这一点。“人民群众的热情是不可估量的”，他说。Blog 的普及让人人都成为出版商，都成为新闻记者。而在中国，只要 Blog 的作者们避开一些敏感的问题，他们发表所有见解都不会碰到阻力，方兴东说。

新传播方式的出现伴随着网络英雄的纷纷涌现。大体总结一下，存在三类网络英雄：一类是技术型的，一类是商业型的，另一类则是内容型的。技术英雄和发现了互联网商业价值的商业英雄们能够迅速和传统精英们达成一致，他们也在传统媒体上占据了一席之地，甚至可以说，他们也是被传统媒体所选择的精英。

但第三类网络英雄则几乎完全立足于传统的大众媒体之外，只是在他们成名之后，才开始被传统媒体以跟进的方式予以吸纳。这些网络英雄们——在后期主要是 Blog 英雄——在互联网上受欢迎程度胜过任何一位传统精英。方兴东说，木子美的 Blog 曾经令一个网站的流量增加 60% 还多。而一些 Blog 提供网站，甚



传统大众媒体是制造传统精英的主要途径

■本报记者 罗健/摄

## 在话语权从精英向大众释放的途径出现之后，究竟出现的是“乌合之众的狂欢”还是公众社会的回归

至因为有好事者转载了木子美的 Blog，流量过大而造成服务器瘫痪。方兴东本人也是传统媒体所塑造和选择的明星似人物，但是，“无论我怎么写，也不可能让博客中国的流量增加 10%”，他说。

这些 Blog 英雄们，从木子美、流氓燕到芙蓉姐姐，都是在话语权释放到大众之后，为大众所选择出来的明星。可以肯定的是，她们在传统的大众

媒体上，肯定会遭到排斥；即使不被排斥，也不会受到如此程度的欢迎。而就这些 Blog 英雄们的表达内容来看，她们又显得如此另类，让传统的精英们大多数报以嗤之以鼻的态度，甚至不惜恶语相加。话语权通过网络达到从精英到大众的释放之后，其效果在传统精英看来，是不堪入目的，有些像是群体心理学家勒庞所说的“乌合之众”的狂欢。

## 大众社会的走向

在怀特·米尔斯看来，我们生存的社会存在着一个从公众社会向大众社会的转化。在大众社会里，表达意见的人要比倾听意见的人少得多，因为公众共同体变为从大众媒介接受印象的个体的抽象集合；流行的传播的组织形式使个体立刻回击或使其奏效很难、也不可能；意见的付诸实施与掌握这类行动渠道被官方控制；大众没有任何权威，相反，权威机构渗入到大众

中去，并尽量减少任何可能因讨论过程而形成的自治。

公众与大众最容易的区分在于主要的传播方式。在大众社会里，占支配地位的传播方式是正式媒介，公众仅仅是媒介市场；所有这些都暴露在某些特定的大众媒介的内容上。大众在关键时刻变成受到操纵的群氓，在群氓经历了乌合之众的狂欢之后，又再度分散为原子化生存的个人和恭顺的大众。

网络提供了公众社会所需的表达意见的平台、辩论的场所，大众通过点击率和访问量来选择自己眼中的明星，大众成为权威。问题于是成为，在话语权从精英向大众释放的途径出现之后，究竟出现的是“乌合之众的狂欢”，还是公众社会的回归。

作家郝舫却说，目前在中国，网络并没有成为一个意见平台，最多只是一个给人表达姿态和宣泄不满的场所。不过，在他看来，网络倒是提供了一个“恶作剧”的平台。所谓的“恶作

剧”是郝舫眼中公众对抗精英文化的有效方式。这些恶作剧包括为蒙娜丽莎画上胡子，在 NIKE 的 logo 后增添上几个字母，把这个全球知名的 logo 变成“nike=fuck”。“恶作剧”的一个新的杰作是芙蓉姐姐的走红，大公司花费无数心血和财力也未必能达到的效果，在互联网上以令人啼笑皆非的方式让芙蓉姐姐做到了。这更像是大众的幽默感和对精英文化的反击。

“长久以来，都是权力精英和大众媒体告诉大家，什么是美的，什么是值得追求的，什么样的人能够成为明星，大众通过这种方式表示了不满和讽刺。”郝舫说。

但是，“恶作剧”产生的明星大都只有两种发展路径：第一，被传统的精英所吸纳，被纳入商业力量之众；第二，那些被商业和传统精英舍弃的“恶作剧”明星迅速被淡忘。在这之后，在经历了恶作剧的狂欢之后，大众重新回到一个个孤立的个体和恭顺的群体。

方兴东的解释类似于此。他说，网络英雄的崛起实际上是为传统精英产生打开了前端。传统的精英产生过程中，前端是封闭的，经过严格挑选的一部分人才能走到最后，路径也基本一致，都经历了学院、大公司、传统媒体、市场等一道道筛选。而话语权的释放则让所有人拥有了表达权，网络歌手、网络写手可以异军突起，先在网络上成名，而后再被大公司和传统媒体认可。

如此看来，这种话语权的释放所带来的，还仅仅是“乌合之众”的狂欢而已。他们对传统大众媒体的补充，大都停留在传统媒体所不屑涉足的一面：性、审丑、难以登上大雅之堂的搞笑。不过方兴东倒是持乐观态度，他认为这只是话语权释放之初的症状。网络社会也会产生一种类似于哈耶克所描述的自发生成秩序。关键是这种形式已经存在，每个个体已经可以得到话语权。那么，正如约翰·密尔顿在论出版自由中所言：“有谁看到真理在同谬误的交锋中落败过”？果真如此，“乌合之众”的狂欢就是暂时的，而这种形式，则可能带来公众的回归。

## 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            |
| 肖捷  | 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信息部副部长      |
| 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

## 头脑风暴的国际级工具——思维导图(MindMap)登陆中国 创始人东尼博赞博士亲临指导

东尼·博赞让人类重新认识大脑，如同斯蒂芬·霍金让人类重新认识了宇宙。  
——《泰晤士报》



东尼·博赞(Tony · Buzan)，1942 年生于英国伦敦。英国头脑基金会的首席，世界著名心理学、教育学家。他因发明“思维导图(MindMapping)”这一简单便捷的思维工具，以“大脑先生(Mr. Brain)”闻名世界。曾四度帮助英国查尔斯王子提高记忆力被誉之为英国的“记忆力之父”。是著名大脑潜能和学习方法研究专家，世界记忆锦标赛和世界快速阅读锦标赛创始人。他是全球的公众媒体人物，在英国和国际电视台出现的累计时间超过 1000 小时。拥有超过 3 亿的观众和听众。

英国、新加坡、墨西哥、澳大利亚等国家争相聘请他担任政府及政府机构顾问。同时，他还在微软、IBM、索尼、三星、甲骨文、摩根、美国电讯等知名跨国公司担任商务顾问。除此以外，这位国际心理学委员会委员还身兼国际奥运教练与运动员的顾问，以及英国奥运划艇队及西洋球队的顾问。到目前为止，这位风靡世界的大脑巨星已出版 80 余部专著，在五大洲 100 多个国家的总发行量突破 1000 万册。他所引领的“头脑风暴”正在席卷全球。

## 咨 询

博赞是政府机构和跨国大公司咨询师，请他做顾问的机构有：英国议会、惠普、IBM 等。他也是世界记忆力大赛和思维运动会的创始人之一。

## 政 府

东尼·博赞是苏格兰、新加坡、澳大利亚等国家政府的国际高级顾问。这些国家积极推动国内的“全国创造性思维学习”运动。

## 管理学院：

使用博赞和博赞培训师的管理学院有：  
Management Centre Europe, American Management Association, Management Centre Turkiye, Australian Institute of Marketing, Institute for Management Studies, Jamaican Institute of Management, Hong Kong Management Association, New Zealand Institute of Management, Singapore Institute of Management, IPAM, The Institute for Personnel Management

外语教学与研究出版社近期推出东尼·博赞的“思维导图丛书”，帮助中国人开发大脑，激发无限潜能。为了更好的传播思维导图的概念，让更多的人了解思维导图，运用思维导图，外研社将在暑期邀请东尼·博赞先生来华进行思维导图全国巡讲。



## 公 司

使用东尼·博赞的学习工具和方法的公司有：  
IBM, GM (通用汽车), HSBC (汇丰银行), Oracle (甲骨文), BP (英国石油), British Telecom (英国电信), Microsoft (微软), Digital, ASA Computers, Johnson & Johnson (强生), Hewlett Packard (惠普), EDS, J P Morgan (摩根大通), Liechtenstein Global Trust, 3M (美国明尼苏达矿业制造公司), Boeing (波音公司), Rank Xerox (施乐), Goldman Sachs (高盛), Metropolitan Police (伦敦警察厅), Barclays International (巴科莱投资银行), Encyclopaedia Britannica (大英百科全书), Kuwait Petroleum Company (科威特石油公司)等。

媒体主办：  
经济观察报  
The Economic Observer

活动时间：2005 年 7 月  
咨询电话：010-88817854  
010-88814059  
http://mindmap.fltrp.com





40

2005.7.11

责编 殷练 E-mail:yilian@vip.sina.com

美编 肖利亚

# 商业海盗的生存法则

■本报记者 史彦/文

不是谁把身体扭成“S”形拍一堆照片搁到网上都能成为芙蓉姐姐，至少还需要你自信得一塌糊涂并且保持一贯激情，也不能让你觉得你太聪明。最基本的一点就是，你的身体还能扭成所谓的“S”形，好不好看还在其次。

如果芙蓉姐姐这么做只是为了出名，她的反常确实充满了商业社会必须的冒险精神，木子美的性事日记满足了很多人的联想、窥探甚至比较的愿望，竹影青瞳的裸照直接刺激了大家的视觉神经，超级女声试图愉悦听者的耳朵，而执着参加“星空武状元”的菊花姐姐则在重现已被遗忘的“无厘头精神”。她们要么写作，要么炒作，相比之下，芙蓉姐姐的创新至少让我们知道，世上不仅有李白说的“清水出芙蓉”，现在口水也能出芙蓉。

这种追捧最初是由兴趣与意愿所催生，而不是由商业活动推动的，对于这种掺杂了很少商业利益与前景的事物而言，这么迅猛的发展几乎就是一种奇迹。而在最初大家希望的只是进行“乐趣的分享”，或者就像逝者王小波所说的那样：这是个无智、无性、无趣的时代，而智慧、性爱和有趣偏偏在混沌中存在。

但这种寻找的乐趣很快就因为商业力量的裹胁而索然无味。1460年去世的葡萄牙王子亨利留下的名言是：“海盗掠夺是商业的第一个阶段”；17世纪，海盗和商人一样，横渡大西洋扼杀航海科技创造的贸易成果；19世纪，海盗让最初的电报业苦闷不已，他们抢夺这些技术建立自己的系统；在现代，他们从太空偷窃电视信号，从网络中盗取密码。当日益走红的芙蓉姐姐已有了商用价值，可以获得超额利润而不仅仅局限于分享乐趣时，我们同样感到了商业海盗的力量。而海盗的共同秘诀就在于，他们无所不为，但也清楚应该选择什么时候上岸。

劫掠芙蓉姐姐最成功的海盗是那些仍在努力探寻新盈利模式的商业网站，在无可争议地主导了芙蓉姐姐的信息发布权后，他们把一个小范围的审美兴趣演变为大众符号，虽然传播学的规律表明这种趋势基本无法避免，但随之到来的全民讨论则增添了许多秀场的味道、猥亵的声音和可怕的卫道士基调，于是大家重归混沌。

然而，对于多数商业网站而言，过去一段日子芙蓉姐姐给了他们充满兴奋的尝试：首先在于，与木子美的个人历史写作不同，这是中国博客兴起之后，第一次大规模介入商业网站的内容运营，个人行为有了更多的媒体色彩，而职业记者在这个秀场中无法成为中流砥柱；其次，

涉黄、侵权事件频出的网站需要新的关注点以保证他们在不损失利润的前提下重新装出一副绅士的样子，芙蓉姐姐给了他们这样的机会，他们现在的问题是怎样延续芙蓉姐姐的娱乐寿命，并且寻找出更多类似的卖点。

沃顿商学院的教授沃尔巴赫说，“在破坏主流媒体对新闻内容与发布的集权控制方面，博客的确对主流媒体构成了威胁。”的确，每一个对芙蓉感兴趣的人都表现出接近她的无限愿望，并愿意挖掘任何一个被人遗漏的细节，每一片帖子都充满热情而绝不是工作似的敷衍。尤其在芙蓉姐姐与同事争斗一节，数十张照片以及大量文字事无巨细地报道了事件的每一个脉络，这已充分表现出“狗仔队”的职业精神和专业素养。尽管在准确性以及所谓的权威性方面无法考证，但他们无疑已经开始从BBS、社区向影响力更大的商业门户网站大规模进军。

## 未来会怎样？

雅虎及其对手Google是网络行业的看门人。两家公司不仅对互联网上庞大的信息流进行监控，而且在某种程度上还对信息流实施控制，这些公司对搜索功能的设计和广告位置的安排决定了用户搜索时能看到什么。

而博客是一种发展潜力巨大的工具，虽然其潜力目前尚未得到充分释放，目前博客发展状况很像20世纪90年代互联网网站所处的发展阶段——充斥着大量的胡言乱语，当然围绕每个讨论主题也有一些有用的信息和多种多样的观点。这给了沃尔巴赫一个观察媒体演变的有利位置。他预言，未来既不属于巨型媒体，也不属于微型媒体，而属于越来越根据其需要和品位对信息进行取舍的消费者，“未来将是‘我的媒体’”。如果真是这样，商业网站拥有的载体和时间优势让他们的前景变得异常光明，而芙蓉姐姐的全民报道形势则无疑带有强烈的启蒙意义。

从前，类似的题目只能放在网页的边角地带，现在它可以堂而皇之的放在页面的头条，他让许多人的注意力从最能卖钱的色情内容和财经新闻转到这个不知所然的话题。

## 这种情形能持续吗？

不能否认，在很长时间内，包括主流门户在内的很多商业网站一直在灰色地带游走，在不能明目张胆地链接非法内容之后，我们看到的是网站新闻标题迅速色情化。这与传统媒体存在巨大差异，这也是21%的人首选网络看新闻的重要原因。

传统媒体的道德规范已经大体

形成，法律边界也有清楚的界定，而在网络世界，这些规则的制定则因为层出不穷的新事物而遥遥无期。其他网站业务也并非无可争议，流量巨大的MP3下载业务仍然存在侵犯知识产权的质疑，而那些充当交易平台的网站则无法对所有交易货物的合法性做出甄别。在价格对购买行为的权重还处于主导地位时，大量低价介入的伪劣产品在网下横行。

一个有些偏激的理论认为“一切革命都从违法开始”，缺少规范的时代混乱是肯定的，每一个领域在最初阶段几乎都如此，从电报到广播到电视，利益博弈和新商业模式的摸索都在同时进行。那些在17世纪最早出来打击海盗的大企业也总是在商业活动的同时进行抢掠。从最初开始，这些企业混淆了海盗和武装航船之间的差别，混淆了商业和掠夺之间的区别，现在的网络领域也大体如此。

但能够生存下来的商业海盗或者说大公司，知道何时应该上岸并找到一个依靠，借此披上合法外衣。例如默多克，他的早期积累并不循规蹈矩，但他适时地规范了他的天

从最初开始，这些企业混淆了海盗和武装航船之间的差别，混淆了商业和掠夺之间的区别，现在的网络领域也大体如此。

但能够生存下来的商业海盗或者说大公司，知道何时应该上岸并找到一个依靠，借此披上合法外衣

空，并让玛格丽特·撒切尔坚定地站在了自己身后。

对于中国的商业网站来说，现在时机并不坏，他们那些存在道德、法律争议的业务仍然可以存续，但这种与监管者之间的默契到底能够维持多久，则充满了不可预见性，相信业务调整一直都是这些公司的主要工作。

芙蓉姐姐看起来是一个机会，她有庞大的关注群、许许多多人都在这件事情中充当了记者角色，所以不用担心内容的缺失与乏味，她使一个通常只有信息垃圾的网络变得充满人性，与那些电台、电视台的主持人、报社的记者一样，她的网络性质就是身份的标签。没有谁指望一个芙蓉姐姐促成这种变革，培养、寻找、买断她的继任者是一个繁重的任务，但潜在的超额利润是种诱惑，而且可以肯定的是，这个过程充满乐趣。



## 以量取胜

■方刚/文

2005年6月下旬，Google股价突破了300美元，市值突破800亿美元，超越时代华纳(Time Warner)，成为全世界最大的媒体公司。Google搜索数据库中存储网页超过80亿个，图片超过10亿幅，支持35种以上的语言。

今天，我们生活在一个信息爆炸、信息过载的社会。越来越多的“原子”被转换为“比特(bit)”，在互联网“血管”里日日奔腾的数据，被转换为新闻、买卖交易、流媒体影视音乐和话音通信，呈现给这个世界。每一个新出生的婴儿，来到这个世界，似乎先天就注定有两个身份，适应两套江湖行走的规则，一个是真实地球，一个是虚拟互联网。

驱车从北京的三环路驶入近郊的通州，我们一路穿越工业文明鳞次栉比的钢筋水泥，一路穿越灯红酒绿的闹市大街。而同样的体验，今天任何一个年轻人都能在网络游戏中真实地感受到，变化的只是生存规则。

众生狂欢时代，“芙蓉姐姐”和“菊花妹妹”充斥着大众的眼球。我们想问，互联网到底是什么？

《经济观察报》主笔许知远依然怀着对搜狐、新浪的“蔑视”和“不齿”，他近乎愤怒地认为门户网站不过是堆砌垃圾信息的网站，呈现了太多的信息，也淹没了太多的信息，他为这些以“数量取胜的互联网公司”俨然把自己打扮成“新主流媒体”而懊丧不已。

这是一个事实，而且仅仅发生在现在的中国。

搜狐公司董事局主席张朝阳接受采访时曾说，“在信息源都不充足的时候，所有人都处于信息饥渴状态，网络做新闻实际是在填补信息传输渠道上缺失的环节。”

“中国互联网有很强烈的媒体模式，虽然我们以搜索开始，希望是中

转站，但是绕道变成了一个目标终点站。打一个比方，人们去美洲新大陆登陆了旧金山，或者纽约，本来想探索这个大陆，后来发现往内地走太艰难，干脆在沿海的港口建立一个城市，成了门户。”张朝阳说。

“门户本来是一个人口，后来变成居住地，这就是中国门户的悲哀。跟雅虎等网站完全不一样，这就是中国特色。”

“搜狐、新浪以数量取胜是悲哀”的说法并不成立。1997年，中国的网站和中国邮政一样，是新闻产品另一种有效的发行途径。不同的是，中国邮政收了报刊的发行费，门户网站收不到，便改成收广告费，并因此一不小心做成了“媒体”。

在希腊神话里，魔鬼是堕落的天使。门户网站是中国互联网的天使，天使如果仅仅停留在堆砌海量信息做网络新闻，迟早会堕落，成为魔鬼。

互联网的“议程设置”能力实际上是它在消解社会信息不对称和占领信息流通渠道方面的能力。网站首页上只能出现100条左右的新闻，互联网巨大的信息存量和尴尬的入口呈现，形成一个巨大反差，并将这100条新闻的“编辑选择意义”无限放大。从这个角度看，门户网站的议程设置具备相当的“邪恶”可能性。

张锐在自己的博客日志上说，“门户网站同样存在着滥用舆论权力，形成门户霸权的可能性。这种可能性将随着全国性媒体的日渐式微，随着网络技术门槛的下降，随着新一代人阅读习惯的改变而逐渐加大，如果我们现在不能对门户网站的权力加以理性思考和认识，不能对即将形成的，甚至使已经形成的门户霸权予以警惕和消解的话，明天是值得担忧的。”

事实上，这种担忧正在被新

的技术和媒体形态所熨平。

互联网上日益流行的RSS阅读和新闻聚合，正在为互联网新闻的“个性化”创造可能。一万个人可以拥有一万个主页，每个人主页上所显示的信息都是平等的。门户主页狭窄空间的“编辑选择意义”被消解，用户在被动接受“推”过来的信息的同时，正在学会主动“拉”信息。

以社会化、个人化为代表的社会网络(SN)和博客的出现，也可能打破现有的平衡。具有相同知识背景、社会地位和阅读取向的博客们，正在使用先进的互联网技术，分享他们的阅读，分享他们的写作。除了订阅新华社的RSS新闻，其余与生活、工作、生意和学习相关的信息，我们可以从社会网络和博客中聚合过来，一天读50条，就足够了。

搜索引擎也在发生变化。现在，我们可以向Google发送一个指令，在每天上午9:00把关于“安徽甲肝疫苗事件”的最新消息用RSS传过来。基于关键词的“标签阅读”，同样存在消解门户网站“议程设置”霸权的可能。

互联网上，数量还会取胜吗？答案是肯定的。不同的是，数量在遥远的服务器上，海量的信息被存储下来；而对用户来说，个性化、主动性和质量将比数量更重要。

(作者系搜狐网副总编)

PLUS 普乐士

57年DLP投影机领袖品牌



www.plus-cn.com 金士威院真此美

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垂询





要理解大众的行为,更好的方式或许是,看看组成它的个体因何做出那样的选择,去了解每个人的心理

■本报记者 罗健/摄

# 我们这样参与潮流

■本报记者 方军/文

突然间,我们发现自己陷入理智上极度反感的现象之中,这种现象的共同点是流行到让人无处可逃的程度,同时,它们落后于通常人们公认标准的程度与它们流行的程度常常不相上下。这样的现象在大众媒体和相对而言受众教育水平高一些的网络上都存在,前者比如时下电视中充斥怪声怪调的超级女声和一年多之前流行一时的歌手刀郎,在网络上摆出奇特造型的芙蓉姐姐和之前因在网上公布个人性行为而闻名的木子美。

虽然这些现象背后有大众媒介推波助澜,但根本上它们都因众人的自发传播而引发一时的流行浪潮。你,我,他,经常不自觉地成为众人中的一个,在笑声中我们帮助了它的传播。而另一方面,也许很多人都感受到赫胥黎在《美丽新世界》中描绘的痛苦:感到痛苦不是用笑声代替了思考,而是不知道自己为什么笑以及为什么不再思考。

要理解大众的行为,更好的方式或许是,看看组成它的个体因何做出那样的选择,去了解每个人的心理。这种方式变得重要还因为,网络改变了大众的定义:在过去,加入大众意味着个体放弃自己的特点,组织越大,个人在其中就越显示不出个性;而网络的特性使得个体可以聚集成大众,同时保持自己的所有个性,所有人可以看上去完全不同。

## 大众心理:我们为什么被吸引?

人们为什么做出这样那样的选择从而引发潮流,我们对此知之甚少。可能因为一个莫须有、不相干的理由。以一个小潮流为例,多年前,新加坡一家很受尊敬的银行差点因为疯狂提款事件而破产,后来人们研究发现,一个突发的公共汽车罢工事件使得一大群人聚集到这家银行门口的车站,引发了这次挤兑。(图1更直观地显示了群体的吸引力)。

我们现在讨论大众心理学。好吧,

坦率承认,我根本不愿意提起“芙蓉姐姐”,因为我了解“关联”可能产生的影响(当然,我故意夸大其词)。如下这个故事可以让我们了解到关联的威力。

那个曾经阻止美国联邦政府预算通过、让克林顿政府不得不放假停摆的议长金里奇是第一个悲惨故事的主角。他1995年当上议长之后允许对所有的记者招待会进行电视报道,他毫无疑问准备好好好利用电视媒体的巨大影响力。每天出现在电视上,他无疑将成为风云人物,所有人都这么想。他每天召开记者招待会,回答记者的各种问题,毫无疑问,记者会请他就刚刚发生的任何事当然主要是龙卷风、丑闻、股市下跌等这些坏消息发表看法。很快,在人们的印象里他的名字和坏消息联系在一起:金里奇就是坏消息。没人喜欢坏消息,金里奇变得不受欢迎,他从电视里消失了,很快也从议长的位置永久地消失了。

为什么要花这么多时间说“关联”的概念呢?这是因为,它可能是阻止“芙蓉姐姐”这种恶俗流行潮的最佳方式。在我的朋友中,芙蓉姐姐是这样传播的,人们捏着鼻子、摇着头、面带厌恶的表情说,“知道芙蓉姐姐吗?竟然会有这种人……”大概许多人的经历和我相似。某一天晚上位出租车司机也以同样的方式和我说起了芙蓉姐姐。但另一方面,所有这样做的人却进一步传播这个事件,尽管不愿意,但正是大家一起掀起了这个潮流。如果读到文章的最后,你就会知道,只要一句话就可能让所有这样无意识地传播潮流的人闭上嘴巴,潮流因而就可以突然停止了。

## 网络:释放人的天性、引爆潮流?

许多人把网络主要看成一种新的传播媒介,它让潮流能够快速和广泛传播。但换个视角,我们可以看到,网络,让过去影响人们心理的因素更

容易发挥作用,这是更为根本的东西。

我们创造了非自然的网络世界,反过来它也塑造了我们,或者说让我们重思自己的天性。网络思想家戴维·温伯格认为:“网络是非自然的世界,在其中自然的约束消失了……没有任何天然的东西。只有为数甚少的行为规则,还有为数更少的权威。这里没有常识,当然也无所谓有反常的意识。”没有约束,我们在网络上遇到我们自己的另一些方面:“发现自己可能更有潜力、更为刻薄、更没耐心、更宽容、更易怒、更有趣、更易受驱策、更性感、要求更少、说话更粗鲁等等。”

网络让人们把自己的天性解放出来,看似怪异的人实际上是网络上的平常人。拿网上的人和现实生活中的人对比,我们意识到普通人是多么地富有个性。温伯格非常敏锐又尖刻地指出,与礼貌的、不牵涉到性的办公室交谈相比,黄色图片的大量流行,可能更准确地展示了我们肮脏的一面。由于在网上不受监管,网络对我们究竟是什么样的人这一问题作了更诚实的反映。

对于网络的意义,它所带来的变化

我们处在一个选择太多的时代,这就是为什么许多人放弃了思考,选择了近乎机械式的反应

可以写成无数本书,这里不再赘述。在这里,我们最关心的问题应该是,网络的什么特性能影响人们的心理,从而触发潮流?可能是网络的这两个特性,第一,在网络上人们以兴趣组织在一起,在现实生活中人们很大程度上被地点组织起来;第二,在网络上,人们改变了对完美的看法,在网上完美的事物是不真实的,与自己相似的人能激发兴趣,而在现实世界中的深思熟虑的媒介中,绝大部分事物是完美的。

网络通过兴趣组织在一起。在网络搜索引擎 google 上,一个兴趣主要在商业话题的人和和一个兴趣主要是文学的人,他们看到的是完全不同的页面,有其他兴趣的人也会看到网络为他们组织的页面。网络消除了距离,论坛等服

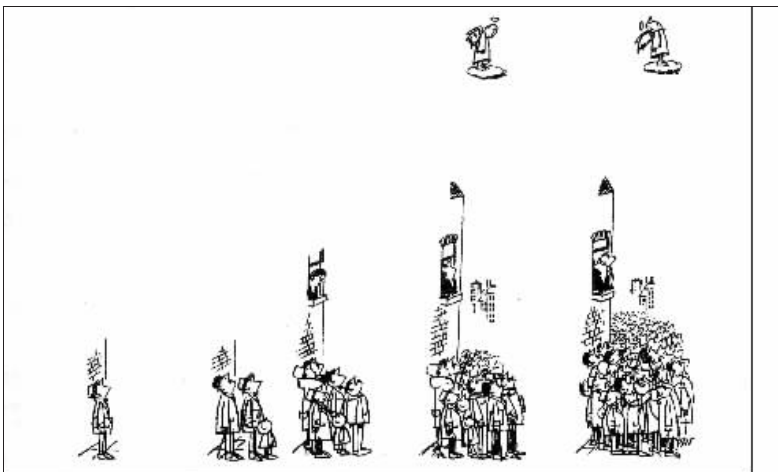


图1,寻找更高的意义

压抑的狂欢

41

2005.7.11

责编 张帆 E-mail:zhangfan2003@vip.sohu.net

美编 肖利亚

务使得有相同兴趣的人能联系在一起。同时,网络上的人已经从内心里解放了自己,网络上处于同一兴趣群组的人因而会非常强烈地相互影响。

看看现实世界中的群组是怎样影响的,我们可以大体上推测网络在这方面带来的变化。在知道下面这个图玻故事之前,我一直认为传销是靠花言巧语欺骗人们购买,但现在我知道它本质上是恶意地利用了友好的压力。图玻器皿是美国一家经销厨房用塑料容器的公司,本质上它不是一家搞传销的公司,它的主要推销方式是说服某个家庭主妇合作举办聚会,这个主妇能够从销售出去的订单中分得利润,她邀请朋友来参加,她的朋友们也知道这一点。但在那种场合下,与友谊相关的吸引力、温情、安全感、责任心都被调动起来,聚会推销产生效果了。人们对这种聚会的压力了解得很清楚,但接到电话就会觉得不去不行,去了觉得非买不可。这家公司放弃零售,一心一意推行家庭聚会,每2.7秒钟就有一个图玻聚会在那个地方召开。只有情感上非常强硬的人才能抵抗得住来自朋友的这种压力,图玻的近乎不道德的推销手段奏效了。

潮流不是一个人一个人地去击破,而是击破一个个群组,尤其在一开始还没有引起大众媒体关注的时候。

有人在谈到她的公司里芙蓉姐姐现象的传播时说,那一天上午,芙蓉姐姐的照片在公司的办公区通过网线传递。这里网络现象有了地点特征,这可能是由于许多人的 MSN 好友里一般都包括大量在同一个办公室的同事。她在网络上的传播的另一种形式是逐个突破一个个网络社区。这样一个群组一个群组,芙蓉姐姐逐渐触发了大众传播的阈值。

网络的另一个特性即对完美的看法变化、对真实性的要求,也推动了这些现象的传播。对完美的看法变化,对真实性的要求甚至超越了网络。近几年来,《幸存者》等真人秀类电视节目吸引了最多的观众,超级女声最吸引人的一点就是节目中的参赛选手的不完美。

网络对完美的看法完全不同,搜索引擎给出的几个结果可能只有几个才是我们所需要的,但这是可以被接受的。但如果在现实生活中,一个人尝试三次还给出不出正确答案,我们一定转向其他人了。在网络上,如果说完美无缺,从不犯错,人们就会怀疑背后是不是一个真实的人。网络思想家戴维·温伯格

写道,“在网上,不完美是我们的习惯,是判断自己与之交流的是否也是一个人的标志。”他认为,网络就是在各种小错误、大错误、愚蠢可笑的错误、粗心的错误、沾沾自喜的错误中健康发展的。

## 潮流:为什么开始?何时会终结?

分析潮流机制的大师马尔科姆·格拉德威尔总结了三个引爆潮流的法则:个别人物法则、附着力法则和环境法则。也就是说,很少的几个人(主要是联络员、内行和推销员类型的人)完成了绝大部分传播工作;只要增加所要传播的信息附着性,就可以引发行动;环境影响了人们的行动。他的视角主要是如何触发潮流,他的主要观点就是,只要在关键的地方作一点改变,就可能触发潮流,潮流的世界是一个“小变化、大结果”的世界。

我们看到的,任何潮流都有一个从较小的团体向大众跃迁的阶段,超级女声的选手在比赛中可能得到冠军,在短期内获得非常高的知名度,但当她们转变为歌手时,通常难以获得成功。她们不完美的唱法和表演在比赛中可以接受,甚至是加分因素,但她们一变成正式歌手,观众对她们态度立刻就变了。芙蓉姐姐在网络中传播的时候可能有非常大的影响,但到了传统媒体如电视中,她原先的吸引人的“真实”和“缺陷”可能立刻妨碍进一步传播。

杰弗里·摩尔用来解释大部分高科技产品为什么无法进入大众市场的理论,可以用来解释上述状况。摩尔认为,率先接受某种创新产品的人和产品成为大众产品才购买的人,他们之间存在极大差异。前者乐于冒险,喜欢新奇事物,接受不完美,后者则差不多完全拒绝。这两者之间存在着一个难以逾越的鸿沟。

对于不喜欢芙蓉姐姐现象的人,如果有耐心的话,可以让时间慢慢地消磨一切。如果预言正确,摩尔所说的鸿沟在这里也就是小众的网络与大众的媒体之间的差异马上就要发挥效力。但对于那些不喜欢这一现象,却因为不由自主地告诉朋友很讨厌这一现象,从而推动传播的人,一个信息就可以带来改变。芙蓉姐姐现象的附着力不是人们非常喜欢那些照片,而是非常喜欢那些照片。能带来改变的秘密就在于上文说的“关联”,当你一再说起芙蓉姐姐时,人们自然地把你和芙蓉姐姐的形象联系到了一起。只要人们自问一下自己是不是愿意有这种关联,那种口头传播可能立刻就会停止。

我们处在一个选择太多的时代,这就是为什么许多人放弃了思考,选择了近乎机械式的反应。这让我们我们的生活变得简单,也提高了效率,如果跨出左脚还是跨出右脚我们都要思考一下,我们将根本无法生活。心理学家罗伯特·西奥迪尼说,“为了提高效率,我们有时候也必须从耗时的、复杂的、全局的决策方式退却到自动的、原始的、单一的反应方式。”潮流很大程度上利用了这种直接的反应——人们心理上不加思索的反应。但是,当我们发现自己正被卷入并不喜欢的潮流中时,你需要停顿一下。对于那些认为跟着大多数人比较安全的人,请看一下这幅我喜欢的漫画:咸肉就是这样做出来的(见图2)。

方正电脑推荐使用Microsoft® Windows® XP

刮出香港游

买方正电脑

方正商祺N300采用含超线程(HT)技术的英特尔®奔腾®4处理器

买方正商祺商用电脑,就有机会免费畅游香港!

2005年6月15日到2005年8月31日期间,购买方正任意一款商祺商用电脑、任意一款家用电脑、任意一款笔记本电脑(特价订单除外),将得到刮刮卡一张,现场即时刮奖:

- 刮出“香港活力游”,可获得香港活力游1名(全国共1000名,价值人民币2500元)
- 刮出“方正迷你音箱”,可获得方正迷你音箱1个(价值人民币99元)
- 刮出“米老鼠玩具”,可获得迪斯尼毛绒玩具1个(价值人民币58元)

总中奖率为100%。活动详情请见www.foundertech.com或店内海报。

方正科技股份有限公司

服务热线电话: 010-82612299 售前免费咨询电话: 8008101992

欲详细了解方正科技系列产品,请访问: http://www.foundertech.com

方正集团

方正商祺N110

方正商祺N300

- 英特尔® 奔腾® 4 处理器 2.93GHz/2.66GHz
- 256M/512M DDR
- 80GB/40GB (7200rpm)
- 集成显卡, 最大支持128MB
- 15" LCD
- DVD
- 方正智能护理专家, 协同办公软件

活动期间,凡购买商祺N110和商祺N300产品,除参加刮奖活动以外,更可以获得以下惊喜大礼(以下奖励不可重复计算)。

- ★ 一次性购买2台以上(含2台),即可免费获得一个价值199元的方正精工128M优盘
- ★ 一次性购买10台以上(含10台),即可免费获得一台价值988元的方正MI380一体机(具有打印、扫描、复印功能)
- ★ 一次性购买20台以上(含20台),即可免费获得一台价值1888元的方正MI510专业一体机(具有打印、扫描、复印功能、传真)

北部区域	青岛分公司	武汉分公司	西部区域
北京分公司	太原分公司	郑州分公司	成都分公司
长春分公司	天津分公司	昆明分公司	西安分公司
大连分公司	南部区域	福州分公司	兰州分公司
哈尔滨分公司	长沙分公司	杭州分公司	乌鲁木齐分公司
深圳分公司	广西分公司	合肥分公司	重庆分公司
河北分公司	广州分公司	南京分公司	
济南分公司	南昌分公司	上海分公司	
内蒙古分公司	深圳分公司	苏州分公司	

Intel Inside Pentium 4

本广告中有关产品、机型、配置、功能、颜色、价格描述等内容仅供参考,请以实物为准。方正科技股份有限公司保留对本广告解释权。Intel 英特尔, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Inside 标志, Pentium奔腾和Celeron赛扬是英特尔公司或其美国和其他国家分支机构的商标或注册商标。





## 清华大学 麦考瑞大学

# 应用金融硕士

- 本项目已获得教育部批准(教外综函[2004]119号), 所授学位国家认可!

**招生对象:** 目前在银行等金融机构和财务、投资领域的从事前沿金融业务的中高级人员和专业技术人员以及有志于从事前沿金融业务的人员,并能适应英文授课环境。

**专业方向:**

- \* 资金运营与管理
- \* 投资管理
- \* 公司财务
- \* 金融风险

**教学安排:** \* 澳洲麦考瑞大学指派资深授课教师, 全英文教学。  
\* 不脱产学习, 清华集中授课, 两年毕业。

**学员认证:** 学完课程修满学分即被授予麦考瑞大学应用金融硕士学位。

**金融中心其他学位培训项目:**

- 战略理财(CEO/CFO)高研班(热招中, 7月15日开学)!!
- 金融管理研究生课程进修(商业银行方向)
- 金融理财规划师课程班
- 金融投资高级研修班
- 公司治理与资本运作班

开学时间: 2005年10月

www.sce.tsinghua.edu.cn

咨询电话: 010-62770372, 010-62799966-9292, 010-62773663  
E-mail: finance@tsinghua.edu.cn

## 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和专业课程, 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
- **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
- **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
- **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) 68745619, 68747853 Fax: (65) 68721064  
Email: bizl@nus.edu.sg

上海办事处  
Tel: 86-21-64264181/64264182 Fax: 86-21-64264180  
Email: bizgl@nus.edu.sg 联系人: 郭女士

NUS  
BUSINESS  
SCHOOL

www.execed.nus.edu.sg




## 河海大学商学院

BUSINESS SCHOOL OF HOHAI UNIVERSITY

# 求天下学同 做工商精英

工商管理硕士(MBA)  
工程硕士(项目管理、物流工程、工业工程)  
高等教师在职攻读硕士(管理科学与工程、技术经济及管理)  
国际MBA——河海大学 荷兰阿姆斯特丹商学院“1+1”MBA项目  
在职研究生攻读硕士学位研究生面向全国招生  
(7月8日—21日网上报名, 7月28日—31日现场确认) 欢迎垂询!

MBA: 025-83787509 0519-5757837 mba@hhu.edu.cn http://mba.hhu.edu.cn  
工程硕士: 025-83787516 me@hhu.edu.cn http://hhbs.hhu.edu.cn  
高等教师在职攻读硕士: 025-83787506 zpqu@hhu.edu.cn http://hhbs.hhu.edu.cn



## 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!

# 5年来, 一支队伍 专心服务教育行业。

www.continental-ad.com.cn

热烈庆祝五洲在线成立五周年! (2000.8.4-2005.8.4)  
五洲在线——中国管理教育市场广告领域的领先者!  
我们整合骨干力量, 打造更为专业的旗帜团队  
2005年度最具成长潜力的本土广告公司百强之一  
2004年广告人奖颁奖典礼

CONTINENTAL  
五洲在线



## 北京大学

20TH ANNIVERSARY 光华管理学院  
Guanghua School of Management, Peking University

# 北京大学光华管理学院 中国企业经营管理者工商管理硕士系列课程研修班

开学时间: 2005年9月9日 课程地点: 北京、青岛、沈阳

- **课程内容** 本课程以战略、领导力、人力资源管理、财务为重点, 帮助我们的经营者们迅速调整企业应变能力, 提高自身的管理素养, 不断从优秀走向卓越。
- **学员收获**
  - ◆ 全球化的视野与前瞻性的思维;
  - ◆ 卓越的创新能力和领导艺术;
  - ◆ 随需应变的决策能力;
  - ◆ 深刻理解管理的精髓;
  - ◆ 建立广阔的人际脉络。
- **课程对象** 本课程为企业的经营者、总经理、董事长专门开设。参加学员需要具备8年以上的管理经验, 大专以上学历。
- **证书获得** 成功地完成全部课程, 结业综合考试成绩合格, 将获得北京大学颁发的结业证书。
- **授课方式** 学制12个月, 周末上课, 每月1次。首次课程前安排集体拓展。

**联系方式** 电话: 010-6276 9960; 6276 8100 分机 32, 34, 35  
电邮: edp@gsm.pku.edu.cn 网址: http://edp.gsm.pku.edu.cn





一场百货大楼里的内衣秀

■IC/供图

# 看不见的性解放

■本报记者 漏丹 黄继新/文

在电影《孔雀》里,十多岁的弟弟替姐姐去书店买书,“粉红色的、两毛五分钱一本”的书。弟弟照做了,他得到了一本《婚前性知识指导手册》以及书店售货员狠狠的一瞪。

这是发生在 1970 年代的故事。国营书店可以出售性书,但购买者必须遭到道德谴责。每个中国人都知道,这件小事充分体现了中国人在性问题上的被压抑和罪恶感。

30 多年后的今天,在性方面,这个社会从表面上看上去仍然非常严肃和正经。从小学到大学,中国人基本上是在一个没有性教育的环境里成长起来的。惟一的正规性教育大概是高中生理卫生课本中一个对性器官进行术语解释和解剖图示的章节——而且通常这一章老师是不会讲的。

但这并不是全部。在表面的波澜不惊底下,一场看不见的性解放已经惊心动魄地上演了。

## 个体化的休·海夫纳

几年前,还在读大学的 A 为了得到性启蒙费尽心机。最后,他在图书馆里找到英文版的《海蒂性学报告》全文,非常耐心地看完了。现在通过网络交友,他认识了无数女孩,也和无数个女孩发生了性关系。他有自己的性价值观,认为性纯粹是一种给人带来快感的東西,就像一个成人游戏。他在网络上开了自己的博客,向别人介绍《海蒂性学报告》以及其他各种性和性经验,并在那上面张贴日本色情杂志的女郎图片。

著名媒体人士洪晃说:“社会原来非常道貌岸然,其实黄色的东西一直都在我们自己心里,现在网上堆积的东西就代表了我们在性方面的取向和需求。”网络释放了性方面的话语权,提出了一个覆盖面更大、速度更快的平台来供大家谈论性话题。

在上个世纪五六十年代的美国,性解放的浪潮是由印刷媒体所掀起的。智商高达 152 的休·海夫纳在其中扮演了至关重要的角色。他筹集 8000 美金创办了著名的色情杂志《花花公子》。1953 年,玛丽莲·梦露登上了第一期的杂志封面。在照片中,她赤身裸体躺在红色床单上,挑逗地看着摄像机,嘴唇微翕,眼睛半闭。这张照片花去海夫纳 500 美金,但马上为他赢来 3 万名读者。

不过美国性解放的速度和范围仍然比较有限。即使在鼎盛时期,《花花公子》的读者也不过 9 万人。当时,要融入性解放的大潮,必须具备几个条件;首先,你要通过一定渠道知道存在《花花公子》、《阳光与健康》这类色情刊物;其次,你要知道在哪里可以买到这些杂志(特别在刚开始时,只有极少数报亭敢于出售);第三,你要有钱来买这些昂贵的杂志。即使这样,你还没能真正抱到一个姑娘。

至于参加换妻俱乐部这样的组织活动,代价更为昂贵,因而主要集中在美国的中上阶层。

而现在,性解放的代价似乎更小,范围更广。网络是一个加速器,这种传播工具正在以前所未有的方式改变中国人的性观念。在中国的 1 亿网民中,无数像 A 这样的人成为中国的休·海夫纳。

## 性自由选择:从 0 到 100%

网络大大降低了性行为的成本,某些网站的同城约会栏目已经成为著名的一夜情聚点。

中国人民大学社会学研究所博士方刚在去年进行了一项中国多性伴侣调查。根据调查结果,目前在中国,除配偶之外有超过 10 个性伙伴的人占到 0.7%。而去年年底,杜蕾斯公布了另外一个数字——中国人均性伴侣人数为 19.3 人。一组组数据,就像当初美国的《金赛报告》一样,把社会道貌岸然的外衣冲击得千疮百孔。

“对个人的自由和性需求的满足来说,选择性的增加是一件好事。”中国社会科学院社会学研究所研究员李银河说。她认为,在解放前,父母之命、媒妁之言占绝对主流的时候,个人选择性为零;在解放后,妇女开始参加工作,各种婚介所和平面媒体兴起的时代,选择性也许到了 10%;而在互联网时代,这种选择性也许能够达到 100%。

100%代表什么呢?所有传奇和不可思议的事情都会随之而来。一个不懂英文的打工妹可以在网上遇到一位异国的总统候选人,然后闪电般结婚。今年,37 岁的河南女子吴木兰变成了互联网时代的“灰姑娘”,她与波兰总统候选人蒂明斯基通过网恋喜结连理。即使吴木兰是个非常普通的女人,结过一次婚,还有一个女儿,她依靠翻译器进行网络聊天,但这些并不妨碍她成为总统夫人。

女性在爱情、婚姻和性面前的自主性正在以几何级数的方式增加。“半个社会的意识在改变啊!不得了,半边天啊!”洪晃感叹。在方刚选取的样本中,性伙伴人数最多的女性有 400 多个性伙伴,而男性最多也就达到 100 个。

在文革时期,一个女人被怀疑红杏出墙,就会被抓起来,在脖子上挂满破鞋游街。中国在性问题上曾经是一个认识单一至极的国家;结了婚就尽量避免离婚,绝对不能有婚外恋之类的行为。在改革开放以前,如果你敢搞婚外恋,单位就会给你非常严厉的处分,离婚比登天还难。

“性是个人取向还是社会统一要求?”洪晃反问,“在任何社会的任何阶段,完全不同的性道德应该能够和谐共处。”

李银河把改革开放以后的中国,称为“性革命”的阶段。她认为有两个

## 在今天的中国,性解放的代价似乎更小,范围

更广。网络是一个加速器

这种传播工具正在以

前所未有的方式改变中

国人的性观念

因素导致了这一场性革命。首先,城市化改变了人与人之间的关系。乡村

的生活是一种熟人社会,有一套不成文的规矩和行为方式。而城市使得人的匿名性增加,这是一个陌生人社会;其次,随着个体户和外资企业的进入,单位不再管个人的私事,个人能确保自己的独立性。

而互联网使得陌生人社会的圈子变得更为宽广,个人的身份更加不受束缚。李银河认为,互联网带来的直接后果是性伴侣的增加,和性伴质量的提高。

“可能的交配机会多了,可能的性伙伴多了,这是坏事吗?”洪晃这样说,“不是变化可怕,而是速度太可怕。”

## 主流社会的暴力和沉默

在 1980 年代初,如果有人胆敢在大陆贩卖香港的色情杂志,他会被抓起来判刑。而现在网络使所有最为隐秘的东西变得根本无法隐藏。你在那里能够找到比当年《花花公子》上的照片更过火的色情图片,并且能够找到性方面的所有知识。

在 1980 年代初,有 4 对夫妇因为进行换偶活动,为首的被枪毙,一人被判无期徒刑,一人被判 15 年有期徒刑。而现在,李银河说,3 人以上的性 PARTY、换妻俱乐部已经非常普遍。

人们的性活动正在以加速度偏离传统道德,但主流社会似乎对这些隐秘的东西变得根本无法隐藏。你在那里能够找到比当年《花花公子》上的照片更过火的色情图片,并且能够找到性方面的所有知识。

“在中国,有三方面的法律条款现在处于非常尴尬的地位。”李银河说。她指的是《刑法》中关于淫秽品、卖淫和聚众淫乱的条款,这些法律已经有名无实。

比如关于淫秽品问题,最近政府处理了一批人,这些人通过链接国外色情网站,赚取会费。但是不赢利

的色情网站更多。法律实际上处于法不责众的状态。而且,即便惩戒了 1 亿网民,另外看色情 VCD、DVD 的可能还有 10 亿人,怎么惩罚?

李银河在今年的政协上建议取消《刑法》中关于淫秽品、卖淫和聚众淫乱的条款,并没有得到任何反应。但是,在旧的行为方式和道德观念下建立的法律必须进行改变。网络在这方面起到推波助澜的作用,新技术带来了新的社会变迁,而相关的法律和教育亟待跟上。

“平面媒体还是可控的,而互联网是根本就不能控制。”李银河说,“互联网创造了一个新的性信息传播的环境。我们需要性教育,而且可能仅有性教育还不够。人们上网是一种消费和享受,而且孩子们在青春期有了生理冲动以后,压是压不住的。”

根据某职业学校调查,该校 90% 的学生已经有过初夜行为。中学生流产已经不算新闻。

B 从 15 岁开始有性生活,第一个性伙伴不是自己的男友,到今年她 20 岁了,已经有了八九个性伙伴,其中包括一名双性恋。她不介意对方是否使用安全套,而且在很多情况下,安全套仅仅被作为避孕套来使用。

“增加性伙伴,特别是增加一个陌生人,性病传播的概率会上升。”李银河说。这是惟一让李银河觉得需要担心的东西。

在方刚的调查中,有一位被访对象承认“艾滋病离我并不远”。中国需要大规模的性安全教育,尤其是安全教育。

但是,面对新技术带来的这些挑战,主流社会沉默了,或者采取了简单暴力的手段。最近,重庆师范大学规定,如果发现学生有“一夜情”或者“做二奶”的行为,就会被校方开除。但是这条规定怎么执行?学校用什么方法窥探学生的这种隐私问题?

没有主流社会积极参与的参与,性解放有更多东西值得我们担心。著名的《金赛性学报告》作者、美国性学家阿尔弗雷德·金赛说:“性活动不但影响其行为主体,可能更影响他人,或对作为整体的社会组织产生危害。”

今天,一位在传统教育背景下长大的妻子,某一天忽然发现自己的丈夫在和其他女人进行“视频做爱”,她会怎么反应呢?所有她曾经接受的性观念,可能需要彻底推倒重建;又或许她会在两种性道德之间茫然不知所措。作为社会最基本元素的家庭,在这种混乱飞速的变化中,会受到最直接的冲击。

根据社会学理论,在社会处于剧烈变迁的时候,人们容易失范和恐慌,不知道什么是好什么是坏,不知道自己应该做什么。

“中国人现在处于失重的状态,不知道应该追求什么。”洪晃说,“反正我是晕菜,彻底晕菜!”



# 我的信息焦虑

■本报记者 黄继新/文

我永远担心自己知道的不够多。我担心自己不知道芙蓉姐姐,我担心自己不知道文伦·金斯堡,我担心自己不知道村上春树,我担心自己不知道苹果的 MP3 播放机 iPod,我担心自己不知道“One World, One Dream.”,我担心自己不知道“One Game, One Dream.”,我担心自己不知道白灵露点,我担心自己不知道伏明霞和梁锦松结婚,我担心自己不知道萨特和波伏娃一辈子没结婚,我担心自己不知道中国的能源危机,我担心自己不知道激情视频聊天,

我担心自己不知道万历十五年,我担心自己不知道超级女声,我担心自己不知道莱温斯基,我担心自己不知道中东和平,我担心自己不知道定州血案,我担心自己不知道中国同性恋亚文化,

我担心自己不知道后工业社会,我担心自己不知道美国前总统福特和老布什帮助联盟顺利收购 IBM 的个人电脑部门,

我担心自己不知道博客,我担心自己不知道雅克·德里达和苏珊·桑塔格去世,

我担心自己不知道 Google 的股价已经涨到了 300 美元,我担心自己不知道沃尔伦·巴菲特的投资理论,

我担心自己不知道金庸小说全部要被拍成大陆电视剧,我担心自己不知道张艺谋和陈凯歌在比赛着拍武侠片,

我担心自己不知道清王朝的崩溃原因,我担心自己不知道美国国民性格形成的历史,

我担心自己不知道《Sex and the City》里凯莉和大先生的结局,……

我担心自己随时会发现还有

分子”们都还是这个社会的精英,他们嫁接了大众和知识源,是知识大众化的重要起点——当然,这一点也将这群传播者和大众区别开来。毫无疑问,我还没有成为一个知识界精英,我还不可能搜罗知识界的精华,然后向大众发言。

然而仅仅三年过去后,信息传播的主动权就迅速被下放到了我的手里。“知道分子”大降其格,已经降格到了我这一级,或者严格地说,“知道分子”正在被更大量的“信息分子”快速代替。

我不需要被清剧的戏剧化描写困扰,也能更准确地获知清史;我也不需要购买 IT 分析师的报告,也能弄明白计算机业在发生着怎样的变化。

于是我变得越来越没有耐心,因为我需要速度,需要按照我想要的方式去获知信息,需要像《黑客帝国》里的清洁机器人那样急速地找到目标信息块,急速地咬掉我需要的那一片,然后急速地抛弃信息的残骸而去。

在这个信息以病毒方式进行传播的社会,我可以获得拥有全天下信息的假象。事实上,从理论上讲,我的确正朝着这个方向前进。我们每个人都在朝着这个方向前进。

在这个信息以病毒方式进行传播的社会,每个个体都成为大量信息的拥有者,不管他们拥有的信息是不是太琐碎,他们比以往都会给我制造更为强大的群体压力(peer pressure)。以前,一件事情周围十个人有五个不知道也无所谓了,然而现在,就算你身边没有一个人知道,网上炒得沸沸扬扬你也会坐不住。新浪有热门文章,Google 有搜索率最高的新闻排名,它们都在以最快的速度让我知道世界正在发生什么。

信息的传播,甚至超出了网络的力量。比如本报主笔许知远,他从不看新浪,不访问任何一个论坛和博客,网络对他来说只有邮箱和搜索。因此他可以抵挡住网络将



2005 年 7 月 6 日,北京军区总医院网络上瘾治疗中心,上网成瘾的患者接受治疗  
■Emepic/供图

更多的东西自己不知道。我简直担心一切。

因为一切信息看上去都是那么有用。一百余年前,王尔德就说:“令人伤心至极的是,今日无用的信息是如此之少。”

作为从小接受过良好并且虎头蛇尾的科普教育的我,对上知天文地理、下知鸡毛蒜皮的理想状态憧憬不已。而今天,提供信息汇总的新浪和提供信息挖掘的 Google,给了我貌似强大的信息获取能力。

新浪以信息集中发布的方式,将信息推到我面前,让我不想知芙蓉姐姐昨天摆了什么 pose,今天试镜了什么电视剧都不行。而 Google 则以信息使用个性化的方式,让我可以顺着一条信息往下寻找,知道芙蓉姐姐芳名为何,哪里人氏。

三年前,广州的《新周刊》曾经大作专题,描述了一个知识传播者群体的形象,并借助王朔创造的一个词称他们为——“知道分子”。根据《新周刊》的模糊定义,“知道

芙蓉姐姐的照片、视频、文章、讨论推向她,但是他没法在聚餐的时候堵住我们的嘴,他仍然知道了芙蓉姐姐,他甚至还知道了菊花姐姐,当这个国家近 1/10 的人口都在网上时,他逃不过网络。

但是相比之下,我更有罹患信息焦虑症的潜质。我总是担心自己知道得太少,我不够强大的内心也让我很难抵抗群体压力。我使用 Google 搜索一项主题时,通常要翻 20 个页面以上,我才开始意识到信息已经在自我重复了。即便如此,我仍然会为 10 个页面以下的搜索结果而感到沮丧,我会为自己对此事知之甚少而难过。从事新闻工作,更令我将这种难过发展成了一种强迫性症状。

惟一能够给我安慰的一种说法是,我们这个时代需要这种对各部门知识都有强迫症般喜好的文艺复兴式人才。然而,同时也令人难过的是,我正在看到数十万计的文艺复兴式人才在 Google 的培养下遍地开花。





■本报记者 罗健/摄

# 传染性社会

■本报记者 孟雷/文

传染病与我们共处的日子足够长了，它与我们共同建构着社会生活和历史。

同时，那些以我们的皮肤、黏膜、肌肉、骨骼、血液、内脏、神经为活动场所的“异类”，也正在建构着它们的历史，在它们的历史中，我们则成为历史的附着物，它们的“变异”在“异化”着我们，它们是统治者，而我们始终是“人民”。

零星的起义与局部的胜利从来没有改变过这种格局——作为具体的“人”，我们既附着于“人类”的历史，又附着于它们的历史，始终作为“从属”而存在。把我和它们的历史都抽象出来，作为并行的存在来观察，我们甚至能发现些更微妙的地方：我们一直

在供给着它们，丰富着它们。

我们的技术进步、我们的社会结构变化、我们的生活方式变迁，同时都在丰富着它们的历史，我们在制造一些新的传染方式或途径，比如把传统意义上的“非传染性疾病”改造成“传染病”。

在我曾调研过的一个地区，某些村庄里食道癌发病率到了十户必有的程度，可见其“传染性”之强，村民也把得了病称做“谁谁又传上了”。与此相类的，我们通过我们的行为方式，比如买卖血甚至打针和补牙，使个体的原发性血液疾病成了广泛的社会性传染病，而以往医学史研究上，它们大多只作为以母婴方式传播的家族遗传病存在。

还有更多的例子表明我们在创造

更多的传染病种，比如包括我在内的我的同事们轻或重的信息焦虑症或抑郁，你不能不承认那就是病理学意义上的“病”，我们姑且就叫它“非病毒性传染病”，它有一系列的生理、心理表征，而且它的传播方式和途径，使它就像“打哈欠也传染”那样容易传染上。

在上述这些传染过程中，我们既异化成了“生物性”的病毒，又作为传播“介质”而以“物理化”的形式存在，我们无处不在，就像感冒流行时的空气。这种彻底异化了的身份属性，使我们跻身于它们的历史中，成为它们的一分子。

## 肉体角色与社会角色

另外的一些观察能够让我们认识

到，随着我们的社会分工、社会角色越来越细密和多重，病理学上的传染病在成为社会学意义的传染性社会病时，带来的不再仅是身体病痛，它同时侵蚀着人群的肉体角色与社会角色，而且更多的在于后者。

当个体患病时，为了社会体系的稳定和正常功能，该人“必须”设法尽可能地恢复到他原来的健康状态。如果患病的个体不能完成这个预期任务，则不再被认为有能力（或者被允许）扮演他的社会角色，则他就会被确认为妨碍社会体系正常运转的“社会的病人”了，这种判断可能会来自法律、习俗或其他非病患者的“公意”等不同方面。

根据美国社会学家帕森斯的见解，这种病人角色有几个特点：一是，“被免除”了正常的社会角色。个体的患病是免除其正常角色活动和社会责任的理由，疾病被认为越严重，被免除的活动和责任越多；二是，病人“应该”具有尝试祛除疾病的愿望。病人应该认识到，因患病而免除正常责任是暂时的和有条件的，因此病人有“康复的义务”；三是，病人“应该寻求”技术上适当的“帮助与医学合作”。“康复的义务”包括病人有进一步寻求技术上适当帮助的义务。

按照这几条的判断，我们就不难理解爱滋病、乙肝病毒携带者等病患群体反对歧视、要求权利的行为由来。因为我们可以看出，上述的几条几乎都是“逆向”的要求，是社会对社会组成人员的要求。在这样的权利义务框架下，作为病患者个体，权利与义务是不对等的，他们的社会权利（责任）被“社会意志”所免除，可以想到的会包括雇佣或被雇佣行为、婚育行为、受教育行为等等，成为“限制民事行为能力人”。而寻求康复的权利，则被“有康复的义务”所替代，在这方面的现实体现，大约都会表现为病人寻求尝试更多的医疗方式并购买更多种的药品，这在一个卫生健康法制和医药市场监管、医疗服务提供都还很不完全的社会，是需要病患者承担比较大的健康和经济风险的。

## 一个非个案的疾病解析

为了比较清楚地说明传染病社会中的这个权利与义务现状，我们有必要抽取某一人群作一个解析。例如乙肝，这种病毒携带者在中国大约有 1.2 亿人以上，对这个非个案、非“故事化”

的疾病的梳理，有助于我们理解传染病社会中，病患者群体、政府、医药行业在法律、经济等社会角色中的情况。

一浙江大学周姓毕业生，在当地政府录用公务员时被拒，因而刺死一名人事干部并致另一人重伤。被拒原因，缘自他是乙肝病毒携带者。医学证明这种肝功正常的携带者日常接触不具有传染性，但仍被许多地方的体检标准所排除。占 1/10 人口的庞大基数、周案前后同因引发的另外诸多恶性犯罪事件、周案引发的“人群”问题——以往各自独立于社会不同位置的乙肝患者及更大范围的病毒携带者，成为社会学意义上的“人群”，他们共同以“HBVER”自名。诸多要素的集合，使我们不得不把对乙肝的看待由

在这些传染过程中，我们既异化成了生物性的病毒，又作为传播介质的形式存在，我们无处不在，就像感冒流行时的空气。这种彻底异化了的身份属性，使我们跻身于它们的历史中，成为它们的一分子

单纯的“疾病”调整为“已经存在并不可忽视的社会问题”。乙肝携带使他们无法像其他“人群”一样，能较容易地行使就业、婚娶等正常社会行为。当某一种病症，使其罹患患者不能自主地、广泛地被隔离或半隔离于正常社会行为之外，并会因此而引起多种形式的社会连锁反应，那么，它可以被看作是必须从社会角度去判断的“社会病”，它对社会发展的影响将是长期的、广泛的。因此我们说，乙肝已成为严重的传染性“社会病”。

罹患人群的三重心态。“人们在歧视我们，我们何不到人群广众中去，要吃大餐饭，要挤公共车，要进电影院。甚至对着那些歧视者偏去摸他们的手脸，对他们打哈欠，吐唾沫。那么，我们就是他们中的一员，他们就和我们是同样的人了！”这是患肝病的贾平凹在他的散文《人病》中的表达，我们可以理解成被强烈的“被排斥感”所左右的

思维。在深造无望、就业无路、婚配难合、缺少友爱的前提下，“不平”总会以各种方式体现出来。其作用于个体的反应，显性的极端恶性的如周案，更多的则体现为贾平凹式或多或少的“怨念”。

政府的社会角色。虽然政府已在 1992 年将该病列入计划免疫内容，但它不像天花、霍乱、脊髓灰质炎等疫苗一样强制接种。在北京、上海等城市，新生儿 100% 接种了疫苗；但是，县、乡一级的情况很不理想，一项调查表明，全国范围内接种了乙肝疫苗的只占 1/3。HBVER 普遍认为，其他行业能否消除就业上的歧视，很大程度上将受到政府部门自身用人标准的影响。另外，最普遍限度的注射疫苗，是统筹解决恐慌、解除歧视的根本办法。至于是采取“强力宣导”，还是“列入计划”，或者“给予补贴”，无论哪一种方式都必须由国家行政力量来给予推动。

“乙肝问题”中的畸形经济行为。卫生部数据说，目前乙肝患者仅每年支付的医疗费用一项即达约 500 亿元，而且这仅是指已发病的 2000 万患者，尚不包括因“大三阳、小三阳”遭遇就业、婚姻等障碍而四处求医问药期盼“完全转阴”、“彻底治愈”的一亿多病毒携带者。需求的庞大拉起增长曲线，病患人群在市场条件下成为掘金之地。

从这个以乙肝为样本的疾病社会学解析中，我们大约可以了解到，状况正像我们前述所言，“社会病”患者被部分“免除”了正常社会角色，即便他仍拥有履行这些角色的能力，这会的法律、政府行政行为、习俗或其他非病患者的“公意”来裁决，而不是仅凭医学。在来自社会和多重的压力下，患者会主动履行社会要求他的“康复的义务”，寻求“更好”的治疗和药物，但社会能提供的判断标准往往只有“新”和“昂贵”。事实上，类似的状况也同时在爱滋病、血友病等等领域重演。

显然，在这个世界上，这些病理学意义上的传染病和由此引发的社会病，以及我们由非传染性疾病比如癌症改造出的“传染病”，还有完全由我们自身创造出的“非病毒性传染病”比如焦虑症和抑郁症，共同构建了越来越多元化的传染病社会，在我们与它们的角力中，走在前面的眼下仍然是它们。

Advertorial |

# 为什么新加坡是商务旅游的首选城市？

2005 年 7 月 6 日至 9 日，来自全球各地的国际奥委会的委员，将聚集到新加坡，他们此行有个举世关注的重要使命，就是从 5 个大城市中，投票决定 2012 年的奥运会举办城市。

第 117 届国际奥委会全体大会在新加坡的莱佛士城会议中心举行期间，预计有 3000 到 5000 名国际奥委会会员及家眷、奥委会工作人员及嘉宾、国际体育总会领袖、申办城市代表与支持者，以及各地媒体，聚集在亚洲花园城市美誉的新加坡，翘首企盼 2012 年奥运会主办城市的诞生。

届时，全球 10 亿名热爱体育事业的观众，也会通过电视转播，将目光聚焦在新加坡，等待奥运主办权花落谁家结果的公布。

举办奥运会全会，只是新加坡这个全球企业都市，近年来作为多项重大国际活动东道主的任务之一。至今为止，新加坡承办的亚太区顶尖商展，如世界三大航空展之一的亚洲航空展、亚洲食品及酒店展、国际通讯与资讯科技和国际电子传媒展览及

研讨会等，早已蜚声国际获得潮涌般的好评。

会展与旅游息息相关，“新加坡模式”的旅游事业，不仅仅是游览观光以及吃吃喝喝，它的旅游业支柱包括商务旅行、会议、奖励旅游，以及大型会议和展览，国际会议协会推选新加坡为世界第三佳会议都市，这是亚洲唯一获此殊荣的城市，也是国际会议协会对新加坡的最好肯定。

再以商务旅游为例，尽管在 2003 年，面对全球经济的激烈挑战，新加坡仍迎来 125 万名商务旅客，占抵境旅客总人数的两成。不要忘记，新加坡的总人口，也不过是 400 万出头。

为什么众多的商务旅客都不约而同，选择到新加坡进行商务活动，这些精打细算、长袖善舞的商务旅客，他们的“理性选择”意味着什么呢？新加坡美丽而整洁的花园城市美誉、良好的治安环境，恐怕还不是最主要的原因，我们不妨更深层次地评估及认识这个问题。

从宏观的角度，也就是大环境的角度出发，首先，我们从 1970 年到

1999 年的三十年间，东盟 10 国在世界出口中的比例来看，1970 年欧盟的数据高达 45.6%；北美自由贸易区是 21.7%；东盟国家仅仅是 2.3%；1980 年的数据分别是 41%、16.6% 和 3.9%，东盟的份额也很有限。

然而，份额有限的另一端，也意味发展空间很大。这份由世界银行于 2001 年发表的报告显示，到了 1999 年，彼消此长的趋势继续存在，这一年的比例分别为欧盟 38.9%；北美自由贸易区 18.8%；东盟 6.5%，东盟与欧美的差距虽然还很大，但是 30 年间接近三倍的增长势头，凸显了这个地区的强劲发展潜力，却也是个不容忽视的现实。

其次，根据有关的统计，2001 年东盟国家的贸易开放度和投资开放度，分别为新加坡 275%、24.6%；菲律宾 80%、9%；马来西亚 194%、19.7%；泰国 90%、2.9%，新加坡贸易开放度在世界上位居前列，投资开放度也引人关注。

上述的两种“开放度”，是指一国所吸收利用的外国直接投资占其资本形成额的比率，这同样也是衡量全

球化的重要方面。因此，长期以来，东南亚一直都是外国直接投资（尤其是日本）关注的地区，是所谓“兵家的必争之地”。

作为世界第二经济大国的日本，将继续对东南亚的经济，发挥重大的影响力。与此同时，正在和平发展的中国，也越来越成为东盟国家全球化战略不可忽视的重要因素，这也很好地说明，到访新加坡的商务旅客日益增加的原因。

第三，我们再把目光锁定在东盟国家，根据联合国开发计划署<1999 年人类发展报告：富于人性的全球化>，中国财政经济出版社 2002 年版；<2003 年世界银行报告：变革世界中的可持续发展-改进制度、增长模式与生活质量>，中国财政经济出版社 2003 年版，1985 年东盟国家获得的外国直接投资，新加坡以 10 亿 4700 万美元高居榜首，排名第二的菲律宾仅为 3 亿 1000 万美元；

1999 年，新加坡仍然位居榜首，外国直接投资达到 63 亿 9000 万美元，排名第二的泰国是 33 亿 6000 万美元，新加坡还是遥遥领先。尽管如

此，我们可以发现，马来西亚、印尼、泰国和菲律宾等东盟的创始成员，外资数额与日俱增，即便新成员如越南、文莱、柬埔寨等新成员，发展潜能也不小，整个东盟地区，其实都处在发展迅速的“快车道”上。

因此，从微观角度审视新加坡的竞争优势，处于东南亚中心位置的新加坡，仅从地理上，就能发现它明显具备区域中心的绝佳位置，当然，日新月异通讯科技与交通，足以弥补天然地位的缺陷，但对于新加坡而言，两者的巧妙契合，却是一种牡丹与绿叶的良好搭配。

正因为如此，超过 7000 家跨国公司，把新加坡当作他们区域发展的战略堡垒，其中不少将区域总部设在新加坡，把精兵强将派遣到这里，新加坡作为商业中心的地位不言而喻。

说到人才，向来采取人才开放政策的新加坡，可说是本区域的人才库，单是来自中国的各领域，在此落地生根的才俊就数以万计，新加坡向全世界的人才敞开胸怀，欢迎五湖四海的朋友，带着资金、技术和创意，到

这块土地施展才艺大显身手。

战略性的地理位置、优良的基础设施、最先进的会议设备、训练有素的专业人员，以及四通八达的海陆空联系，除了这些，我们也力求改善服务水平，并已推行几项行业标准，确保新加坡商务、会展及奖励旅游行业的高度专业化和服务水平。

这些标准包括监控表现鉴定证书计划、合格会议策划员鉴定计划，以及新加坡展展术语与审计程序标准。“一流的服务水平”不是美丽动听的口号，它是可以量化的具体指标。

当然，商务旅客们远道而来，除开展展事业，进行商务活动，他们也期待业余丰富多彩的休闲生活，这一方面，商务旅客们绝对不会失望，新加坡的独特魅力，既展现在视听之上，更蕴藏在感觉之中，必须细细品味慢慢回味。

从多姿多彩的种族文化、令人垂涎的美味佳肴、动感迷人的景点到精彩的夜生活，以及经年不断的节庆活动，都足以让远方的客人，在满足商务所需之余，感到宾至如归，为“非常新加坡”的非常魅力而心动不已。



德国**bau format**®(博夫曼)厨具

保税库(中国)直销旗舰店

www.bauformat.cn



**bau format**  
Küchen

德国·博夫曼厨具

旗舰店 北京市朝阳区北三环北路  
静安里16号附17号  
邮编: 100028 (北京电话: 8630)  
传真: 010-64473737  
电话: 010-64473737  
门市部: 010-64226688  
客服电话: 031-4877335  
上海店: 021-62670286  
广州店: 022-82370748  
深圳店: 0755-82440238  
南京店: 025-88888888

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

诚邀全国代理商 010-64473737

责编 鲁娜 E-mail: lunana@vip.sina.com 美编 刘会芹

■ 本报记者 王晶 漏丹 李莹 黄继新  
张庆源 联合报道 鲁娜策划

“将军们往往在准备打过去的战争。”英国小说家汤姆林森说。

在许多商业领袖身上,我们同样看到,他们习惯于应对过去的局面。而面对商界正在发生的结构性变化,诸如世界性的过度投资和生产能力过剩、产业整合加速、买方市场获得越来越多的发言权、行业利润被无情的压缩,他们很难敏感地捕捉新的机会,逐渐丧失商业成功的三个核心基本理念:聚焦、防御、着眼于未来。

这样做只有一个后果,就是在无尽追逐中迷失自我,掉入失败的陷阱。更让人担心的是,在试图走出困境的时候,为了抓住一根救命稻草,甚至将整个行业都拖入泥沼——远有秦池广告轰炸的失败,近有光明牛奶口不择言的辩解,而某些家电企业的价格战已经让商家、厂家、顾客都集体疲惫了。

对这些几乎引起了行业整体性溃败的企业行为,我们不妨称之为“行业杀手”。而行业杀手毁掉所在行业的方法,我们把它总结为九个“捷径”。

尽管这些成为行业杀手的企业各有各的失误,但是通过这些惨痛的实例我们基本可以将他们的失败归结为几点:

**破坏消费者信心:** 缺乏诚信是自己最大的敌人。不需要所谓的战略和营销高手,只需要树立一个道德底线,也能避免出现国内证券市场集体溃败的局面。而光明牛奶为了撇清自身而说全行业都存在问题的做法,让消费者对整个行业失去信心。

**战略趋同:** 占领市场是以在某个领域聚焦所有的精力和资源并摆脱其他竞争对手开始的,如果没有明确的战略和资源整合能力就选择投机性进入,国产手机行业那样激动人心的辉煌后令人揪心的跌落就在所难免。

**缺乏核心竞争能力:** 行业杀手们

摧毁你所在行业的九种方式

如何成为行业杀手

1. 尽量扩大生产

2. 藐视你的竞争对手

3. 让利于渠道

4. 成为国际巨头的供应商

5. 让你的品牌家喻户晓

6. 要学会本地特色

7. 严格控制你的成本

8. 一定要说真话

9. 一定不要说真话

所从事的领域并不具有独一无二的优势,竞争对手很快就会模仿复制,缺乏核心能力被上游掌控,导致要么被沃尔玛等国际巨头控制,要么出现家电行业那样惨烈的价格战。

**引发政府行动:** 企业的某些不负责任的行为可能引致政府的禁令。在一个没有完全规范的市场,政府必须以铁腕政策来保证相对公平的市场秩序,比如,截断类似“老鼠会”等危害社会安定的因素,而守法者也不得不付出等待的代价。

下面是摧毁你所在行业的九种方式。

### 1. 尽量扩大生产

不要理会“行业自律”之类的傻话,如果那样做,惟一的好处是眼睁睁看着那些不自律的对手强大;一定要尽全力埋头于自己的公司,决不放过每一个扩张的机会,要败大家一起败。

还记得江苏铁本吗?一个自有资金3亿元的民营小型钢铁企业,却上马了一个投资100多亿元、占地9000多亩、规模相当于首钢的大型钢铁项目。

2003年,全国无数像铁本这样的钢铁公司趁着钢价上涨的势头进行无序扩张。终于,去年4月这种扩张引来了一次严厉的国家宏观调控,给钢铁行业带来几乎致命的一击:铁本被严厉查处;钢铁市场基本处于崩盘状态,几种主要钢材的市场价格跌破成本价;据估计年产规模100万吨钢以下的企业基本在此期间倒掉。

纺织品行业上演了同样精彩的一幕。

今年1月1日,全球纺织品配额取消,许多国内纺织品公司早在此前就蓄势待发,进行了大规模的扩建。这种扩张的速度,甚至使纺织品行业的熟练工人手紧俏。当然,每家公司都希望抢占更多的市场份额。哪一家公司会眼看着外贸单子送上门不接呢? (下转46版)

读者通过订报卡可获得

1年期报纸

同期电子版阅读权限

增刊

新闻邮件服务

经济观察报

The Economic Observer

EEO.COM.CN

新锐经济文化产品·全球华人同步阅读

100+50¥

卡号

密码

@

订报卡

现在购买订报卡还将赠送:

两周年合订本光盘 (价值76元)

3个月下载使用金融界“中国股市X档案”服务

3个月网易188财富邮服务 (www.188.com)

订报卡目前已开通 北京/上海/广州 等15个城市, 其他地区正在开发中, 敬请关注!

详情登陆

咨询电话

www.eeo.com.cn

010-64297521

EEO.COM.CN

经济观察报

订报卡

EEO.COM.CN

经济观察报

订报卡



## 商业评论

摧毁你所在行业的九种方式

# 如何成为行业杀手

国产手机份额集体下滑。2005 年,当年中央电视台广告标王的熊猫手机落马了。当初在手机行业冒进的 TCL、科健、夏新、南方高科等国产领头羊,都由盈转亏。

### 让利于渠道

得渠道者得天下。迄今为止,药品行业几乎是在渠道的占有和控制上做得最成功的行业,相比消费者,药品批发商和医院更像他们的上帝。因此,他们几乎是处心积虑地设计出各种为渠道让利的方案,使出厂价的产品在流通领域得到了最大的增值。不妨让我们跟某个药品做一次增值之旅。首先有各级总经销商、批发商、医药公司,还有医院主管药品采购的院长、各药事委员会委员、药剂科主任和各科室主任,最后是临床医生。平时必须借开药品订购会、临床用药会、学术推广会等等各色会议的方式邀请相关人员,并建立一个数据库录下那些重要人物的生日和喜好,这可都是对销售大有帮助的。可是,别忘了,这些“回扣”实际上破坏了市场资源的合理配置,排斥了公平的市场竞争秩序,导致药价虚高。不但失去了消费者对药品行业的信任,自己的公司也随时有被处罚的危险——就在今年 5 月,天津德普公司因向国有医院的医生“奉送”回扣,违反了美国《海外反腐败法》,母公司在美国被处罚近 480 万美元。

### 成为国际巨头的供应商

产品利润空间越来越小,品牌竞争越来越激烈,国际化希望太渺茫,怎么办? 跨入全球采购体系是条捷径。这的确是一条从国内品牌成为世界品牌甚至是世界名牌的快车道。比如傍上全球零售业巨头沃尔玛,从 2002 年起,沃尔玛在中国的商品采购总额就以每年 30 亿的速度增长,去年沃尔玛从中国进口产品总金额达 180 亿美元,今年沃尔玛预期将从中国市场购买 180 亿美元的产品,能够成为沃尔玛的供应商是一件多么令人兴奋、多么具有成就感的事情。但是千万别忽视的最重要也是最根本的一条——成为国际巨头的供应商关键在于价格优势,在采购中,这些国际巨头往往拥有数以万计的供应商,如此悬殊的势力之下,供应商们往往不具备与这些大鳄对话的条件——有那么多的厂家,为什么要选你呢?

于是,一些急于成为国际巨头供应商的中小企业为了头上那个漂亮的光环,不惜赔本赚吆喝:“我可以承受最低的价格。”

最低价格还不是最有杀伤力的,类似家乐福、沃尔玛这些零售业巨头在低价采购商品的同时,更要收取供货商各色杂费——进场费、柜台租赁费、节庆费、店庆费、广告费、修缮费、合同续签费等。为了加入跨国采购体系,企业牺牲了利润,甚至没有利润,苦不堪言。2003 年 6 月中旬,上海爆出炒货行业协会会员企业不堪家乐福高额进场费用集体暂停向家乐福供货的一幕。当时炒货行业协会披露了两个令人震惊的数字:“销售收入的 50%用以支付家乐福各种名目的费用”,“整个行业因为这些费用导致 20%的普遍性亏损”。

面对跨国采购热,企业与巨人同行

的时候,一定要学会保护自己。

### 让你的品牌家喻户晓

“今天打广告还能卖货,明天不打广告销量就下滑,后天再不打广告,公司就要倒闭了。”这是流传在保健品行业的一条铁律。

据说,目前国内生产保健品的公司大概有 3 万家,你如果想让公司脱颖而出,一定要抓紧时间天天进行“广告轰炸”。广告要达到这种效果:三岁小孩都能大声说出“今年过节不收礼啊,收礼就收脑白金”;老年人即使记忆力减退,但一定记得“新盖中盖,水果味,一天一片,效果不错还实惠”。

三株在这方面树立了一个令人难忘的里程碑。从 1994 年到 1996 年,三株在各大电视台购买了大量非黄金时间的广告段位,地毯式循环播放创意简陋但却充满了语言诱惑的三株系列形象片。而就在 1996 年,由于湖南常德的陈伯顺因服用三株口服液死亡,使得“三株帝国”在一夜之间崩溃。但是三株毕竟用短短三年时间从一开始的 20 万赚到了 80 亿,并且教会了别人如何成功地做一个“暴利的短命鬼”。

虽然广告轰炸的营销策略简单得弱智,但是后继者不乏其人。在白酒行业,这一招也引起了强烈的共鸣——从央视标王“秦池”到山东“孔府”、“沙河王”,都能看出这种从“突然崛起”到“突然死亡”的品牌路径。

是的,只要整个行业的人坚持不懈地运用这一招,最后这个行业一定会成功地走向终结。2003 年保健品行业已经开始呈现暮气,销售额只有 2000 年的 60%。这一点归功于所有保健品公司,其中海王生物尤其出色,是一位值得表扬的终结者。因为仅仅在 2001 年,海王生物投入的广告费就相当于其净利润的两倍。

### 要学会本地特色

当世界直销巨头安利和雅芳胸怀对中国市场的巨大信心杀入时,他们万万没有想到与它们赖以生存的特色经营“直销”一字之差的“传销”几乎毁掉了他们的事业。

“直销”概念在进入中国之后,经历了认可、畸形、被整顿的过程,正统的直销被非法的“多层次传销”所覆盖,进而演变成“金字塔传销”,也就是人们所称的“老鼠会”,此类组织对社会安定产生极大危害,导致了中国政府全面叫停直销业。

上世纪 90 年代初,美国雅芳、仙妮蕾德、安利等世界知名直销企业登陆中国。令他们未曾预料的是,在 1993 年至 1995 年期间,一场暴富的梦想笼罩着中国大地,“直销”在中国的发展一日千里。这个时期,以骗钱为目的的“老鼠会”和各种形式的非法传销肆意横行。以“逼交权利金”、“产品层层加价”、“层层盘剥”、“偷税漏税”为主要特征的“老鼠会”旋即使整个行业变得鱼龙混杂,但遗憾的是此时政府关于直销的管理尚处于空白阶段,近 200 家传销公司的 100 多万人员游荡在各个城市。此时的中国直销业,“鲜花”与“毒草”一起疯狂。

从 1996 年开始,政府陆续审批了近 600 家单层传销企业,1997 年 1 月 10 日,我国首次出台《传销管理办法》,但是由于具有本土特色的“老鼠会”引发较

为严重的社会问题,正规直销公司也无法做到独善其身。随后,“传销”被政府认定为不符合我国现阶段国情,伴随着著名的“爽安康摆摇机”事件的发生,国务院办公厅发文全面禁止传销经营活动。在我国市场上存在了 8 年的直销业不得不被紧急叫停。

安利们开始变得被动:他们被迫变得小心翼翼。两个月后,安利、雅芳、玫琳凯等 10 家外资企业在与政府进行沟通后被批准改用“店铺+推销员”的方式转型经营。但是,相对于转型的他们而言,其它的众多企业纷纷转行或者倒闭,整个行业苦苦承受着传销搅局之痛。

### 严格控制你的成本

据一项调查报告表明,亚洲 40%的企业都在专注于短期的求存策略。而它们最直接的反应,就是削减成本。必要的成本控制是企业生存甚至成功的必要条件,但是如果演变成价格战的时候,却是只能用惨烈来形容。

长虹是家电降价的始作俑者。1996 年,长虹发动战事之后,中国彩电业经历数轮价格战,价格战逐渐成为了家电业的“主旋律”,而且,激烈程度一次比过一次,最有名的是 2000 年,彩电业全行业价格跳水。在最低时,整个行业的平均利润水平降至 2%左右。

据统计,从 1996 年至今,彩电全行业性的价格大战多近 20 次。但是,这样的行为带给整个行业的是,库存压力增大、企业经营利润大幅度下滑。但是他们已经来不及考虑过多,在激烈的市场竞争中,他们都对“谁先涨价谁先死”深信不疑。与此同时,空调业的价格战每年也不绝于耳。不仅如此,同属家电业的冰箱、洗衣机等行业也深受牵连。

由于价格战的持续进行,厂家疲于应对,企业只能竞相争夺市场机会和保持市场份额,恶性循环对各厂家构成致命创伤,更为重要的是导致没有把精力更多地用在如何提高自己核心技术上,在众多国内家电企业操起价格屠刀作为竞争手段时,国外品牌已经利用技术创新和品牌形象掘开了彩电的高额利润之源。

### 一定要说真话

今年夏天,光明牛奶溺水,整个乳品企业也跟着呛了一口。

6 月初,光明河南子公司对过期的牛奶重新加工出售(即“回奶”)一事被媒体曝光后,光明的负责人在接受记者采访时声称,不只是光明这样做,全国的乳业都有回奶罐。此言一出,消费者的恐慌情绪立竿见影的蔓延,而光明暴露了这一所谓的“行规”,不仅无助于减轻自己的责任,反而使自己站到了同行的对面,甚至还把整个乳品行业拖下了水。

而历史总是惊人的相似,揭露“行规”似乎已经成为企业面临危机和责难时屡用不爽的挡箭牌。

2001 年南京冠生园用过期原料制作新月饼一事被媒体曝光后,当时冠生园总经理也是一脸无奈地说:“这是行规啊,大家都这样做。”此言一出,引得同行纷纷倒戈。同样,“行规”一说不但没能挽救冠生园,而且使百年老字号一时间轰然倒塌,更严重的是,几年之后,许多消费者对月饼“陈馅”一事还记忆深刻。

如今,虽然各方人士对整个乳业究竟有没有“回奶罐”一事莫衷一是,但对于消费者而言,宁可信其有而不信其无的戒备心理,使他们更愿意相信光明是在不小心的情况下泄露了“天机”,而这导致他们对这个行业失去了最起码的信任。

因此,一些业内人士无不担忧地说,其实,每个行业都会出现一些产品的质量问

题,但企业不能因此否定整个行业。而对刚刚培养起饮用牛奶习惯的中国人来说,“光明”抛出“回奶罐”这种说真话的危机公关策略,显然不是引导消费的明策。

### 一定不要说真话

当虚伪、欺诈成为一个行业获利的流行手段时,难道只能继续维护谎言,直到把这个行业拖垮?

曾有人对证券行业从 1995 年到 2000 年间 39 起违规案案情进行归纳总结,结果很惊奇的发现,其共同的关键词竟是“求虚”、“造假”、“欺瞒”。甚至还有人总结证券市场的功能之一,“就是从中小投资者的口袋里大把掏钱的良好场所。”

其实,证券投资基金早在正式推出之前,曾被广泛地期待为市场上最重要的“健康力量”,尤其在 1998 年到 2000 年间,每一批基金来到市场,无不承载着监管层的厚爱与舆论的褒扬,其“稳定市场”的功能更是被投资者寄予了热切的期望。

但是这种健康的形象并没能维持多久,2000 年 10 月,由上交所监察部员工赵瑜纲做的两份研究报告和一份媒体以此报告为蓝本的分析报道打破了基金市场表面的风平浪静,报告通过对国内 10 家基金公司旗下的 22 家证券投资基金在上海证券市场上大宗股票交易汇总记录的跟踪,对 22 家基金的“对倒”、“倒仓”、“高位接庄”行为给出了明确的数据。而媒体则通过研究分析后,以《基金黑幕》为题刊出,更详尽地披露了被视为证券市场发展稳定力量的基金如何玩弄中小散户于股掌之间。

这样,股民们的种种推测终于被以“研究报告”的形式加以披露确认,因此引发了中小投资者对基金的“愤怒”,其结果就是,发展仅有十多年的中国股市,有大大小小的证券公司前赴后继地倒下了。

漫长的熊市直到今年夏初,中国股市在 8 年后似乎又完成了一个轮回,股指又见低点。

厦门厦华青岛“虎口夺食”:跻身“中国十佳平板彩电”榜首,斩获 45 万台平板电视订单

7 月 1 日至 4 日,全球最大的消费类电子展(CES)首次在中国举办,在此次 SinoCES 展会上,厦门厦华电子公司在品牌林立、对手强劲的青岛“虎口夺食”实现双丰收:一方面被评为“中国十佳平板彩电”并名列榜首;另一方面,成功斩获 45 万台中大尺寸平板电视的巨额订单。作为曾连续 20 年远赴美国参加 20 届 CES 的厦华,在 CES 中国行的首次盛会上,毫无疑问成为最受瞩目的品牌之一。

20:1——厦华征程 CES 之“20 年”与“第 1 次”

从 1985 年起,20 年来厦华对 CES 的“钟情”可谓风雨无阻,每年都派团前往美国拉斯维加斯参加 CES,作为国内唯一一家连续 20 届参加 CES 的中国厂商,厦华也因此被业界戏称为“CES 的半个主人”。

作为“老 CES”的厦华,从 CES 上的收获一年更胜一年,2005 年一月的赌城之行,厦华便与国际大鳄现场签订了协议,以 60 余款最新的液晶电视和等离子电视一举取得了北美市场 10 万台的订单。而当 CES 第一次在中国本土举行之际,厦华当仁不让,凭借优秀的技术含量、卓越的品质性能、良好的服务体系,得到国际巨

Advertorial |

## CES 中国行厦华双丰收

SinoCES——厦华演绎“王者归来”

除了谢思瑜,在本届 SinoCES 上,厦华的另一个“主角”就是其所展出的产品——“微晶神画”系列平板电视。

由于在技术、性能、造型、易操作性、价格、市场等各方面的综合评价表现出色。此次 SinoCES 大会上,厦华液晶电视、厦华等离子电视双双入围“十佳平板彩电”可谓是实至名归,在产品内在方面,厦华植入了其独有的业界领先的以“微晶神画”为核心的“六超”技术;在产品的外观造型设计上,融入诸多时尚、经典元素,为用户提供了增值的消费体验。

事实上,随着厦华平板电视在国内、国际市场的不断攻城拔寨、开疆拓土,各种荣誉纷至沓来,据介绍,早在 2003 年,厦华液晶电视、等离子电视就曾双获全国发明金奖;而在今年 4 月底,国务院发展研究中心在国务院新闻发布厅公布的第一季度中国平板市场的市场调查数据显示:厦华液晶电视在“质量满意度”、“外观

的认可与青睐,成功斩获 45 万台全部是中

大尺寸平板电视的订单。

厦华认为,借力 CES 这样的交互平台,不仅有利于对国际先进技术发展动态的掌握,更重要的是,CES 拓宽了厦华的全球视野,成为厦华在国际市场进行品牌推广和出口贸易的一个重要渠道。此次 SinoCES,厦华电子公司非常重视,派出了一个豪华阵容参会,总裁谢思瑜率团亲赴青岛,还带上了“三驾马车”——以厦华总工程师苏仲人博士为首的研发小组以及以厦华中国营销总部常务副总陈源为首的内销小组和以厦华海外营销总部常务副总郑杰锋为首的外销小组,整个代表团成员多达 20 人,这样的阵势令国内外客商感觉相当震撼。

作为中国平板电视 2004 年度出口及内销“双冠王”——厦华的总裁谢思瑜还在此间的 SinoCES 峰会上发表了题为《携手国内同行,共创中国彩电工业新辉煌》的主题演讲,剖析了彩电行业发展态势,向业界分享了具有厦华特色的平板电视发展之路,得到与会国家领导和业界同行的充分肯定。

居第一位;液晶电视的出口额增长速度居行业第一位,出口总金额居第二位,21 英寸以上液晶电视出口,厦华居第一位。而来自赛诺的调查数据显示,2004 年度国内市场上,厦华液晶电视占有率居第一位,达 12.1%;厦华等离子电视市场占有率仅次于松下居第二位,达到 11.7%。而根据国家信息产业部的统计资料表明,2005 年 1 月-4 月份,厦华液晶电视的销量达 12 万台,同比增长达 1233.3%,高居全国首位,值得注意的是,厦华液晶电视的销量是第二位、第三位两家公司销量的总和。最新的赛诺 5 月份调查数据显示,厦华以 12.2%的占有率继续领跑国内液晶电视市场,在等离子电视方面,厦华的市场占有率也继续名列前茅。

“技术与服务”——厦华的两张王牌

据厦华方面表示,厦华在平板电视领域今天所取得的荣誉和成绩,正是得益于多年来一贯所坚持的“技术与服务第一”的经营理念。

据厦华方面介绍,厦华作为中国第一台高清电视的研发企业,自上个世纪 CRT 电视时代,便开始致力于平板电视技术的研发。多年来的技术研发成果,使厦华目前拥有了具有自主知识产权的“炎黄一号”数字芯片处理技术。在去年 9 月,厦华电子已

与国际上数字电视视频处理芯片的巨头“Pixelworks”达成了技术战略合作,双方共同建立了第一个三方联合实验室,实现了与国际顶级平板显示技术全面接轨,进一步加强了厦华在平板电视核心技术方面的优势。

在技术的支持下,厦华的服务也得到了全面的升级,自 2004 年开始厦华开创了全国彩电业第一家“VIP 金卡服务”,实现了彩电企业将售后服务从传统的被动方式走向主动的角色转变。而在近期,厦华方面更是针对消费市场,推出了平板电视“体验式消费”。据厦华销售部的负责人表示,厦华本次推出的“体验之旅”活动,将通过“快乐体验+直观感受”的方式,让消费者充分感受到平板电视所带来的视听革命,并详细了解认识平板电视的相关知识,引导消费者健康理性的消费。

厦华该负责人指出,家电业的技术革命带来营销手段的变革,使产品营销中价格不再是惟一的决定因素,而“以人为本”的服务理念,将成为厦华日后产品营销中的最主要主导因素。

业内认为,厦华在平板市场取得的成功,与其在平板电视上的战略密切相关,正是厦华这种以技术提升服务、以技术带动市场的平板策略,使厦华在平板电视市场上取得了巨大的成功。可以说,厦华正以“厦华特色”的方式,一步一步地向全球平板电视 4%的目标市场份额挺进。



6月27日,汉堡王(Burger King)在中国的第一家店在上海静安寺开张了(详细报道见7月4日本报第24版)。作为在美国本土市场仅次于麦当劳的第二大快餐连锁,汉堡王来中国显得有些姗姗来迟。肯德基早在1987年就进入了中国,麦当劳也在1990年进入,这两家已经在中国快餐市场占据了统治地位。汉堡王要在中国市场夺取一块蛋糕,并非易事。

## 错失领导地位

但是在合并后,皮尔斯百利公司并没有遵守承诺,而是削减了汉堡王的扩张计划。这就给竞争对手们留下了可乘之机,汉堡王也只能眼睁睁地看着它们的迅速崛起。特别是麦当劳,发展速度异常迅猛,麦当劳奋起直追。到1970年代早期,麦当劳的店数已经远远超过汉堡王,成为显而易见市场领导者。汉堡王被迫屈居第二。

市场格局一旦确立，就很难改变。领导者若没有重大失误，就会长久维持领导地位。这是因为，企业一旦在顾客心智中确立了领导地位，就会成为某个品类的代名词。比如，麦当劳就成了汉堡快餐的代名词。企业成为品类的代名词后，顾客有该品类的需求时，总是第一个想到该企业。在美国，顾客想到吃汉堡快餐，第一个想到的就是麦当劳。所以，麦当劳从那时到现在一直保持了市场领导地位。

这里的启示是，企业应该不惜一切代价争取市场领导地位。特别是在市场发展初期，在没有明显的企业胜出时，更要全力以赴。肯德基在中国就是这么做的，这也是它比麦当劳成功得多的主要原因（要知道肯德基在美国本土排名第



七,而麦当劳是排名第一)。肯德基是第一个进入中国的美式快餐连锁,十几年来,一直以领先于麦当劳的速度进行扩张。到了2004年,肯德基的门店数量已经是麦当劳的两倍,营业额也接近于后者的两倍。如今,肯德基已经占据了领导地位,它的这种领导优势将继续保持下去。

## 发动进攻战,效果显著

错失领导地位的汉堡王,开始向麦当劳发动进攻战略。1973年,汉堡王找到了麦当劳的弱点,抨击它是一个高度自动化但缺乏灵活性的汉堡机器,发动了“Have it your way(以您的方式)”的营销运动。汉堡王的新营销运动聚焦在顾客变化的口味上,倡导满足顾客的个性化口味。该运动一炮打响,“以您的方式”的口号也沿用至今。

1982年,汉堡王又发动了新一轮的进攻战,开展了“火烤而非油炸”和“汉堡大”运动。汉堡王投放了对比广告,向顾客表明了它的四大优势:1、皇堡在匿名口味测试中胜过麦当劳巨无霸和温迪(Wendy's)的Single汉堡;2、火烤比油炸更受欢迎;3、“您喜欢的方式”备受欢迎;4、汉堡王的普通汉堡比麦当劳的大。汉堡王甚至还通过广告宣布有近200万顾客转投汉堡王。汉堡王的这一轮进攻战取得了出乎意料成果,市场份额疯长,餐馆销售额暴增,甚至引得麦当劳和温迪诉诸法律,要求取消汉堡王的广告。

这里得出了又一条启示：市场第二应该持续不断地向领导者发动攻击。汉堡王的成功，充分证明了进攻战的威力。进攻战略的核心，是要先找出领导者在顾客心智中的强势，然后从该强势的对立面出击。麦当劳在顾客心智中已有的认知是“服务速度快”，这是它的强势。为了保证速度快，麦当劳必须采用

自动化机械作业,生产高度标准化的产品,这就成了汉堡王可以利用的弱势。汉堡王就此提出了非标准化的做法,即“以您的方式”。

## 停止进攻,麻烦开始

法律诉讼使得观念保守的皮尔斯百利公司觉得汉堡王太不守规矩了,于是汉

## 汉堡王的战略变迁

- 1、削减扩张计划 ,错失领导地位
- 2、持续地向领导者发动进攻 效果显著
- 3、停止进攻 ,定位迷失

堡王突然停止对麦当劳发动攻击。汉堡王开始寻找所谓“大伞计划”，决定同时进入汉堡、早餐和鸡肉三个市场，并且开始模仿麦当劳的做法，采用和麦当劳一样的策略。于是，汉堡王开始走下坡路。

1980年代后期，汉堡王请杰克·特劳特和阿尔·里斯去帮他做战略诊断。特劳特为汉堡王找到了新的定位，建议它恢复攻击战略。随着美国人生活节奏的不断加速，服务速度成了快餐业的关键，口味变得不那么重要了，汉堡王“以您的方式”也就不再可行。不过，麦当劳在顾客心智中还有另一个强势认知——“儿童乐园”，每家店中的儿童游乐设施就是最好的证明。既然麦当劳是“儿童”，那么汉堡王就应该定位在“成人”上，确切地说是瞄准大孩子以上的人群。此外，特劳特建议汉堡王从汉堡产品上发动攻击，充分利用“火烤”优势。概括起来，新

的战略就是“长大了，去吃汉堡王的火烤汉堡”。不过这意味着汉堡王要做出战略舍弃，放弃儿童，去掉店中的儿童游乐设施。实际上，该战略并非真正放弃儿童。由于儿童不希望被看成是长不大的小孩子，他们更希望去“成人”去的地方，所以这反而能吸引到儿童。可惜汉堡王的高层下不了决心，不愿意舍弃儿童市场，拒绝了特劳特的建议。

从那以后,汉堡王一直没有找到新的定位,没有发动进攻战略,只是不断推出了一些毫无意义的口号。没有定位的结果,是无法进入顾客的心智,导致企业的投入无法产出最大的成果。汉堡王没有认识到这一点,以为问题出在高层领导身上,于是陷入了频繁更换 CEO 的混乱状态。

如今的商战是在顾客头脑中展开，战略的前提是在顾客心智中找到一个定位。有了定位之后，企业的各种活动(生产、采购、研发、销售、营销等)围绕定位进行整合，就形成了战略。迈克尔·波特在《什么是战略》论文中也强调了定位的重要性，他指出，战略就是去创建一个独特、有利的定位。

麦当劳在中国的情形和汉堡王在美国很相似,它并没有针对领导者肯德基确立自己的定位,并围绕定位整合企业资源向肯德基发动进攻战略。麦当劳的“我就喜欢”成了一个空洞的口号,无助于它从肯德基手中争得顾客。麦当劳显然没有意识到,把美国的策略简单复制到中国是行不通的。在美国市场,麦当劳是市场领导者,领导者说什么,顾客都可以接受。但是在中国,肯德基已经占据了领导地位,麦当劳以领导者的口吻说话可没多少顾客愿意听。

(作者分别为特劳特战略咨询有限公司总经理、咨询师)

被用于非法的侵权拷贝,使用者可以使用 Betamax 录制和复制受到版权保护的电视内容。

最终这场旷日持久的官司以 Sony 的胜诉而告终。判决以 5:4 的票数认为“substantial non-infringing uses”(主要为非侵权用途),即认定如果一个产品本质上是非侵权用途的合法使用,那么该项产品就该被视为合法。

自此之后的 20 年里, Sony Betamax 案成为了电子产品版权保护的标准案例, 并作为参考标准来评估创新产品的应用与合法性。而与此同时, 各种基于电子内容的创新产品也不断出现, MD、CDR、DVDR、Tivo 等, 改变了每一个人的生活和数字体验。

回到 Grokster 案的高院判决,法官以绝对票数认为如果一项产品有诱导用户进行侵权行为,即被认定非法。这对于以创新为原动力的小企业来说,无形的设置了一道创新屏障,创造者在发挥想像力耕耘与创新的同时,还必须考虑创新是否最终被视为诱导用户的动机。美国企业一直以创新为核心竞争力,为创新企业和产品提供了丰富的生存空间,从风险投资系统,市场竞争机制到法律保护手段,应该说创新是他们引以为豪的财富。

但这次诉讼案的裁决却给未来互联网行业的创新发展泼下了一盆冷水,当人们开始怀疑在自家车库日夜倒腾的想法未来某天会为自己带来意想不到的灾难时,首先考虑的或许是先去请一位律师。

回顾整个知识产权保护的  
历史,20年前 Sony Betamax  
VCR 的案例无疑是知识产权历  
史上的分水岭,Sony 作为当时创  
新的典范引爆了无数的新兴科  
技和产业,但这 20 年后的活跃  
随着 Grokster 案的裁决而蒙上  
阴影。正如《We The Media》一  
书的第三章标题:The Gates come  
down(门关上了)。

## 商业规则

文心

## 保护版权还是保护创新

6月27日,美国最高法院以9:0的票数一致通过了对P2P软件提供商Grokster和Smartcast诉讼案的裁决,认为两家公司均有诱导(induce)用户通过其软件产品进行侵权文件交换的动机(intent),并将该案移交洛杉矶的地方法院继续审理。

关于 MGM vs Grokster 的诉讼案是继 2001 年 Napster 侵权案之后最引人注目的互联网诉讼案,而这个案件的最终判决也将对未来的电子文件交换技术和互联网应用产生深远的影响,甚至可以超出互联网范围之外。

2001年,美国联邦法庭审理有史以来第一个商业P2P软件公司侵权案,当年的Napster公司通过点对点网络技术为用户提供了数百万计的侵权电子音乐产品下载,但官司最终引起了该公司的全面关闭。而与Napster不同的是,Grokster并没有像Napster一样提供一个监控下载文件列表的页面,也就是说,用户无法通过一个中心的网页获得文件下载信息,而只能通过Grokster提供的软件进行文件交换。

在 MGM vs Grokster 的诉讼结果中，值得注意的是使用了“Induce”和“Intent”这两个词的表述，就是说，如果一家公司的产品有诱导用户进行侵权行为意图，那么该电子文件交换产品将被视为违法，而该公司也要承担相应的法律责任。这次案件本身已经脱离了 P2P 文件交换是否合法这个议题，而将焦点集中在公司的产品意图和导向上。

类似的电子文件侵权案最早可以追溯到 20 年前的 Sony Betamax VCR 案,1976 年, Sony 公司成功的将电视录像技术产品推出市场,也就是人们熟悉的录像机 VCR。而引发了一场与美国电影协会侵权的诉讼,当时的娱乐内容提供商们认为 Sony 的 VCR 产品除了合法使用,还能够

**CEF** CHINA ENTREPRENEURS FORUM  
中国企业家论坛

# 面向全球竞争的 大中华区域和谐经济

中国企业家论坛第②届深圳高峰会

2005年8月27-28日 中国·深圳·五洲宾馆

中国企业家论坛第二届深圳高峰会在2005年8月27-28日召开，主题为“面向全球竞争的大中华区域和谐经济”，我们同时将对以下题目进行讨论：

- \* 海峡两岸的经济共赢
- \* 未来10年两岸四地经济的角色和作用
- \* 发展为世界工厂服务的现代服务业
- \* 大中华企业家学习与合作

我们将邀请两岸四地的嘉宾汇集于此，共同探讨大中华区域的健康、持续、和谐发展，本届高峰会得到了深圳市委、市政府及国务院台湾事务办公室的鼎力支持。

## 拟邀请的演讲嘉宾

深圳市委书记 李鸿忠 | 香港投资推广署署长 卢维思 | 台湾两岸共同市场基金会主席 萧万长先生  
中国企业家论坛首席经济学家 张维迎教授 | 联想控股总裁 柳传志先生 | 香港有荣有限公司董事总经理 霍震寰  
香港环康集团有限公司主席 蒋丽莉 | 信德集团有限公司董事总经理 何超琼 | 中央汇金公司总裁 谢平  
招商银行行长 马蔚华 | 中国网通集团国际通信有限公司 田溯宁 | 香港总商会总裁 翁以登

## ■ 组委会秘书处联系方式：

电 话：010-66426315 66426386  
0755-82471476  
传 真：010-66426325 66426360  
E-mail: cef@cefco.cn cefcn@163.com

联系人：张靖佳 周顺波  
付款户名：尚志亚布力企业家论坛咨询服务有限公司  
开户银行：中国银行新恒基国际大厦分理处  
帐 号：808913553308091001  
(注：以上为中国企业家论坛系列会议付款帐户)

## • 主 办

中国企业家论坛组委会、香港总商会、综合开发研究院(中国·深圳)、深圳商报

## • 赞 助 商

神州数码、泰康人寿、李宁体育用品公司、华泰保险

## • 战略支持机构：

经济观察报、SOHU财经频道、中山大学港澳珠经济研究所

## • 网络支持：

SINA.COM、SOHU.COM、NETEASE.COM

## • 特别鸣谢

深圳市人民政府、国务院台湾事务办公室



華商名人訪  
INTERVIEW



毕博管理咨询大中国区  
首席执行官陈玲生

陈玲生曾在贝尔实验室、  
西门子公司工作。1999 年,出  
任摩托罗拉中国软件中心(北  
京)董事总经理。2002 年加入  
毕博,担任大中国区副总裁,  
兼毕博全球开发中心的董事  
总经理

# 陈玲生:实现有盈利的扩张

■本报记者 郭为中 施春华 上海报道

陈玲生的到任注定不会轻松。

2005 年 5 月,陈玲生正式成为新任毕博管理咨询大中国区首席执行官。在这之前,他是毕博全球开发中心董事总经理,毕博中国区副总裁。技术出身的陈玲生并不缺乏管理经验,事实上,无论是过去在摩托罗拉,还是在毕博全球研发中心,他都身居管理要职。

虽然是全球领先的管理咨询和系统集成公司,但毕博与他所服务的众多客户面临着同样的困境:效率不高、盈利状况不佳。尤其是中国区业务,在过去四年,毕博管理咨询在中国区的队伍从 20 多人迅速扩张到近 400 人,而毕博全球研发中心更是从无到有扩张到现在近 700 人,中国区形成了超过千人的规模。迅速扩张导致了成本急剧增加,前两年一直处于亏损境地。而在陈上任前夕,公司甚至被惠普即将收购的谣言缠绕。

理工背景的陈玲生显得低调、谨慎,并不急着向外界详细叙述他接下来即将对毕博中国业务做的种种调整,但显然,他的心里已经有了一个逐渐明确的想法。他试图把毕博当作自己的客户,先来给自己做一个咨询,规范内部工作流程、提高工作效率。

2002 年加入毕博从此开始涉足咨询业至今只有短短 4 年时间,但这并不妨碍陈玲生临危受命,领导大中国区业务,他已经制定了实现战略性扩张、有盈利扩张的新发展方式。别忘了,当年没有任何 IT 背景的郭士纳带领着“一只脚已经踏进坟墓”的 IBM,也成功地创造了股价上涨 10 倍的奇迹。

毕博全球 CEO 说:“将来中国是毕博的希望”,陈玲生能担起如此的重望吗?

## 访谈

问:担任大中国区首席执行官以后,每天您都会考虑的一件事情是什么?

答:最大的一个挑战来自人。包括怎么留住人,更重要的是怎么布

局,怎么用好人。每个人都有自己的长处,要争取把每个人放在最好的角色里,把团队变得更有凝聚力、更有合作精神。

我们也推出很多新的企业文化,比如说使企业文化更加开放、更透明。但有一点,一旦我们立了制度,就要严格执行,每个员工都实行责任制。

问:您是技术出身,现在从事管理工作感觉有什么不同?

答:感觉非常好,当然会有一些挑战。

从做管理的角度来看,无论工厂、制造业、咨询业,基本的管理理念是一样的。我的任务就是将团队的组织结构建得更完整,我不是来充当咨询专家的,而是要更好地用人,把流程组织好,为员工提供更好的职业发展舞台,为客户提供更好的服务。现在我要更多的接触客户。

我认为作为一个好的 CEO,基本上他要把 1/3 的时间放在客户和市场决策上,1/3 花在人的身上,还有 1/3 时间花在日常运营和企业文化上,这是我认为比较合理的比例。

问:这一个半月时间里,您通过和公司管理层、员工的沟通,是不是形成了一些组织架构的调整计划?

答:毕博大中国区是毕博全球的一部分,不是一个独立的公司,所以我们的组织架构和全球是一致的,不会有大的变化。我接下来只是针对怎么样有效发挥每个领导团队的强项和兴趣,取长补短,把团队做得更优化。个别人事上会有一些调整,但不会有太大革命性的转变。

在经营模式上,我们的市场局面已经打开,在全中国的咨询行业里是成长最快的,人数扩充也很快。但现在,我们要着重盈利和持续性的增长,总部对我们还是不断地投资,但我们要更注重对股东的回报。

问:实现盈利依靠什么手段来实现?

答:从人工成本来看,我们要和市场看齐,不能比市场高很多,不然



■本报资料室

“我不是来充当咨询专家的,而是要更好的用人,把流程组织好,提高生产力”

就没有竞争力了,这说明我们的人工成本还是有竞争力的。

降低成本,关键是要看如何在一定的成本下把项目做得更好,提高生产力。中国大部分项目都采取承包制,在这种方式下节省成本的方法,就是提高我们的生产力,以此来达到我们的效率。通过财务部门会给管理团队提供很多信息,项目工作的内部流程一定要做好,这样你就可以实现标准化,提高生产力。

另外,我们要提倡复用以及项目分享的做法。做一些项目管理数据库,有积累就能提高效率。这都是对内的一种管理。对外,我们对客户也要做好项目管理,要保质保量。

问:这就是您倡导的“给自己做咨询”的思想?

答:其实“给自己做咨询”不光我们在做,全球都在做,但我上任以后更加强化这点。

问:在业务规划方面哪些是今后拓展的重点?与现在相比,侧重会有什么不同吗?

答:前几年我们要打开摊子,所以做大客户,银行、电信、钢铁、石油等,形成了大工业产业。

现在我们希望每个团队自己做一些市场战略。现在,我希望我们的团队不要盲目地去攻打几个大项目,而是要做一些市场战略。比如说,在电信方面,哪些客户我们要重点抓,在这个客户群里面,哪种项目可能将来更有前途,哪些是不赚钱的,我们未来还要不要做,哪些项目赚钱机会更大。

我们是给客户做咨询的,所以我们自己要做这方面的规划,我们有这个条件。

我们也在考虑,一些新的行业我们要不要进去?我们和竞争对手的差距在哪里?我们的强项在哪里?有些领域里面有机会,但不是我们的强项,我们要不要进去?如果要进去,在这个领域里就要找更好的人来进行培训,或者我们决定,这个不是我们

的强项,干脆我们就不做了。我们要有自己的商业策略。

问:要盈利会不会提高价格?毕博的客户构成中有相当一部分是国有企业和民营企业,您担心价格的上升会造成客户的流失吗?

答:现在我们并不是要提价。我们不是“卖人头”,而是卖我们的价值。打败竞争对手,必须拿出我们的实力,特别是在做跨国公司项目的时候,现在总部都提供给我们足够的资源,可以请全球的专家,客户会愿意支付这笔钱,而且这样也能把本地员工的素质提高。

问:您和总部用什么方式进行沟通,来取得总部的信任?

答:这次人事变动是总部提名,这就是对我的肯定。我在全球开发中心工作,就和总部建立了良好的关系,这是一个优势,他们对我非常信任。

而且,中国本身是一个非常有潜力的市场,毕博全球新任 CEO 哈利上任后不久就说,“将来中国是毕博的希望。”

问:过去毕博中国人才扩张的速度非常快,现在速度会不会放慢些?

答:放慢还是放快这个完全取决于市场策略。如果哪一个大单子需要招一大批人,马上就招,而不是限定自己要绝对放慢速度。

但有时候比较难,因为咨询行业不像制造业,可以做一个长期的计划,做咨询行业,赢的概率不是百分之百,所以你要准备可能会输,这是做咨询与做制造行业的不同。

问:毕博在中国的短期目标是什么?

答:短期目标是把内部流程整合得更好,把自己当作客户为自己做诊断,也算是一项投资。同时,努力到外面拿单子,要有自己的方向,不能盲目,更好地做好市场分析,和竞争对手进行比较,找出哪里是我们的强项,对我们的强项进行重点发展。我们要扩张,要实现战略性的扩张,有盈利的扩张。

经济观察报  
The Economic Observer



让中国真正优秀的地产企业为人瞩目

## 逐层磨砺 渐进蓝筹

各领域专家团依循“绩优、稳定、规模”的蓝筹评定标准,权威审评、逐层磨砺,具蓝筹资质的地产企业即将荣誉揭榜,让中国地产企业真正为人瞩目。

# 2005 中国蓝筹地产年度评选

主 办: 经济观察报 联合主办: sina 新浪网 长江商学院 技术支持: 新华信管理咨询 SINOTRUST 北京新华信管理顾问有限公司 承 办: 北京商拓广告有限责任公司  
蓝筹地产评选组委会: 65530638 / 65530639 E-mail: lcdc@vip.sina.com 详情请登陆: bj.house.sina.com.cn/2005lanhou



## 伦敦之乐

2005年7月6日,伦敦击败申奥大热门巴黎,成为2012年奥运会举办城市。消息传来,伦敦一片欢腾。



# Olympic

经济观察报  
The Economic Observer

49

## 奥林匹克

责编 郭莉 E-mail: guli@vip.sina.com 美编 姜坤瑛  
2005年7月11日

## 本山涉“足”

■本报记者 王泓超 鞍山报道

“球票怎么卖?”  
“30的卖150,50的200。”  
“这么贵?”  
“光看辽足比赛是贵,但不是还有赵本山嘛!”  
这是一段球迷与黄牛党讨价还价的对话,当时是7月3日傍晚,地点在鞍山市体育场外。  
那天气温很高,执勤的大狼狗急促地呼吸着并吐出猩红的舌头。然而,这座城市的热情比气温更高,来自辽宁省各地的球迷疯狂涌向明星们下榻的酒店和体育场,黄牛党们一手钞票一手球票乐得合不拢嘴,酒店与体育场之间的干道被早早地封锁起来,警察们在津津有味地谈论着眼前发生的一切。  
那一天,辽宁中誉在主场鞍山迎战上海中邦,这是赵本山担任辽足俱乐部董事长后球队的第一场联赛。总经理张曙光开出40万赢球奖金、娱乐明星现场观战助威、董事长赵本山的中场秀,一个城市的疯狂皆因他们而起。

### “本山”效应

自从赵本山担任辽足董事长以来,人们一直在津津乐道他与张曙光究竟是谁“忽悠”了谁。是赵本山借辽足宣传自己的新剧,还是张曙光利用赵本山的人气圈钱?其实这些都不重要,球迷的疯狂让赵本山知道,自己已经成功地卖出“第一副拐”。  
辽宁中誉对上海中邦的开赛时间是晚上7时40分,可刚过中午,球迷便开始走上街头为比赛“热身”。  
下午1时,“钢都虎卫军”球迷组织出动60余辆车,分成两队在鞍山市区内开始巡游。2时40分,车队抵达沈大高速公路鞍山出口,准备迎接赵本山。  
由于赵本山抵达鞍山的时间比原定时间晚了近一个小时,急切的球迷们误把一辆加长林肯车当成了赵本山的座驾。林肯车刚一驶出收费站,球迷们便一拥而上,大旗挥舞,礼花四起,一时间场面好不热闹。无奈之下,林肯车主索性打开所有车窗让球迷们好好检查一番,随后一脚油门冲出了包围圈。  
一个小时以后,相似的闹剧又在赵本山下榻的酒店门口重演。  
一身红色唐装的赵本山刚走出车门,早已将酒店大门围得水泄不通的球迷挤得更加来劲儿,闪光灯不停,叫好声不断,赵本山面对这样的阵势也有些找不着北。在保镖的护卫下,赵本山从人群的夹缝中穿过,径直冲入旋转门中,一边冲着镜头打招呼一边推门,推了几下后赵本山才发现旋转门是锁死的,在球迷的哄笑声中,赵本山尴尬地转移到侧门进入酒店。(下转50版)

# 伦敦之殇

7月7日,伦敦成功申奥第二天清晨,连续发生数起地铁公交车爆炸,伤亡惨重。英国警方已确认爆炸为恐怖袭击。这是申奥历史上从未有过的血色清晨。  
面对突如其来的灾难,惊恐的伦敦市民在救援人员的帮助下离开爆炸现场。



## 华商名人业余高尔夫系列赛

“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
- 走近新加坡一中新企业家友谊赛
- 深港企业对抗赛
- 年度总决赛

主办单位 经济观察报  
The Economic Observer

独家网络支持 sina高尔夫频道  
self.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



风云

越野 英文作 OFFROAD ,即离开公路,穿越荒野。越野是一个天生带有性别偏好的词,狂野、征服、冒险,任何一个荷尔蒙分泌正常的男人都无法抗拒这样的诱惑。赵永国与夏士好是越野运动的狂热实践者,十年之中,他们从这项运动中找寻到属于自己的荣誉与快感



# 两个越野男人的行车路线

■本报记者 王泓超 沈阳报道

“男人要会三件事,越野、骂人、打枪!”说这话的时候,赵永国刚刚启动自己最心爱的“木马人”越野车,享受着发动机的轰鸣声,几分钟前那个端坐在办公室里的他一下子变得活跃起来。身未动,心已远。

这一天是6月27日,作为辽宁省汽车摩托车运动协会的常务副主席和法人代表,赵永国正忙于筹备辽宁省首届场地越野车锦标赛。这是他上任后最重要的一个活动,也是辽宁省汽车越野运动的大事件。

与此同时,距离赵永国办公室不足一公里的汽车维修车间里,“全副武装”的夏士好也正在为参加这次比赛做着最后的准备。他把车子拆得零七八落,外壳悬在半空,油渍渍的底盘和发动机裸露在外,自己则手持电焊枪,头戴护目镜,时不时地对着底盘点上几枪……

赵和夏都是参加全国越野场地赛的车手,前者资产3000多万,笃信越野是“烧钱的运动”,后者渔民出身,最好的一辆车只有几千块钱。

## 荣耀与梦想

十多年前,赵永国曾在西林浩特乌拉盖草原上经营过一个一万多亩的农场,那段生活经历滋养了他最初的越野兴趣,从在农场里驱车“撒欢”到参加正式比赛,47岁的赵永国坦言越野于他已经不是陶冶情操、娱乐减压那么简单。

除了短轴途乐,他还有两辆长轴途乐、一辆三菱帕杰罗和一辆福特木马人。他最喜欢的是那辆二手国喜欢这样称呼这部车。”赵永国话从他这个年龄的男人嘴里说出有些腻。这辆车产于1992年,是兰开拓者换来的。用30多万的新国的举动当时在赛场引起了轰动,中央电视台体育频道还特意就此事采访了他。

“木马人”到手后,赵永国对拆掉了所有舒适性装备并加装防滚架,车内赤裸的金属框架让人肚子全在外面,我就是喜欢这种原始感。”他嘿嘿笑着解释。越野玩的就是无拘无束的冒险,场地赛终究还是差了点感觉,在场地越野赛中证明自己后,赵永国最大的梦想是参加像巴黎—

赵永国参加正式比赛是在2004年,在那之前,他形容自己“开车像疯子一样”。参加沈阳、大届长途越野赛给了他一个实现梦想的机会。

达喀尔那样的A-B点长途越野赛。即将于8月份进行的中国首届长途越野赛给了他一个实现梦想的机会。

该比赛全长5000余公里,全部比赛线路都在内蒙古境内——那恰好是他熟悉的地方。“完场比赛就是胜利。”赵永国给自己定下了这样的目标。为了达成这个目标,赵永国现在每天进行身体训练,并从南方订购了一辆三菱帕杰罗 Evolution 越野车。

Evolution 全球限量生产2500辆,超强的悬挂系统使它成为越野界公认的顶尖赛车。没错!它正是日本车手增冈浩曾获得达喀尔拉力赛冠军时的座驾。

## 拼凑来时路

入狱、截肢、家境平平,当这样的条件摆在你面前,你还会否选择越野这样的运动?别人的答案不重要,夏士好说:“我会”。就像他那辆拼凑起来的212吉普一样,夏士好的十年越野路拼拼凑凑,他用坚持将一度破碎的梦想缝补。

夏士好是大连市大连镇的历史,虽然他只有28岁,玩车的历史却已十年有余。据母亲回忆,夏士好12岁那年曾独自把拖拉机从大连金州开回家,当时家里人只是觉得这孩子胆子大,并没有认识到这是他的一个天赋。

长大后,夏士好开始不满足于开车、玩车,他开始修车、改车,甚至用废旧零件拼凑出拖拉机、自己的车,我没有别的爱好,除了干活,一有时间我就想摆弄车。”夏士好在24岁那年拥有了属于自己的第一辆车,那时的他刚刚



在艰艰的路段,车手需要先步行探路

度过黑暗的5年。那是一段不堪回首的记忆,18岁的夏士好因劫持出租车入狱5年,在他驾车逃跑过程中,警察开枪打中了他的腿,流血过多导致截肢。

每次说起这件事,父亲的叙述中总是隐隐透出一丝自责。“我小时候家来要有儿子,我不能打他,也不能骂他,可是真有儿子了,就忍不住要管。”

受家境限制,夏士好从来没有买过一辆新车,每一辆车都是他亲手改出来的,车钳铆电焊,他样样精通。在出名之前,他的车是大连镇的一道风景,见惯了农用机械的乡亲们总能看到他的车轰鸣驶过,渐渐的也不再感到好奇。

“买不起车,咱就自己造车。”从有了第一辆车开始,夏士好的家里开始变得越来越像车间,夏士好一边苦练车技,一边摸索着提高车的越野性能。

夏士好现在用来比赛的车是花几千块买来的212吉普,买到手时已经快要报废,夏士好不得不对车进行大量改装:发动机、底盘、悬挂、排气系统、轮胎。

轮胎是拖拉机轮胎,排气管是用下水道管改的,无论参加什么比赛,夏士好的车都是最差的,可是他的成绩却为他赢得了车手们的尊重。在2004年的大连国际汽车越野赛上,夏士好在170多位来自世界各地的车手中脱颖而出,获得亚军。在刚刚结束的辽宁省首届场地越野赛中,夏士好又夺得

“越野如人生。”夏士好说,“赛场上的任何困难我们都能克服,这就像人生的坎坎坷坷。”

## 本山涉足

(上接49版)

俗话说,一个好汉三个帮。赵本山能够引发这样的“地震”也有那英、满文军、姜昆以及《马大帅》剧组主要成员的功劳。“吴总”、“彪哥”、“小翠”、“小芸”,当一张张熟悉的面孔出现时,就连酒店的工作人员也不顾一切地冲上去索要签名。

“我看到球迷这么热情,我对辽足的将来也就有了信心。看我小品的人多,没想到看辽足比赛的人也这么多。”如此场面赵本山自己也是始料未及,一激动,赵本山在比赛开始前当着一万六千名球迷也来了一句“发自肺腑的”,“中国球迷辽宁最好!辽宁球迷鞍山最好!”

## 球市奇迹

7月3日一战,造就了中超联赛成立以来上座率100%的球市神话。

鞍山市体育场一共能够容纳两万人,出于安全考虑,辽足俱乐部只印了一万六千张门票,除去提前发售的五千张套票和一些赠票,公开发售的球票只有一万张左右,于是,球票成了7月3日那天鞍山最紧俏的东西。

单场球票发售后不到一个小时,一万张球票被一抢而空。黄牛党喊出的票价开始飞涨。“我看辽足踢球12年了,我自己也踢了12年球,球票再贵,这样的比赛也要看。”面对有些离谱的球票价格,一位铁杆球迷这样说,除了黄牛党,卖球迷用品的小商贩生意也非常红火。“一下午卖一百个喇叭,这是从来没有的事情。”一位商贩喜笑颜开。

在辽足历史上,这是第三次值得纪念的主场高潮,前两次分别是1995年和1999年。1995年辽足意外降级,“十连冠”的辉煌历史就此画上句号,最后几场保级战,无数球迷怀着最后的希望眼含热泪为辽足加油。

1999年是辽足重新崛起的一年,刚刚升上甲A的辽足在联赛和杯赛中所向披靡,最后获得两个亚军。若不是最后一场客场输给北京国安,辽足便可以上演“升班马”夺冠的“凯泽斯劳滕神话”。

第三次主场高潮带给辽足的是名利双收,据辽足负责经营的副总经理尹志强透露,4天时间辽足净赚160万,其中有54万来自球票销售。

一场比赛过后,赵本山已经成了辽足的“金字招牌”。“赵本山入主辽足给辽宁足球带来了机遇,给辽足在鞍山的主场带来了生机,更开创了娱乐与足球结合的先例。”赵本山入主辽足俱乐部的始作俑者张曙光说。

## 把脉娱乐足球

娱乐明星赵本山与职业俱乐部辽足的这场“惊世之恋”会如何收场?这恐怕是眼下日渐边缘化的中国足球最具趣味的猜想。

其实,答案就在一个人的脑袋里,这个人不是赵本山,而是辽足最大的股东张曙光。

作为这场“婚姻”的主事人,生意人张曙光从一开始就很清楚这事为什么做,怎么做,火候如何把握。赵本山在荷枪实弹的生意场上却有为被“忽悠”对象的可能,关于辽足的债务与官司,赵本山竟然是上任后才从记者口中得知。

从6月8日双方召开新闻发布会宣布赵本山担任辽足董事长开始,赵本山与张曙光都在努力地表演着自己的角色,赵本山努力地娱乐着大众,张曙光争分夺秒地兜售着赵本山的名人效应。

赵本山的首次演出很成功,这给那些有想法的娱乐明星、文化名人提供了新视角,也让一些俱乐部老总们心有戚戚焉。那么,现在该如何定义赵本山的多重角色呢?他是文艺名人在职业体育领域的拓荒者?一个开启娱乐、体育混合时代的符号人物?抑或中国职业足球联赛的“救市主”?

还是最初为张曙光和赵本山牵线的大连实德董事长徐明看得清楚。“靠这些噱头维持球市不是长久之计。大连实德不会,也不需要做这样的事情。”对此,张曙光也是心知肚明。张曙光表示,接下来辽足不会再请明星。“毕竟是足球比赛,要把球迷拉回来还得靠成绩。”提高足球成绩靠的是钱和人,讲笑话不管用,可是讲笑话能够吸引人,人多了就能挣到钱,有钱了赢球自然不是问题。这正是张曙光的算盘。

赵本山哪里会想这么多,他只是想为辽宁足球做一回“活雷锋”,所以他会继续不要工资卖力地表演,恶补足球常识,憧憬着自己有朝一日能称职地管理俱乐部。“闪电”炒掉主教练王洪礼是赵本山的第一次尝试,但圈内人更愿意相信这是张曙光假赵本山之口宣布的决定。

娱乐明星拯救中国足球?还是让谢亚龙去演小品更容易些吧?

油漆未干

北京人民艺术剧院演出  
法国著名喜剧

编剧

改编

翻译

艺术顾问

导演

任鸣

舞美设计

灯光设计

张秋森

李洪涛

吴晓楠

杨桂香

王永强

张刚

白昆

傅蓉

崔智鑫

谷智鑫

演出时间:2005年7月15日——7月24日晚7:30(周一休息) 演出地点:首都剧场  
票价:280元、200元、150元、120元、100元、80元、学生票价:60元、40元(凭学生证入场)  
暑期学生公薪专场日期:7月17日、21日,票价:10元、20元、30元、40元(凭学生证入场)

订票电话:65290936 65298487 65291291 订票网址:www.bjrt.com 手机票务:13601060110 演出票:13601060110 演出票:13601060110





# 钢铁大王与他的 JELIK 号

■本报记者 孙欣 深圳报道

7月1日下午2点，深圳大亚湾的海面平静而湛蓝，随着“砰”的一声枪响，JELIK（自力号）帆船乘风破浪率先冲过了终点浮标。直到5分钟后，才隐约看见第二只白色球型帆跃出海平面。“JELIK的速度在中国的大帆船中首屈一指，曾经获得澳洲帆船赛第二名。它的船主是香港钢铁大王庞辉。”深圳浪骑游艇会营销总监陈鹤文说。

庞辉，原香港钢铁大王庞鼎元的二子，后子承父业执掌庞氏产业。庞氏家族占领了香港绝大部分的钢铁市场，在香港如日中天。眼下，这个亿万富翁正坐在JELIK的船舷边，一边和船员们谈笑，一边不时拨弄着仪表器材上的遮阳盒盖，生怕盖不严实。JELIK是庞辉的至宝，随时随地对它的呵护已经是庞辉的习惯。

## 玩家庞辉

白T恤、深蓝运动短裤，颈间搭条白毛巾，这身行头，伴着庞辉和JELIK游弋于大大小小的海域。庞辉身体硬朗、古铜肤色、说话中气十足，他今年已61岁，却有着40岁的面孔和体格。庞辉说，他

础学起，每一次扬帆海上，他都不再是庞家的二少爷，只是一名普通水手。

几十年过去了，庞辉已成为香港帆船界的代表人物，曾任香港皇家游艇会会长。人们说，庞辉是一个真正“玩帆船”的人。在香港海湾停泊的众多帆船中，有哪些是在庞辉名下？庞辉摇头笑了笑，“我也不清楚”。这些帆船几乎每艘都价值数十万美金。1996年，庞辉将他在纽西兰定做的一艘价值400万港币的帆船赠给中国帆船帆板协会，取名“中国一号”。自此，中国大陆才有了第一艘大帆船。

2001年，兴致颇高的庞辉又定做了一艘长约115英尺的超大帆船“MAIDEN HONGKONG”。它使用了独一无二的9.5吨纯产全碳钢，以及一对用以锚定横桅索和容纳水压舱物的巨大翼板，庞辉再一次挑战帆船技术的极限。而JELIK，这艘与他并肩作战数年的老伙计仍然地位稳固。“这是一艘好船。明天你会看到它的神奇！”庞辉脸上浮现出自信的微笑。

## 赛场风云

7月2日，在浪骑游艇会前的

附近游弋，口令声不绝于耳。与其它的体育比赛不同，帆船起航十分混乱，根本看不到“起跑线”。一名资深的帆船记者说：“帆船比赛没有起跑线，一群升帆的帆船不可能在同一条线上列队，起航时大家只要聚集在浮标区域就可以。在最前面的帆船不一定能取得最大的优势，起航最重要的是对当时风和风向、速度的把握。”

几乎听不到发令枪响，但庞辉那突然严肃的神情明白地告诉每一个人——比赛开始了。庞辉亲自站在舵轮后面操舵，JELIK号开始侧风航行。水手们盯着舵轮前和桅杆根部大量的仪表，紧张地交换着意见。“GO! GO! GO!”庞辉一声令下，船上暂时没有工作的人都跑向右侧船舷向外坐好。香港女孩FLORA说：“这叫压船，能让船前进的速度更快。”

抬头望去，31米高的主帆高耸入云，在刺眼的阳光下难见桅顶。前帆被风吹得呼呼作响，领着几乎倾斜45度的船体直奔远方。“GOOD!”此时风速适宜、海面涌浪较少，眼看JELIK与后面的帆船距离越拉越大，庞辉兴奋地喊出声来。

前方很快出现2号浮标，如同漂浮在海上的黑色大气球。近了、近了……舵手轻轻一拉舵杆，JELIK近37尺的船身呼地一下，紧裹着浮标转了过去。

“换帆、换帆!”庞辉一声令下，前面的水手立即行动。他们从船舱里拉出宽近60多英尺的球型帆，挂在桅杆底部的绳索上，两名水手用力扯着沉重的帆绳，每用一下力，就要高高跳起来再落下去，伴随着每一次跳跃，绳索拉扯着定滑轮上的帆徐徐升起。

开了球型帆的JELIK顺风疾驶，两圈下来，已领先第二艘船近20分钟。一声枪响，JELIK第一个冲过终点浮标。音乐响起，浪骑游艇会派人送来了冰凉啤酒，“Oh! Beer!”船员们欢呼雀跃起来。大海、酒与齐心协力的战友，是他们最幸福的拥有。

“玩帆船真是一种享受，漂在一望无际的大海上，听着音乐，喝点啤酒，惬意至极!”庞辉说。但帆船运动也考验着人的耐力和体力。船舱里有8张床，可在夜间航行时，只能有4个水手睡在同一侧的4张床上，一旦甲板上的水手喊“GO! GO! GO!”睡着的4个人就必须立即醒过来，换到另一侧的4张床上“压船”。

一位姓谢的香港船员说，第一个到达并不表示JELIK是第一名，计算最终成绩还要考虑到船长、帆高、风速等种种客观因素。JELIK只有在长途航行时才能体现快速的优势。庞辉笑着说：“玩嘛，结果不重要!2008年，我还要带着香港的游艇和帆船到青岛去，给青岛奥帆委助威呢!”



# 大话 差点”

■郭漫思/文

在窗明几净的高管办公室，大企业的高管们在以一种什么心情和状态工作，悠然惬意或焦头烂额？当他们走上果岭，小小的高尔夫球往往会出卖他们的心情和最近的工作状态。

6月30日举行的《经济观察报》华商名人业余高尔夫系列赛之“2005 IT通讯行业精英赛”，让我们可以清楚地看到中国的IT精英们在高尔夫比赛中的成绩，总杆数、净杆排名、差点……孰胜孰负一目了然。当我们面对这一大串数字，何妨发挥一下“严肃娱乐精神”，用创新的“运动分析”来研究一下：企业高管的高尔夫成绩是怎么炼成的？

在此之前，我们须达成一个基本原则的共识：与其他需要天分的运动比起来，高尔夫球更需要的是投入大把时间、巨大耐心和不断练习，没有闲暇和心情的人，打不出漂亮的高尔夫。

如此，我们就可以以企业业绩为依据，用合理的联想为IT精英们或好或坏的高尔夫成绩找到解释了。

2005财年第三季度，思科公司的净销售额达62亿美元，增长速度为10.1%，在思科的整个制造业中，中国生产制造的产品约占其全球合约生产制造的25%，在中国市场，思科正在将自己的触角从大企业、电信运营商延伸到中小企业、家庭网络……从以上一系列数据和现实，我们可以想象思科中国公司的高管人们是怎么样兴奋地忙碌着每一天，这也难怪它的中国区副总

裁徐启威的高尔夫成绩只能排在倒数第二的位置了。忙工作影响了高尔夫成绩，光荣。

四人组成的惠普团队可算是个大队伍，可惜成绩却不那么理想。作为惠普在全球范围内增长最快的子公司之一，中国惠普每年的增长速度都超过20%，在2002-2005年连续四次获得权威媒体颁发的“中国最受尊敬企业”和“2004年度中国最具影响跨国企业”……这一系列耀人的成就足可以让中国惠普的高管人员有稳坐钓鱼台的惬意，可在9年间CEO离职率暴增300%的国际大环境下，著名的卡莉·菲奥莉娜的离职，也许让惠普的高官们总是心有戚戚。要打好高尔夫，首先要有一份淡定悠然的心情。

成绩最好的两位分别来自爱立信(中国)有限公司和神州数码(中国)有限公司，个位数的差点对于忙碌的高管来说已经是相当好的成绩，但我们却不能以此为理由，来怀疑他们是不是花费了过多的时间在休闲上。在2005年6月14日召开的“神州数码软件业务媒体报告会”上，神州数码高级副总裁、IT服务集团总裁华祉年向大家隆重地介绍了软件业务发展团队的“八大金刚”，知人善用也是做好高管的重要条件。有得力的手下，管理人员才能更少的被不必要的麻烦困扰，一点点地空闲堆积出来，就足够进行一场酣畅淋漓的十八洞比赛了。

“2005IT通讯行业精英赛”部分参赛公司队成绩							
30	25	20	15	10	05	0	
					13.2		刘东港 北京通信通投资有限公司
					19.2		邵建民 爱立信(中国)有限公司
					27.6		刘国求 爱立信(中国)有限公司
					7.2		韦峰 爱立信(中国)有限公司
					20.4		彭奇 中国惠普有限公司执行
					21.6		林波 中国惠普有限公司执行
					15.6		郭宗 中国惠普有限公司执行
					13.2		张荣 中国惠普有限公司执行
					22.8		徐启威 思科系统(中国)网络技术有限公司中国区
					10.8		王雪娟 思科系统(中国)网络技术有限公司中国区
					19.2		福田祥三 东芝(中国)有限公司
					24		靳庄寒 东芝(中国)有限公司
					19.2		小泽河 佳能(中国)有限公司
					10.8		铃木康弘 佳能(中国)有限公司
					18		华祉年 神州数码(中国)有限公司
					21.6		刘盛森 神州数码(中国)有限公司
					7.2		毛向前 神州数码(中国)有限公司
					10.8		严高明 中兴通讯股份有限公司国际市场
					21.6		刘学林 UT斯达康(中国)有限公司

# GOLF 高球資訊



## ★第二届华泰保险杯全明星高尔夫邀请赛 完美收杆

6月28日由北京演艺家协会、北京汇丰洲投资有限公司（高尔夫地带）主办，北京天竺乡村高尔夫俱乐部协办，华泰保险冠名赞助的“第二届华泰保险杯全明星高尔夫邀请赛”拉开了序幕。

中午一点整，比赛正式开始，田壮壮、和平、顾长卫、孙楠、满文军、崔志强等大批演艺明星及体育界精英在蓝天、白云、绿草的交相辉映下以其绅士、优雅的姿态尽情挥舞着手中的球杆，展现各自的球技。

本次比赛格外引人关注的是四个“一杆进洞大奖”，奖品分别是：价值人民币280万的芸溪境别墅一套；价值人民币130万的韦伯公寓一套；价值人民币40万的整体卫浴一套；M1350奔驰轿车一部。

最终比赛在欢快的气氛中结束了。激烈的竞争，精彩的晚宴，充分显示了高球的魅力。

## ★21GOLF VIP卡——高尔夫生活推动力是地位，更是品位

21GOLF VIP俱乐部，以中国高尔夫网http://www.21golf.com 为技术支撑，旨在为广大高尔夫爱好者提供高尔夫资讯、高尔夫球场优惠预定、高尔夫赛事、高尔夫培训与教学、高尔夫旅游、知名球具订购及其它高尔夫增值服务的纯会员制俱乐部。

21GOLF VIP俱乐部自1999年成立以来，一直以“打造精品高尔夫服务”为服务口号，致力于发展国内高尔夫运动、服务高尔夫人群。俱乐部已与全国150余家球场签订了订场服务协议，并与北京国际高尔夫俱乐部、华堂国际高尔夫俱乐部、鸿禧国际高尔夫俱乐部、北京万柳高尔夫俱乐部等知名球场签订了独家订场服务协议。

现在加入21GOLF VIP俱乐部，更有惊喜好礼相赠！详情请登陆网站查询或咨询客服热线010-84535069-219。

资讯提供：卓路文化发展（北京）有限公司  
电 话：010-84535069-0  
网 站：http://www.21golf.com

以上资讯仅在《经济观察报》上刊登如有疑问请与资讯提供方联系

咨询专线：64241503 联系人：王怡 杨喆  
地 址：北京市东城区和平里兴化路东里甲7号 经济观察报社  
邮 箱：eeagolf@vip.sina.com



庞辉（前排右二）和他的水手们

从小喜欢打橄榄球，跑步、游泳、登山，与帆船结缘是在31岁，此后竟欲罢不能，60岁便早早退休，誓将65岁之前的4年时间奉献给帆船和大海。

1975年，31岁的庞辉和家人一起去马来西亚玩，一时兴起租了艘帆船去航海。结果，竟把人家昂贵的帆弄坏了。船主EDDY气急败坏地指着他骂：“笨蛋，我再也不租船给你了。你们香港人根本不会玩帆船。”这句话沉重地打击了庞辉，他以两倍于原来价钱的金额（36马币每小时）付给EDDY，要求EDDY必须亲自指导他出海。经过这次培训，庞辉初步掌握了一些驾船方法。

学帆船容易，但在以后参加的比赛中，庞辉一度名落孙山。此时的庞辉心里很平静，他默默地从基

海域，庞辉与JELIK又上演了一次默契的配合。这是继前一天香港——深圳帆船拉力赛之后的第二场比赛——深圳海域场地赛，也是此次“百仕达·红树西岸”杯深港国际帆船公开赛的重头戏。

在30多艘帆船中，JELIK是当之无愧的“巨无霸”。它小心翼翼地驶出水深只有3米多的港口。一点点磕碰都会让悉心照顾它多年的庞辉心疼不已。

JELIK的十几个水手来自不同的国家，除了本港人和肤色偏黑的马来人、菲律宾人之外，还有很多经过阳光洗礼已经不再白的“白人”。他们有些是庞辉的老朋友，更多的是职业水手。几年来，以庞辉为核心的这个船员组合几乎从未变过。

半个小时后，30余艘帆船都相继升起主帆和前帆，在1号浮标



责编 郭漫思 E-mail guoli@vip.sina.com 美编 姜坤瑛

■马小刺/文

网  
球不能一个人打。独自对墙练球只能是郁闷而无奈的机械运动。只有跟棋逢对手的球友一起,才能在每一次变线、每一次截击、每一次奔跑中体会到网球的乐趣。网球俱乐部,一个球友汇集的地方,只有在这里,散落的网球迷才能找到自己志同道合的朋友,从此结束找不到“组织”的寂寞网球生活。

拥有全中国最多网球人口的北京,有上百个网球俱乐部存在,形式不同各具特色,这其中总有一个是你一直在寻找的。

### “众乐乐”在罗兰

北京众多的网球俱乐部里,有一个很特别的“罗兰女子网球俱乐部”。一年前,五个志同道合的女子一起发起了这个俱乐部,并以著名的罗兰·加洛斯命名。一年间,两个人走了,留下的三个仍然在坚持着,把北京网球圈里惟一的女子网球俱乐部做下去。虽然名为女子网球俱乐部,可有趣的是罗兰 90%左右的会员都是男性。很多女性会员最初学习网球热情高涨,坚持下来的却不多。在这种“名不符实”的情况下,依然坚持以“女子”来命名,是因为罗兰的主持者们希望吸引更多女性走进网球世界。2005年6月,在秦皇岛海滨,罗兰庆祝了它的周岁生日,此时它已经拥有1800多个注册会员。

罗兰女子网球俱乐部是个很松散的群体,志同道合的球友们以俱乐部网络为平台,约球、组织网球主题活动,所有的费用都是大家AA制共同分担。在他们的活动记录中,记载了很多有趣的事情:结伴发现深藏在森林中的网球场、远赴内蒙跟球友打友谊赛、练球之后举办的盛大聚会、很多初入网球世界的人在这里找到了伙伴。

“从一开始我们就没有把俱乐部当作盈利的手段,以后我们也会坚持绝不从会员身上赚一分钱。罗兰就是个让大家在一起交朋友,切磋球技,一起健康、快乐、美丽的地方。”彬彬是最早发起俱乐部的一员,曾在日资企业做营销主管的她,如今已经辞掉了工作,把全部精力放在了打理俱乐部上。“从最初的五个人,到现在的1800多个会员,我们已经走过了给俱乐部扩大影响力的阶段,以后会利用我们的



如果没有俱乐部,网球不会像今天这样在世界范围内如此广泛的普及,更不会成为如此有影响力的运动。网球产业是一座大厦,俱乐部就是大厦的房间,每一个网球爱好者,都是整个的大厦巍然矗立的基础所在

## 网球俱乐部,终结无组织寂寞

影响力,把会员组织起来,举办更多的活动,让所有热爱网球的人都找到自己的伙伴。”

### 零起点,从“Tennis123”开始

对网球一直是心向往之的,可从没摸过球拍?网球是一项极强调技术的运动,从零基础起步却没有想象中的那么困难。“Tennis123”俱乐部就是一个让所有人都可以学会打网球的地

方。

100个城市、300所大学、10000个注册会员,与其说俱乐部,“Tennis123”更像是一个庞大的网球培训系统,这个系统的基石,就是汪俊和他的“123教法”。汪俊一直坚信“学网球,只有不会教的,没有学不会的”。

作为中国第一批网球专业大学生,直到大学三年级,汪俊才接受到正规的网球培训,那时的他因为张德培

法网夺冠的精彩而喜欢上了网球。从最初做教练开始,汪俊就发现用训练专业运动员的方法训练业余球员,反而会有拔苗助长的作用,毕竟业余球员在体能、训练时间、运动目的等各个方面与专业运动员有着很大的区别。于是他开始捉摸什么才是适合普通人的网球学习方法。他把自己的心得整理成一套“123教法”。

为了在实践中不断完善教法,他

用作教练的收入在清华和北大校园作网球推广——自费租场地,免费培训学生。很快,汪俊的心血有了收获,零起点的普通人可以在练习教法后,在三十分钟内学会正手击球,顺利的接击球几十个。可对于有一定基础的人,这套教法的作用反倒没有那么神奇,“这很正常,因为123教法就是为零起点的人创造的。”汪俊笑言。

“123教法”究竟把多少人带进了

北京知名网球俱乐部一览▼

- 新赛点体育策划  
www.saidian.net
- 轻松网球俱乐部  
www.easy-tennis.net
- 健友网球俱乐部  
www.tennisone.net
- 北京时代天立体育有限责任公司  
www.tianlisports.com
- 北京罗兰女子网球俱乐部  
bbs.rolandtennis.com
- Tennis123  
www.tennis123.net
- 轻松网球俱乐部  
www.easy-tennis.net
- 北京网球网  
www.beijingtennis.com

网球世界?汪俊自己也不确定,他只知道几乎所有参加“Tennis123”俱乐部的人都是从“123教法”起步的。

### 为公司服务的俱乐部

与罗兰和“Tennis123”相比,新赛点的公司化特征更加明显,虽然经常被习惯性的称作网球俱乐部,公司的负责人之一杨琴更倾向于认为自己是一个以网球为主的体育策划公司。

2004年的“非典”使很多中小型广告公司陷入危机,也让更多人走进了网球场,新赛点正是在这个时候从广告公司转入了网球行业。“不同于其他以网聚活动为主的俱乐部,我们是个把网球当作产业来经营,以盈利为目的的公司。”在为个人网球迷提供约球、培训服务的同时,依靠在广告业期间建立起来的资源,新赛点更多的是对公司客户服务。他们为公司提供员工的集体培训,为公司承办比赛,搭建公司之间交流的平台。2004年公园大道开盘宣传活动“网球周末”,2003年亚龙湾网球邀请赛都是他们为地产开发商营销服务的案例。

杨琴很形象的说明了新赛点与其它俱乐部的不同:“我们是在全社会的范围内作网球产业,而不是局限在网球圈子内。”

初尝网球产业效益的新赛点俱乐部,计划在未来与高素质的场地、专业的国外教练机构合作,把场馆运营与培训结合起来,转向真正意义上的网球俱乐部。

## 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
中国杰出营销奖初选分送决赛及颁奖	2005年5月28日
评选推广及案例征集阶段—报名阶段	2005年4月—6月15日
撰写案例报告及案例可收阶段	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月后针对本地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. 产品运作的商业模式
4. 价格策略
5. 销售和分销渠道
6. 促销
7. 市场营销推广运作的独创性
8. 成效评估
9. 对于市场推广策略涉及的调研、数据、人力和其他推广策略元素的循环作用

### 五、参选为您带来的收益

- 获得交流宝贵经验的机会
- 证明您的能力和成就的绝佳机会
- 您的成就将获得市场营销专业人士的认可
- 有趣、刺激、令您获益良多

### 六、参选为贵公司带来的收获

- 贵公司在产品或服务推广之中越成熟,获专业人士的肯定和嘉许
- 提高贵公司在同业中的声誉及获得社会各界的关注
- 增强贵公司员工士气
- 借助以一系列宣传活动,为贵公司及其产品或服务树立良好形象
- 参与东方卫视、北京电视台、湖南卫视等有关此次奖项的特别节目
- 获得经济观察报及各大中英文报纸的广泛报道
- 对于优秀案例,可集结成册出版,获得广泛传播。

### 七、参选资格

- 任何公共或私营机构所推行的市场推广计划
- 推广计划必须于2003年1月后实施,并已完成成效评估
- 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;本次活动不直接或间接向参选企业收取任何费用。

下载报名表请登陆: [www.eobserver.com.cn](http://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: 张进 陈妍  
地址: 北京市东城区兴化东里甲7号《经济观察报》社  
邮编: 100013  
电话: 010-64209022/24转150、147 010-64237549  
电邮: zhangjin@eao.com.cn chenyan@eao.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: 中国市场监管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》、《销售与市场》、《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



这个叫邢治前的男人，四方脸，浓眉大眼，身材结实，看上去像一个叫做黄日华的香港电影明星。他躺在长木椅上。只穿了一条短裤。

六月的海南，热气腾腾。无风的时候，即使待着不动，十分钟，衣裤也会被争相冒出的汗水浸湿。

旁边是一张和椅子一样长的木桌。桌上放着手机、万宝路香烟和一壶没有加糖和奶的咖啡。时不时，邢会坐起身点上一支烟，喝一大口咖啡，然后接着躺下。他说自己喜欢浓烈的味道。我则以同样的方式躺在桌子另一侧的木椅上。大部分时间里，我们就这样躺着聊天。

在海南文昌，邢是名人。就像他家乡的名字一样——东路镇，名人山村。

邢在这里创建了中国第一个私人鸟类自然保护区——名人山鸟类自然保护区。

《一贫如洗的亿万富翁》、《鸟类保护区让他十年散尽家财》、《邢治前的梦与惑》……邢的保护区让媒体做足了文章……只是读读这些标题，就很容易发现为什么会有一拨拨的记者来到祖国最南端的这个岛上。

### 前传

海南文昌，著名侨乡。1956年邢治前出生在这里。侨乡通常是历史上贫穷的地方，人们习惯了漂洋过海，外出谋生。那是在1979年跟随父亲去的香港，那年他23岁。他记得那是自己第一次坐双层巴士。穿过繁华的城市，他们来到一个叫做“土瓜湾”的地方。一家6口开始挤在一间30多平米的破旧楼房里。第二天，邢成了香港建筑工地上的搬运工，此后一年，白天，他拼命打工挣钱，晚上，他躺在客厅的躺椅上，思念自己美丽的家乡。尽管简单而粗糙的体力活有时让他觉得“缺少尊严”，但他依然信心十足，他相信过不了多久他就能衣锦还乡。他是香港人了。

熟悉了香港后，邢开始往返广州和香港。两个塞满牛仔褲或是小日用品的大帆布包，是他进入内地时的“行李”。这是他的“进出口生意”。到了1982年，为了“落脚”方便，邢看中了深圳“南洋大厦”的一套十来万的小房子，他说服母亲借给他2万港元付了首期，自己负担月供。三年后，运气来了。这个“落脚”的地方，涨到了40多万港元。他将房子卖了，净赚30万港元。

邢把自己的“第一桶金”带回海南，在琼山开了家服装厂，然后是第二家、第三家。1990年代初，30多岁的

曾经是亿万富翁的邢治前，为了 树木成林、白鹭成群 的环境，孤军奋战，直至千金散尽

邢成了身家200万的香港商人。1992年，运气又来了。邢让厂里的人给政府写报告，打算在服装厂附近要4亩土地，建宿舍职工宿舍楼。几天后，工作人员拿来土地批文请他过目。

邢一看，顿时呆住了。下属把“4亩”听成了“10亩”。邢只得花60多万元，买下了这10亩地。

1992年的海南，报纸上整天都是公开竞买的消息，地价噌噌地往上蹿。一天一个价。邢刚刚到手的10亩土地，几个月后，价格翻了50倍。职工宿舍楼显然不用盖了，邢处理掉服装厂，成立“海南怡田房地产开发有限公司”，和那个时候的“弄潮儿”们一样，投身了房地产。他做的第一栋大楼，赚了5000万。

1993年，邢如果把房产、汽车、土地、别墅都卖掉，他的身价便是2亿人民币。也就是人们说的“亿万富翁”。这是他的助手帮他算的。助手劝他将资产变成现金，到国外名牌大学念上几年书，回来再想干什么干什么。

这样的想法是自私的，他这么觉得。他有钱了。他得造福家乡。

### 千金散尽

他回到老家。给乡政府捐汽车，给村里修水塔，装电线和自来水管，将布料、衣服甚至电视机分送给各家各户……

“向治前借钱，比去银行取钱还容易，因为不用排队。”这是当时传到邢的亲叔叔耳朵里的一句话。

詹尊桓是跟随邢工作了10年的会计。据他粗略统计，这些年来，邢投入各种公益事业共计700万元左右。随手借出去的钱，约有200多万。

当然，仅是大规模的公益事业是很难让人“一贫如洗”的。让邢“千金散尽”的是他儿时的梦想。

小时候，他的家乡树多、鸟多，像个世外桃源。多年后，在他真的衣锦还乡时。他发现，儿时嬉戏期间的“白鹭湖”已成了一潭毫无灵气的死水。远处，浓荫蔽日的森林正在日渐萎缩。天空中，鸟群早已不知去向。没有鸟声的地方是没有生机的地方。他要把小鸟招回来。他不想让乡亲们再去砍树卖钱，他开始向政府申请白鹭湖边的一片2000亩的荒岛。他要建一个鸟类自然保护区。他要恢复自己儿时的“天堂”。因为他是“老板前”。

1997年，文昌市政府批准邢创办的“名人山鸟类自然保护区”为市级保护区，面积3.26万亩，覆盖22个自然村的1500多户人家。

无底洞开始了。保护区建立后，其间的树木仍归农民个人所有。砍树，这本该由政府部门来管的事，邢却决定自己掏钱来管。哪里有人砍树，邢就会出现在哪里，把树买下来，让树在原地继续生长。

“我的目的很明确，只要能把树留下来，管它是谁的呢？反正都在自己家乡的土地上。”

远乡乡村缺钱需要砍树的人，动手前都会给邢治前捎来口信。如果“老板前”（邢治前的绰号）需要，树就卖给他了。

环保、公益这样的事情，对于商人而言，有时候是因为他们不得不去做，有时是因为他们想去做。帮助乡亲们解决燃眉之急，是他本来就想去做的，即使不买树，他也会去做。对他来说，这并不难。难的是村里的人要发展经济，要把自己地上的树木全部砍掉，去种胡椒、芒果、槟榔、荔枝等经济作物。邢要做的事情就是想想方设法阻止他们。乡亲们不理解，政府都不理解。政府说要大力发展农业经济，农民才能过上好日子。乡亲们并不觉得，住在有树有鸟的地方就算过上好日子。

不过，大家都知道邢是好人。是在花自己的钱为家乡做好事。没人希望老祖宗留下来的树毁在自己手上，但毕竟孩子大了得上学，老人病了得进医院，这个社会，什么都得用钱，靠山吃山，砍树卖钱是没办法的事。就这样，依照树木的年头品种，他们会从“老板前”那里点到钞票。十年间，邢买了多少树，连他自己都不记得了。有些树原封不动地在那里被邢买了好几次。

为了让大家不再打鸟，他买来大筐大筐的鱼，倒进保护区的湖里，让大家免费来钓，钓起多少，拿走多少。这是他培养乡亲们其他兴趣的方法。

树木成林，白鹭成群的时候，邢早就不是什么“亿万富翁”了。事实上，他早就开始陆续出售资产。先是大卡车，接着是小汽车，然后是海边别墅。到了2002年，位于文昌市东部海岸的500亩土地，因多年没有开发被政府收回。最后一部汽车，送给了跟随多年的助手，以抵偿拖欠的工资，而助手又转手卖给了别人，因为根本没钱买汽油。

海南泡沫。当地地产商们的资产开始大幅缩水时，邢却把自己所有的时间和精力都放在移栽树木、精心培育“名人山庄”上。他错过了调整自己资产的最后时机。好几次，邢离开了重要的商业谈判，匆匆赶回家乡，只是去买棵树。生意伙伴摇头叹息，说如果邢不离开他那个什么该死的保护区，他就完蛋了。



“那时候教我们要大公无私，要助人为乐，可我现在这么做了，却被富人们视为一个失败者，一个笑话，而媒体则把我塑造成一个悲壮的形象。”

### “一人做事一人当”

2002年年底，当邢开始建设他的生态文明示范村时，突然没钱了。他发现自己用完了所有的存款和现金，从那天起，他开始节俭度日。第二年，他回到香港，凑了70万港元，其中相当一部分是妻子的私房钱。返回海口后，邢听说某个地方有很好的树可能被砍伐，立刻赶到那里。结果，他不但买了树，更花钱给村里修了路。本应用于挽救危局的钱，就这样又没了。

日子一长，村里打鸟的人也少了。到后来，有个村子决定，发现打鸟者，罚款一百块。邢很高兴听到这个消息，他在已不能支持他大手大脚的紧张预算里拿出一千元让人送去。他说，人都需要奖励，何况村子。

邢说自己是毛泽东时代教育出来的人，对于困难有自己的看法。

但毛泽东时代教育出来的人同样也会感到困惑。

“那时候教我们要大公无私，要助人为乐，可我现在这么做了，却被富人们视为一个失败者，一个笑话，而媒体则把我塑造成一个‘悲壮’的形象。”

有时候，邢也会觉得媒体挺逗。“他们会来征询你的意见，但不会听你的”，他咧嘴一笑。

“有一次，一家报纸将写好的稿子发传真过来，让我确认稿件是否有问题，我在旁边写上‘此文万万不能发表’发过去，可没过两天，他们还是按原文发了。”

报纸并没有说邢什么坏话。没有人说邢的坏话。只不过，邢觉得媒体不断强化自己“失败者”的“悲壮形象”对保护区将来的发展不利。

有时候，邢会想起原来富有的时候生活。

那阵子，城里的大酒楼里常常可以听见自己喊“买单”的声音。吃的是龙虾、鲍鱼，喝的是茅台、XO，请的都是有头有脸的“人物”。

邢很久都没喊“买单”了。但他现在仍然喜欢请人吃饭。傍晚来临时，他常常会在白鹭湖边一棵有着茂盛树叶的老榕树下招待那些来看望他的人吃饭。忙碌的“人物们”不来了。围坐的客人换成了附近溜达过来聊天的村民、曾经一起跟他到处买树的老员工、被好奇心和验证感驱动而来的记者、感情质朴却又心思重重的志愿者……鱼顿顿有，每天从湖里捞。炸的、煮的、蒸

的，味道鲜美，百吃不厌。运气好时，能赶上蘑菇汤。加点盐，做成汤，奇鲜无比，但得从林中发现，可遇而不可求。

“环保的事我已经关心过了，如果我做的一切，丝毫没有唤起那些有能力的人继续环保的事情，那不是我的悲哀，那是社会的悲哀。”一天晚饭后，他突然声音低沉了下来。

“你说这难道不是社会的悲哀吗？”他试图通过更大声量的反问来表达自己的不满情绪。

“你知道我烦恼有多大吗？关心、感动、理解、支持我的，给我打电话，写信的都是普通人，而真正能改变环境的富人却是在破坏和掠夺。我是一个想到、说到并做到的人，但在现在的富人眼中，我却是失败者，是一个笑话。一些外地志愿者来这里帮我干活，你说我对得起他们吗？我面对他们，不能感到惭愧吗？这个社会对得起他们吗？他们在这里没有物质上的奖赏，也没有精神的奖赏，我想给他们这些，可我给不了他们。”

“只要喝二两酒，我就开始说真话”，他开始兴奋起来。让他的脸变得越来越红的是北京产的“红星二锅头”。

他说，不能再让自己镇定下来了。他要想说什么就说什么。

……

没事儿的时候，邢喜欢到周围的村子里走走。村子里很安静，古树参天蔽日，年轻人都进城打工学习了，路边放牛养猪的都是老人。只剩下老人。邢

常来看看他们，让他们知道，他“老板前”还在这里。

只要邢进村，老人们黝黑的脸就会变得生动起来。他们都会主动从屋里出来跟他说话。

他们记得“老板前”的好。员工们也都记得邢的好，尽管他的脾气越来越不好，时常横眉立目地大声叫喊。但十多年来，“老板前”的所做所为大家都看在眼里。

“老板前”是好人。所有人都喜欢他做的事。除了他最亲的人。

这几年，邢已经不记得有多少次面对父亲和妻子的抱怨和责骂了。但他不会忘记那一次。他从香港返回“保护区”，汽车行驶在高速公路上。手机响了，是妻子从香港打来的。他把车停到路边。他听到她在电话那边号啕大哭。他听到一声从未听过的嚎叫，从灵魂深处迸发的歇斯底里的嚎叫。她绝望了，因为他离开时，悄悄拿走了她300港币。她突然意识到自己的生活似乎要永远改变了。果然，为了自己和3个孩子每个月在香港1.5万-2万港元的生活费，这个曾经的“亿万富翁”太太在餐馆洗了4年盘子。她希望丈夫从来没建过什么保护区。

还有，就是父亲。谁都不想伤害自己父母的情感。邢也不想。电视台把父亲请去采访。可父亲在电视里骂他是“不孝之子”。这让他很难过。

“我父亲在电视里哭，难道是我喜

欢的吗？一人做事一人当，我不想伤他的心，可电视台为什么把我父亲哭的镜头拍得那么长？”

邢低头沉默了一会儿。再抬起头时，眼睛已经红红的。他攥紧拳头，咚咚地敲打着桌子，愤愤然地说，“说不好听，电视台这是玩弄人性。”

“花一个亿都造不出来原生林，我会几百万卖掉吗？”

2003年底，邢给文昌市的市长写了一份报告。报告说，自1990年代后期以来，各方面欠他的款项，总共有数百万元之多。邢写道：“几百万元的沉淀在我的事业遭受了挫折的今天，足以使小企业一蹶不振了。”

市长批示说：“对事业的执著追求，难能可贵。困难是暂时的……”

有时，文昌市甚至海南省的官员，也会来这里鼓励他所干的这个“大事业”。他们会说一些鼓励的话，给他授予一些“爱琼赤子”、“福造楷模”、“文昌市特别荣誉市民”这样的称号，以示支持抚慰。学生们也会不时地由学校组织过来参观，因为这是“青少年环境保护教育基地”。

不久前，邢寻思，应该利用这地方赚些钱了，因为好多人都批评他没有让这里形成良性循环。他开始在湖边一片风景最好的区域搭建餐馆、吧台、茶楼，还像其他的度假村那样建起小木屋，那是他亲自设计的。

（下转54版）







青年妇女说:“过来,小孩,你想亲就亲一下吧。”

■ 张鹏/漫画

流言  
杜然(北京)

## 文豪的婚事

托尔斯泰年轻那会儿,吃喝嫖赌,样样都来。放荡到34岁的时候,他遇见了18岁的小姑娘索菲亚·别尔斯。老男人刚遇见小女人的时候,总觉得小女人的单纯那叫一个美,托尔斯泰把索菲亚称为“可爱的小东西”。等新鲜感过去了,小女人的那种单纯在老男人的眼中就成为了愚蠢。托尔斯泰与索菲亚变得互相看不顺眼;索菲亚看不惯托尔斯泰整天跟农民混在一块儿,而托尔斯泰则把对索菲亚的不满扩大到整个女性,从而得出了“一般说来,女人都非常愚蠢”的结论,甚至说女人的身体“丑陋、邋遢、臭不可闻”。但正是这具不堪的肉体,为托尔斯泰生了13个孩子。生到第5个的时候,索菲亚差一点一命归西,救过来之后跟托尔斯泰说不想再生了,但托尔斯泰暴跳如雷。两人终究没有善始善终,托尔斯泰老还来次离家出走,最终因感染肺炎死在了外面。有些搞文学研究的人为托尔斯泰的出走行为进行辩解,说他“有精神洁癖”,真不知道他们说的“洁”是指的什么,“脏”又是指的什么。托尔斯泰在《安娜·卡列宁娜》的初稿里,把安娜描绘成了一个思想浅薄、面容毫不动人的女子,后来他目睹了朋友的美丽情人卧轨自杀,才把安娜写成了美女。

与托尔斯泰和索菲亚的婚姻比起来,肖伯纳与夏洛特的婚姻状况似乎比较理想,至少在外人看来两人还算美满。但私下,肖伯纳对夏洛特的评价实在不算高,他称夏洛特无论是身体还是心智,都像一块小松糕。作为一位优秀的幽默作家,如果总把嘲讽偷偷地放在老婆身上,就只能让人觉得此人太不地道。既然那块小松糕如此不可口,肖伯纳何不放下这块,另觅一块呢?在肖伯纳和夏洛特结婚之前,就有传言说新娘一年有4000英镑的收入,这在当时可是一笔巨产。在结婚之前,肖伯纳还事儿事儿地犹豫了一下,怕人说他结婚是另有图谋,当然最终他也没能逃脱那笔巨额财产的诱惑。两人努力将婚姻维持了45年,可怜的夏洛特婚后一门心思扑在了对圣女贞德的研究上。

约瑟夫·康拉德的老婆杰西过去是个打字员,在康拉德看来,她虽然在智力上有欠开发,但在干家务活方面堪称大拿。康拉德的恋母情结非常严重,在婚姻生活中,他把杰西视为自己的母亲,而杰西也把他看成自己的“儿子”。当他们真正的儿子出生之后,康拉德的生活被颠覆了,他发现自己的位置竟然被一个小家伙给替代了,而那个小家伙竟然也叫儿子,这让康拉德实在无法忍受。在一次全家人乘坐火车出去旅行的时候,他突然把儿子的衣服扔出了车厢。这显然是一个充满隐喻的行为。康拉德后来把这段情节写进了他创作的侦探小说《特工》,在小说里,男主人公杀死了自己的继子,因为他实在无法忍受继子成为了自己老婆惟一的爱。在小说里,康拉德“杀死”了自己的儿子。

与以上诸位文豪的婚事相比,詹姆斯·乔伊斯与诺拉·巴纳克的婚姻堪称“典范”。诺拉出生于爱尔兰的西部,没有受过太多教育,她对于自己老公所从事的那项被称为作家的职业了解甚少,认为乔伊斯每天都在写一些蠢话,所以她亲切地称乔伊斯为“头脑简单的吉姆”。通过对诺拉在智力上的救赎,乔伊斯获得了一种成就感,进而激发了他的创作灵感。乔伊斯曾经把成年人之间的事不屑地描述为“短暂的、兽性的、不可抗拒的、充满邪恶的”,但他需要一个女人来点燃他的热情,释放他对女人充满色情意味的想像。诺拉在读到《尤利西斯》的结尾关于默利·布鲁姆的性幻想那一段时,曾经天真地问乔伊斯:“我想这个男人是个天才,但是他的脑子里是不是太不干净了?”

佛洛伊德曾经说过,现代男人有一个通病:对于同一个女人,他们无法既敬重她的大脑,又渴望她的身体。乔伊斯的婚事就是对佛洛伊德这一论调的最佳诠释;但如果要找一个反证,也不难,还是从大文豪中间找。劳伦斯与弗里达相识时,弗里达不仅已婚并育有三

个子女,而且还长劳伦斯6岁。两人的婚姻从1914年的私奔作为开始,弗里达的聪慧对于劳伦斯来说,有着致命的吸引力,他曾经公开承认,他不喜欢那种言听计从的女人,“我的女人必须要跟我性格相反,跟我有冲突。”由于两人性格上的差异,劳伦斯与弗里达的爱情夹杂着仇恨,两人经常在公共场合开打,扯着对方的头发尖叫怒骂,让周围的朋友尴尬不已。同时代的英国作家H.G. 韦尔斯如此形容劳伦斯的婚姻:“人与人之间的关系真是神秘莫测啊!”

首尔厨房  
元涛(韩国)

## 下扑下扑

下扑下扑,不是摔跤,更无关情色,是一种吃食,韩式火锅。下扑下扑,取火锅烧开后水泡翻花的拟声,翻译成汉语应是“咕嘟咕嘟”。这正如新加坡的狗叫声是“梆梆”,而中国狗叫则是“汪汪”。

吃下扑下扑,照例先铺排一桌面的咸菜,韩语叫伴餐。然后大菜出场了,每人一盘肉,我偷偷数了一下,十五片。薄,且方正,暗合古礼。盘子的外圈,围了一圈像着生菜叶的小坨米饭。红肉,绿叶,白饭,饭上还点缀着美国樱桃样暗红的辣酱,生生显示出东洋饮食的精致派头。于是我赞叹迭声,搓手连连,言称舍不得动筷子。这是礼貌说法,其实心下担忧的是一筷子下去,就捅到盘子底了。那盘子真是好盘子,京畿道出产,仿古磁,有河姆渡鱼刺般花纹,大刺刺踞于盘心。

请客的韩国朋友示范,肉要一片片煮,煮时不能松开筷子。我问,松开了会怎样?朋友说,松开就掉锅里了。我又问,掉锅里了会怎样?朋友说,掉锅里还得自己捞。我“噢”了一声放下了。只是下扑下扑的火力,多选红外线,安静蔫巴,缺乏快把那炉火烧得通红的壮阔感。一锅水终于下扑下扑了,拣出一片肉,夹紧,煮好,摊回饭上,用菜叶包牢,就可以入口了。西人进食,喜将鱼及肉加工成排,也就是搞碎,做成饼状,讲究的是不辨动物原型,可能有减少罪恶的考虑。韩人的习惯更进一步,干脆用菜包起来,连肉本身都不是看见了。烤肉如此,下扑下扑亦如此。

于是就非常怀念中国火锅。铜锅,炭火,乳色鲜汤荡漾间,葱绿枣红;偶有生炭混杂炉内,还会发出“啪啦”爆响。一干人围炉而坐,面色潮红,口水涌动,捋胳膊挽袖子前,都已在桌下松好了腰带。大盘羊肉牛肉,有红有白,转眼就埋进了汤锅,一不小心,红肉还会沾到滚热的铜锅边沿,卷起片片蕾丝花边。正宗的佐餐调料是芝麻酱、韭菜花,再配豆腐乳汁。肥瘦相间的肉有时还带着血丝,就被打捞上来,在调料碗里一抹,淋淋漓漓入口,怎一个“香”字了得。

火锅与旗袍一样,是满洲人对中华文化的贡献。遥想当年,满人铁骑纵横四海,草屑与烟尘若庞大的尾巴随军队滚动,在给敌手带来巨大压迫的同时,把自己也累得够呛。行军间歇,大碗喝酒,大口啃肉,不会有心思埋锅造饭。火锅,应该是平定天下以后的事儿了,是月月领银子吃大锅饭玩逗蛐蛐儿那帮子弟们已开始立志的饮食学证明。

仔细想来,中国火锅的豪迈与热火天下无敌,只是,让韩人习惯一群人守着一个锅子搅和却不容易。那些鱼又一样的筷子,刚刚还含在别人嘴里,一会儿就戳进了汤锅,韩国人想不通的是,口水经过沸水消毒之后就不是口水了吗?

记得在上个世纪八十年代初,有过开洋荤的国人就张罗过,要学外国人分餐。可是,连“非典”那么厉害的病患都没能让分餐流行起来,看来这件事希望不大了。有时候,在一些大馆子里,偶尔也会有小号火锅,食客每人守着一个,文明拘谨地进食,适合与传染病、老外及海归同食。只是,每次吃过小锅回到家,我总是要找补一碗泡面的。

数字英雄  
赵勋予(北京)

## 电游玩家的手

据英国Telewest电信公司透露,他们赞助的一位名叫亚历克斯·尼基京的在线游戏竞赛高手刚刚为他的手指买下了37万英镑的巨额保险。这个数字是马拉多纳双脚保额的1%,和影星莎曼杰·美克丝的胸部保额相同。是普通IT工作者赵勋予整个人保额的15倍。作为一个职业电玩选手,亚历克斯每年参加各种游戏竞赛的收入总合接近20万英镑,如果因为手指受伤而影响比赛,损失是很惨重的,因此有必要重点保护他的劳动工具——他的手指。

与钢琴家和外科医生一样,手指对于一个电游职业玩家来说至关重要。曾经有人为了练习钢琴,通过手术切断第四与第五手指间肌腱来扩大弹奏的指幅,而在电游玩家中,还未曾听说过此等壮举。不过外科医生通过玩电子游戏的方式来锻炼自己手指的灵活性已经不是新闻。纽约贝思以色列医疗中心高级医疗技术研究所(Advanced Medical Technologies Institute at BethIsrael Medical Center)的顶级医生兼主管罗瑟(James Rosser Jr.)博士研究发现,每周玩电子游戏三个小时的外科医生在手术中出现的错误会减少37%,而完成任务的速度能提高27%。

一个电游高手手指的外部特征如下:修长,柔韧,富于弹性,不留指甲,指尖有茧。虽然也有人用10根萝卜一样的指头打出了在两个半小时内通关《真三国无双》并杀人无数的超人战绩,但那毕竟不美观。电游玩家不需要效仿钢琴师去做手指手术,对他们来说,指间距的宽度没有太大意义,他们需要的是手指的灵敏度,这主要体现在两个方面。一个是组合按键时的协调性和准确性,另一个是连续敲击单键时的速度。以上两点外加机敏的观察力和超快的大脑反应速度,都是一个职业玩家应具备的基本素质。

模拟飞行游戏是所有电子游戏中被公认为操作最复杂的一类,而《微软战斗飞行3》(Combat Flight Simulator 3)大概是这类游戏中最复杂的一个。光是屏幕上花花绿绿的仪表就足够让你晕上半个小时,看明白这些仪表之后,你还需要把控制飞机进行各种不同的动作的快捷键都背下来——这个变态的游戏几乎把PC键盘上的105个键全用上了,所以别舍不得花钱,去买一个模拟飞行摇杆吧——在游戏的过程中,你需要根据形势,在百分之几秒的时间内去选择正确的键并且按下去,稍有差池就是机毁人亡。对于一个菜鸟而言,常常是在你还没摸清该如何爬升(Climbing)、失速(Stalling)和螺旋(Spins)的时候,成群敌机已经呼啸着扑面而来,此时此刻你有多少只手都不够用,只会恨自己为什么不是一只章鱼。

假如考察手指按键的平均速度,游戏玩家肯定是职业打字员的手下败将。但在单键连击速率方面,游戏玩家所能达到的境界是任何打字员都望尘莫及的。当今世界击键速度最快的人,非日本游戏厂商HUDSON

公司的业务员高桥利幸莫数。对一般人而言,每秒钟7下的击键速度已是极限,但高桥君在15年前,连发播杆尚未问世之际,便以每秒钟16连击的超级按键速度技惊天下。HUDSON公司趁热打铁,特意以其为主人公,在任天堂红白机上制作了一系列《高桥名人冒险岛》的游戏,并且大卖特卖,同时还推出了漫画书《高桥名人物语》。高桥君若为手指投保,不知其价几何?

## 一个人的战争

(上接53版)

一切妥当,他开始找人散发简易的“名人山庄度假村”宣传单。

但似乎没什么效果。城里人不怎么愿意来,来也只是零星的一天半日的租住。他们觉得这里的娱乐项目太少。好在周围村子里的乡亲们不嫌娱乐项目少,他们喜欢这地方,喜欢“老板前”和“老板前”供应的啤酒。越来越多的乡亲喜欢聚在“老板前”的林子里整晚神聊、将自己灌得酩酊大醉,然后偶尔吵打起来。

生意走向红火的时候,“老板前”决定把啤酒园关了。他不想赚自己乡亲的钱。他也不想看到同乡们酒瓶见底后吵闹的样子,尽管他有时候也会这样。

邢得为这片保护区另谋生存之道。

他给政府打了报告,计划利用保护区内特有的热带自然景观和奇异的人文景观,将保护区开发成一个融生态文明示范村、自然保护区、旅游度假区为一体的大型万亩乡村公园。他要把这十几年的心血延续下去。他现在心情还算不错,政府给他拨了20万表示支持。这点钱也许在原来并不算什么,但现在,这就是希望。

他始终觉得用“一贫如洗”来形容自己不是很准确。

什么东西都是相关联的,他心里明白,当自己的财富越来越少的同时,树木和小鸟也在越来越多。在这减少增加的变化中,他成就了自己生命的意义。

即使按照世俗的标准判断,他仍然觉得自己是个富翁。山庄里的每一棵树,都是他买来的,不少树很值钱,都是他的财产。他随时都可以卖掉,但他不会。

“用钱能买来的东西,它的价值是有限的,用钱买不来的东西,它的价值才是无限的。地球上每天都有物种在消亡,花一个亿都造不出来原生林,我会几百万卖掉吗?”

这会儿,我们又一起躺在简易的木制长椅上,我听邢继续说着自己的故事。

“我们是受毛泽东教育长大的……”他点起一支烟,慢慢地吐出烟雾。

Advertorial |

## 欧美顶级家具制造商进沪打假动真格

500个投诉电话引出跨国打假

自从达芬奇家居公司设立“免费国际长途打假电话”的百余天里,国外50家家具企业每家都接到了10个左右中国消费者打去的电话。

“无一例外,都是询问号称我们生产的家具,究竟是不是我们生产的。”西班牙VIDAL GRAU的老总Mr. VIDAL GRAU说:“很遗憾,除了在我们授权的专卖店内购买的外,50%的中国消费者都被欺骗了。”Mr. VIDAL GRAU表示,国外的各企业都感觉事态很严重,此次他们5家企业就是受到国外50家顶级家具生产厂家委托,专门来到上海打假。

“真的家具重20公斤,而这把假的才有12公斤。”昨下午16时,在专营进口家具的达芬奇家居公司内,七名老总拿出一真一假两把椅子,通过现场对比向消费者讲解。虽然在外观上几乎一摸一样,假椅子单从重量上就露出了马脚。随后,又通过向消费者讲解欧洲古典家具的做工、饰件、漆面等说明真假洋家具的差别。

现在一些假洋家具不锯开看内在材质,连专家都难分真伪,他们本来计划将20个品种,价值数十万美元的家具新品进入达芬奇家居公司,但担心会又被模仿,所以计划推迟到此次打假结束后再进入。

假货做到老总几乎认不出

而在前几天,这七名老总在对上海家具市场进行调查时,被搞的哭笑不得。在某商场内,仿制意大利CAPPELLETTI品牌的假家具的经销商,面对该品牌的老总,竟然在关公面前耍起了大刀,愣说就是原装货,在Mr.CAPPELLETTI要求查看原产

地证明、装箱地点时,他才表示是仿制生产的。

在某某城内,西班牙VIDAL GRAU品牌的老总看到自己厂家的一套价值168万元的组合家具在这里标价120万元,经销商称他们的进货渠道与达芬奇那些专卖店不一样,所以要比原价低出20%多。Mr. VIDAL GRAU在在仔细辨认后才知是仿冒的;“太可怕了,我们的成本都要比他们的价格高,他们不但侵犯专利,还要这么欺骗消费者!”

意大利CANTU家具协会理事长Mr. ANTONIO表示,经过调查,他们发现号称进口家具的销售中,国外真品品牌家具销量尚不足30%。这意味着,70%的市场都拱手让给了仿造家具和假洋家具。一些仿制家具和用国外生产线生产的家具按原装进口家具卖;国产家具只要到海关进出一次,搞个“出国一日游”,弄到报关单就摇身一变成“进口家具”。

让这些国外家具商愤怒的是,假洋家具成本不到真洋家具的百分之二三十,但售价却为原装进口家具的百分之七八十,并且声称像达芬奇等进口家具专卖店的价格高。“他们缺乏起码的诚信,就为了牟取暴利而让消费者上当受骗。”Mr. ANTONIO说,最可怕的,还是假货对真货名誉上造成的冲击,假货不仅制作粗糙,设计品位上也与真正的欧式古典家具差距很大。

达芬奇公司负责人张添福先生也表示,他们出售的少则几万元、多则几十万一件的“天价”家具,让国内不少家居企业从中发现了“商机”,生产仿洋家具牟取暴利,以至于一些消费者来到达芬奇都要问是不是“仿国外家具”。

将设立一千万专项打假基金

5家企业的7名老总代表将50家国外家具厂与达芬奇公司签订的《委托达芬奇公司打假协议书》连同一千万的支票交到达芬奇公司负责人张添福先生手里,这是50多家国外家具制造企业共同出资在上海设立的打假基金。Mr. ANTONIO表示,50家国外家具厂中将近80%的产品都在达芬奇公司有售,打假基金将由达芬奇公司作为打假费用,并代表这些家具厂出面,负责在上海地区的具体打假活动。无论他们的家具在上海哪个市场出现仿冒和欺骗消费者的行为,达芬奇都有权动用这笔基金打假,替外国厂商保护知识产权。

据介绍,意大利CAPPELLETTI品牌老总在调查中发现某某家具城出售的家具,仿制自己品牌的LOGO,并且在风格、造型、设计、款色上都极为相像,甚至有些图案、纹路都一致。Mr.CAPPELLETTI表示,将联合达芬奇公司对生产这些家具的生产厂家进行必要的法律行动。

消费者购买洋家具要创根问底

这些老总表示,目前上海市出售的国外家具一般是纯手工制作,采用的是榫木、枫木等高档木材,不仅实用还具有收藏价值。而国内仿制的假进口家具往往采用的都是普通廉价材料,仿制的艺术造型、文化韵味都脱离了精品的韵味精髓。

中国家具协会提醒消费者,在购买进口家具时慎选家具经销场所,并要求介绍欧洲古典家具的历史背景和制作工艺等,要求经销商出具报关单,并查看原产地证明、装箱地点。“最好实行像达芬奇超市这样的进口家具专卖制,选定固定专卖商和相对独立的专卖场所,提防一些不法分子‘挂羊头卖狗肉’。”

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



# 好莱坞之夏，你期待什么

■林挺/文

## 夏季开门不红

好莱坞夏季最美妙，很多影片都称得上年度巨制，所有电影公司都梦想借机海捞一票，赚票房赢口碑各自精彩。但是，今年的夏季档并没有预期的开门红，老导演雷德利·斯科特的作品《天国王朝》作为夏季第一重拳奋力挥出，但影片只叫好不叫座，史诗片再度沉沦；《蜡像院魔王》虽然有豪门女帕里斯·希尔顿，却无法摆脱“又臭又长”的恶评；老美女简·方达重出江湖，《邪恶亲家母》表现平平……

平平淡淡终于熬到第三周，《星战前传3：西斯的反击》一出，无人争锋。几乎所有媒体都为黑武士献上丰腴的版面，其它电影公司也纷纷退避三舍，老老实实为20世纪福克斯让路，北美甚至全球电影市场，全部属于卢卡斯和黑武士——全球一百多个国家同时上映此片，黑武士绝对一枝独秀，咆哮狂笑着席卷全球。影片上映至今，北美票房已经超过3.6亿美元，而全球票房离8亿美元只几步之遥。

在关键的一分钟里，阿纳金突然转变成黑武士，尽管影评人对这个太过浅显的转折不太满意，但这并不是重点，不管对卢卡斯本人还是全世界数不胜数的星战迷，星战史诗在2005年5月19日的夜晚画上圆满句号，只有这一刻最炫目。连续两周票房冠军，第三周回落第三名，影片已经创造多项票房新记录，最风光的当属上映第17天冲破3亿美元大关，估计近几年难有影片超越。

在遥远的银河系里畅快漫游之后，观众重新回到上个世纪三十年代经济大萧条时期，朗·霍华德导演和拉塞尔·克劳捧出《铁拳男人》，巧妙地完成了这个蒙太奇剪接。这部宣扬美式主旋律的男性电影叫好声不绝于耳，但票房依旧欠丰，只能等待明年奥斯卡上能不能斩获一二。

五月就这样结束了，惟一留下的，只有阿纳金隐藏在面具之后的沉重呼吸声。

## 绯闻男女电影秀

把黑武士从票房冠军上拉下来的，是狮子、斑马、长颈鹿、河马等等动画明星，仿佛纽约客的趣味幽默趁着黑武士的颓势，终于在第二周有所作为，梦工厂乐开了花；重拍片《最长的一码》也是笑声不断，亚当·桑德勒再次证明自己好莱坞笑星一哥的江湖地位。

接下来就是绯闻男女热闹开打，虽然影迷叹息布拉德·皮特和珍妮弗·安妮斯顿的婚姻没有任何挽回余地，但看到安吉丽娜·茱莉和皮特在《史密斯任务》里公开地眉来眼去激情火爆，内心也不会太抗拒，大不了说句人生如戏，看电影不过是看场热闹而已。影片首映当周票房高达5100万美元，20世纪福克斯希望它能冲击1.5亿美元，应该没什么困难。

前段时间有媒体说这部影片翻拍自1941年希区柯克的《史密斯夫妇》（台译《谍海情鸳》），完全是混淆视听，除了借鉴脱线喜剧的插科打诨，这两部电影完全没有交集，后来又有香港影评人跳出来说抄袭《龙凤斗》剧情，闹出个不小的笑话。

从自相残杀到合力求生，故事就这么简单，怎么让它更精彩，就得看导演的功力了。除了绯闻男女对影片宣传的极大贡献，更应该佩服导演道格·李曼对节奏的掌控能力，影片中到处都是枪林弹雨的场面，虽然枪支本身没有太多出色的表现，但堆砌出来的视听快感仍然是高潮迭起。

## 蝙蝠侠降临好莱坞

嬉笑也好，调情也罢，连续的欢闹之后，黑暗势力又一次笼罩好莱坞。

在北美电影排片表上，这一周除了环球影业的补缺影片《超完美男人》还敢在风雨中飘摇，其余全都是华纳新蝙蝠的领地。各种前期宣传早就铺开，尤以蝙蝠侠君临世界各地的宣传横幅最为大气磅礴，看黑压压的蝙蝠笼罩天下，是不是又该嚷嚷好莱坞文化侵略了？

蝙蝠侠总被嘲笑成“把内裤穿在头上”，但他为什么这么穿？什么时候穿的？之前几部蝙蝠侠电影都

没涉猎过，华纳重拾经典开拍《蝙蝠侠：侠影之谜》，首当其冲的就是解开这个谜团。导演克里斯托弗·诺兰之前拍过云遮雾绕的《记忆碎片》，主演克里斯汀·贝尔最近的作品《机械师》同样艰涩难懂，之前许多人还担心他们制造的黑暗英雄会再度变得费解，事实证明他们多虑了，《蝙》完全符合商业电影规则，剧情进展按部就班非常纯熟，导演诺兰让蝙蝠侠在现实主义和想像力之间梦幻飞翔，而绝大部分影评人认为这是蝙蝠侠电影中最出色的一部，甚至有人说它是有史以来最优秀的漫画改编电影。

但是，影片仍然存在许多剧情上的硬伤，或者说俗套不减。有了蝙蝠装备，韦恩学习的剑术很少派上用场；坏蛋杜卡德暂时占上风，之前他也说过“对敌人千万不能手下留情”，但每一部电影里坏蛋都会有意无意慢慢上半拍，罗嗦地说上半天，然后被主角击溃，这部影片同样无法免俗。

评论是一回事，导演诺兰内心平静：“蝙蝠侠，他不过是一个能获得更多下俯卧撑的普通人罢了。”这样看蝙蝠侠张开黑色披风从天而降，就会悠然一些。

## 斯皮尔伯格玩地球

来自外太空的威胁一直是好莱坞最热门的题材，《世界末日》、《独立日》等等都是票房巨星，这次有老牌帅哥汤姆·克鲁斯当主力，配合导演斯皮尔伯格重拳出击，《世界大战》大卖并不是什么难事。

影片和《蝙蝠侠：侠影之谜》一样采取周三上映的方式，提前强攻票房，上映第一周仅北美市场票房就超过1亿美元，海外票房也超过1亿美元，相比去年同期，斯皮尔伯格和汤姆·汉克斯联手打造的《幸福终点站》惨遭滑铁卢，这次表现相当突出。

故事原作仍然是科幻小说家H.G. 威尔士1898年写的《世界大战》，几十年前派拉蒙就拍过同名电影，后来鬼才导演蒂姆·波顿执导《火星男人玩转地球》，走极端的黑色幽默并未得到太多赞扬，倒是伍迪·艾伦的《岁月流声》温暖地重现了广播史上著名的外星人入侵事件：1938年万圣节前两天，奥逊·威尔斯（后来执导了《公民凯恩》）在广播节目中煞有介事地报道火星入侵地球的消息，其实只是改编自《世界大战》的广播剧，但美国上下一片混乱。伍迪只是略微提及，这次斯皮尔伯格将全面重现这个可怕的未来。

斯皮尔伯格的科幻电影一般都有这两个重要元素——高预算和陷入危险的儿童，《世界大战》都有了，派拉蒙和梦工厂联合投资近1.3亿美元，足够500多个电脑动画的制作费用。扮演克鲁斯女儿的小明星达科塔·范宁更加引人注目，当年秀兰·邓波儿温暖了一代美国人，现在轮到楚楚可怜的范宁赢取关爱，小范宁最擅长这类角色，在恐怖片《捉迷藏》中，她的哭泣几乎抢尽罗伯特·德尼罗的风头。

最有趣的是斯皮尔伯格对外星人态度的180度大转变，以前他总是非常友善，比如可爱的外星人ET，《第三类接触》则畅谈人类与外星人交流的无限可能，到了《AI人工智能》，他在库布里克原创剧本基础上添加了新的篇章，仍然是在外星人的帮助下圆了机器人大卫的梦想，但是，所有善意和友谊都将在《世界大战》中被颠覆——6月29日，火星人大举进攻地球。斯皮尔伯格此番改弦易辙值得揣摩，尽管他说主要原因是自己想拍这个题材，看看人类怎么在侵略中反抗逃生，“从小角度来描述全球性灾难”，但也有人指出，利益诱惑才是最重要的原因，他和克鲁斯两人将各自分得票房收入的20%，有这样一个前提，变成什么态度都不意外。

## 将科幻献给七月

七月电影市场偏重科幻，分量最重的正是《神奇四侠》——“战斗时刻到了”，这句著名台词必将响彻银幕。四个年轻人因为射线被改变体质，分别能隐身、石化、控制火、延长身体，有点像皮克斯动画《超人总动员》的前传，又像是《X战警》的姊妹篇，总之，眼花缭乱的变身大比拼又是一场热闹的游戏，故事简单，就

好莱坞夏季最美妙 所有电影公司都梦想借机海捞一票 赚票房赢口碑各自精彩。但是，今年的夏季档并没有预期的开门红

看电脑动画的效果如何了。影片上映档期正值学生放暑假，四位演员又是目前炙手可热的年轻新星，在青年观众群中具有相当的票房号召力，电影公司比较看好影片的票房前景。而创造这四个青年英雄的老头儿斯坦·李夜又会出演某角色，就像他在《夜魔侠》里那样客串个小角色，有兴趣的不妨找一找。

电影巨头索尼哥伦比亚也不会错过科幻题材，《绝命飞行》以一架智能飞机叛变为卖点，它在无数次起降中演化出自己的智能，意图在全世界发动可怕的战争。电脑叛变在科幻电影里屡见不鲜，但这次集中在一架飞机身上，创意马马虎虎算得上新鲜，就看影片怎么自圆其说，电脑动画能不能出奇出新了。至



于电影公司打出的吉米·福克斯奥斯卡影帝金字招牌，其实只不过是宣传噱头而已，吉米在片中只不过是个小小配角，而且这种故事也不需要什么演技。

比较琢磨不透的则是导演迈克尔·贝的《逃出克隆岛》，伊万·麦克戈雷格很少拍商业电影（《星战前传》是个人梦想，另当别论），斯嘉丽·约翰逊更是坚持艺术，能说服他们出演动作片，足见剧本的吸引力。孤岛据说是地球上惟一还称得上干净的地方，克隆人林肯被带到这里继续为其他克隆人提供健康器官，但有人地方就有斗争，克隆人也不例外，残酷血腥的现实催促他逃离这个罪恶的岛屿。而导演迈克尔自从《绝地战警2》票房失利之后一直蛰伏，能否重回一线动作片导演行列，关键就看这次表现如何了，有意思的是某影迷苦口婆心地念叨着——千万别拍成《未来水世界》！

## 快意笑骂人生

和前面提到的大制作相比，喜剧电影看起来就像零碎的边角料，比如罗伯·施奈德再披牛郎战袍，即将顶出《憨直舞男2》，这类影片想捞回点笑声还是很容易的，就算影评人早早就准备好各种恶毒词汇也无所谓。电影公司敢安排它们冲击夏季档，就说明还有不少吸引人的地方，至于观众想贡献笑声还是嘲讽，先看电影再说。

虽然有妮可·基德曼和威尔·法瑞尔共同主演，《家有仙妻》却一直不被看好，妮可动一下鼻子就可以施展魔法，但她还不太会控制魔法，于是可怕的灾难就降临在法瑞尔身

上。法瑞尔以粗俗见长的喜剧天分早就被肯定，但多数人对妮可的喜剧细胞持悲观态度，影片上映第一周票房刚刚超过2000万美元，重蹈《复制娇妻》覆辙几成定论。

婚礼曾经是喜剧电影的热门题材，比如票房明星《我最好朋友的婚礼》，也出现过《我的巨型希腊婚礼》这样的黑马，而夏季又是结婚旺季，《婚礼傲客》此时上市，也算是迎合市场。但主角并非那些风光出嫁的新人，两个离了婚的花花公子频繁参加各种婚礼，冀望迅速泡上伴娘再把她们甩掉，直到他们马失前蹄，咽下自己种植恶果。欧文·威尔逊和温斯·沃恩有没有喜剧天分看过便知，影迷更期待影片配角克里斯托夫·沃肯有上佳表现。

《正义前锋》也算得上热闹，故事简单清晰，有《美国派》“硬核”西恩·威廉·斯科特坐镇，想不恶搞几番都难，而观众似乎更期待美女杰西卡·辛普森。影片海报上就是几个大男人笑容神秘围绕四周，辛普森只凭一条曼妙的小热裤，就悄然吸引了全部视线。

老喜剧也在夏季枯木逢春，去年是粉红豹40周年紀念，虽然电影来得晚了一点，也勉强是个心意，毕竟是第十部粉红豹了，得好好琢磨才行。《新粉红豹》让两个笨警探侦破足球运动员被杀的案件，追回失窃的粉红豹珠宝。史蒂夫·马丁不是白头神探，但同样把一头白发当成商标，但白头马丁的幽默感似乎越来越值得怀疑，《我的野蛮网友》就败得一败涂地，倒是让·雷诺有可能大放异彩，他在《你丫闭嘴》里已经魅力四射过一次了。



## 演出

## 英版 天鹅湖

一百多年来，《天鹅湖》几乎成了芭蕾舞的代名词，舞剧以善战胜恶的主题、优美动人的旋律、新颖独特的编舞、抒情典雅的风格而久演不衰。上海芭蕾舞团特邀英国国家芭蕾舞团德里克·迪恩先生来团执导由他编导的英国版《天鹅湖》，德里克·迪恩先生既遵循19世纪浪漫主义舞剧的传统，又以树立新的舞蹈美学为目标，从现代人的审美欣赏要求出发，对舞剧的某些情节作了改动。第一幕结尾增加了王子的大段独舞，以表达他渴望爱情和幸福生活的内心感情；舞剧最后结局处理成悲剧，奥杰塔与王子双双跳崖，以殉殉情，使舞剧更富于震撼力，也似乎更接近柴可夫斯基音乐的内涵。

《天鹅湖》以其独特的抒情性和形式美达到了古典浪漫主义舞剧的光辉顶点。而德里克·迪恩先生在第二、四幕中更多层次、更多变化地处理群鹅舞蹈，使之成为统一的抒情整体的编舞形式。如第四幕中当王子受骗从而背弃了誓言，群鹅面临永远不能变回人形并遭毁灭威胁的时候，两臂不断挥拍，心情沉重地围住紧抱在一起的奥杰塔和王子，这一段段舞蹈如诉如泣，有力衬托了两位主人公的情感变化，动作的编排同音乐紧密吻合一致，达到了交响化的高度。第三幕宫廷舞会上的古典舞和各国代表性民间舞，女演员过去表演时一般不穿脚尖鞋，现在德里克·迪恩先生却要求女演员穿脚尖鞋，使舞剧不仅更有观赏性；而且更有芭蕾味。另外舞蹈的编排更紧凑、更细腻，对演员的表演来说难度更高。舞美设计别具匠心，更富于诗情画意。

演出单位：上海芭蕾舞团

演出时间：7月23日-24日 19:30

演出地点：世纪剧院

票价：120 280 380 580 680元

## 实验诗剧 口供

实验诗剧《口供》是“9个剧场”首次独立投资，担当制作人出品的小剧场戏剧。剧本是根据朝阳区文化馆馆长、“9个剧场”出品人、诗人徐伟的长诗《口供或为我叹息》改编而成的，由著名导演李六乙指导，著名演员史可、姚鲁领衔主演，音乐家郭文景担任作曲，著名青年舞美设计谭韶远，灯光设计韩江，中戏的6名青年演员，箭丽风打击乐团及三名新加坡舞者 and 两名日本演员参加演出。2005年7月8日在“9个剧场”首演。7月27日至31日在人艺实验小剧场进行二轮演出。

这是一出奇特的诗剧，所设定的情景并非直接从台词中设计出来的，而是由14个部分组成，除开场的楔子及结尾的后缀外，主要部分用了古典序数的地支记录了一天里12个时辰的心理感受。

演出中会随时发生预期不到的即兴场景，致使演出每天都有所区别。场景场次也是交错移位，观众作为诗剧的角色加上营造出的绝对主观的、非常规冲突、反正常语序的剧场意象。由于台词本身具有的强烈的社会关怀和自我批判，观众从任何角度理解这出诗剧都是正确的。

导演在剧中尝试在国内还没有出现过的互动观演模式，观众不再单纯的以观看的角度出现，而是作为戏剧中的一个角色，直接面对演员，面对矛盾冲突、视觉冲击及对自身的追问。本剧的演出还为观众设立了独特新奇的现场效果，给观众带来真正的戏剧体验。

演出时间：7月27日-31日 19:30

演出地点：人艺小剧场

票价：120元

中演票务通：

售票热线：010-64068888 64069999

订票网址：www.superticket.com.cn

## 展览

## 黄岩作品展

展览时间：7月9日-7月31日，每日上午10:00至下午17:00

展览地址：红门画廊（北京崇文门东大街东便门角楼楼上）

联系电话：010-65251005

## 赵刚个展——就要XXX

展览时间：7月2日-7月30日（周二至周日11:00至19:00）

展览地址：现在画廊（北京市朝阳区工人体育场内12号台对面）

联系电话：010-65511632



与

理性、建设性  
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15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对一体验式培训，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，提升学员策略思考能力。

★ 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”网下载报名表。