





# 中美贸易谈判各自说话 纺织业没有等来好消息

■本报记者 王延春 巫楠 北京报道

这是漫长的4小时。  
7月11日下午,第16次中美商贸联委会在北京结束。在经历了4个小时的会谈后,双方没有举行原定的签字仪式。

这是中美最高级别的经贸磋商机制。中国国务院副总理吴仪和美国商务部长古铁雷斯、美国贸易代表波特曼共同主持了会议。

中国纺织业者没有等来期望中的中美纺织品协议。在会后举行的新闻发布会上,古铁雷斯对纺织业只表示:“双方都愿以积极负责的态度尽快进行实质性磋商。”

而从一些中方人士看来,纺织品已经被当成了美国人谈判的筹码。商务部一位官员评论说:“古铁雷斯温和地捏着这张底牌,要到了他所希望要的东西。”

## 美国不会效仿中欧模式

根据会议日程,原定于7月11日下午5点50分举行签字仪式,但在早晨9点30分,一位商务部的工作人员就对记者说:“签字仪式已经取消了,下午的结果可能是继续磋商,具体磋商的时间表也没有定。”

“我们企业等待的是一个明确的结果,然后决定下一步怎么活着!”北京市服装进出口股份有限公司总经理高佩珉告诉本报记者。

7月8日,中美双方技术级官员就美国对华设限的7种纺织品举行了第二轮磋商。中国商务部的消息说,双方已经就设限依据和水平、增长率和管理合作等问题进行了讨论。因此,许多企业对11日的联委会寄予希望。

但是,11日下午6点15分,在美方举行的新闻发布会上,古铁雷斯对纺织品贸易的问题只字未提,只是在三位记者的追问下表示,“纺织品贸易是一个长期问题,双方都愿以积极负责的态度尽快进行实质性磋商。”

国务院发展研究中心外经部副部长赵晋平接受本报记者采访时表示,“这是一个讨价还价的过程,目前双方都扳得很紧。”

根据记者掌握的信息,在中美谈判中,双方矛盾的焦点主要在纺织品出口的基数和增幅上。美国主张按照2004年出口量为基数,而中方认为根据242条款的规定,应该把今年一季度的出口数据也纳入进去;对于增幅,美国希望



11日晚新闻发布会,镜中的美国商务部长古铁雷斯(中)、贸易代表波特曼(右)和农业部长约翰斯(左) ■供图/EMEPIC

纺织品已经被当成了美国人谈判的筹码。  
古铁雷斯温和地捏着这张底牌,要到了他所希望要的东西

把出口增幅严格压在7.5%以下,而中国希望能达成类似中欧协议,在8%左右。另外,按照242条款规定,特保设限期是一年,但美国将其纳入国家法,只要有人提出设限申请,就继续有效。

“这种分歧短期很难达成统一,”商务部一位参加会谈的官员对本报记者说,“中美之间的纺织品问题比较复杂,不大可能按照‘中欧模式’签署协议。”

商务部研究院研究员梅新育告诉本报记者:“中美之间和中欧之间的区

别主要有三个:一是美国和欧盟对中国的定位不同,欧盟把中国看作贸易伙伴,而美国则更愿意视为潜在的威胁;二是美国和欧盟对国际法的态度不同,美国喜欢单方面采取行动;三是欧中谈判是在对10类纺织品发起调查但还没有进行设限时进行的,而美国是已经对7种商品进行了设限。终止设限显然要比实施设限难度大。”

而一些商界人士认为谈判人物的处境也使彼此妥协显得困难。  
古铁雷斯上任时被赋予的首要任务是为公司开拓国际市场,创造就业机会。面对美国纺织行业、工会组织以及部分政要的舆论压力,“即使深知合作比对抗更符合美国的利益。也要做出‘强硬’的姿态。”梅新育说,“他不会让美国业界指着鼻子说,‘新官上任的第一炮就放了哑炮。’”

梅新育认为,虽然此次中美商贸联委会没有就纺织品贸易问题达成协议,但这也说明中国政府不愿在某些问题上妥协,换取一个实际结果并不好的协议。

在这次会议上,美方表示,将慎重使用纺织品特别限制措施。  
商务部美大司司长何宁说:“纺织问题是否毫无进展,看你怎么看,美国表示谨慎设限。愿意坐下来谈就是一个好兆头。”

11日,美国纺织服装业制造商提出新的申请,要求政府对更多的中国纺织品和服装进口实施配额限制,直到中美两国就纺织品问题达成协议。

梅新育说:“美国政府受理这些新诉求的可能性因这次联委会变小了。”

## 纺织品筹码

“纺织问题不仅仅是纺织问题,而是美国在贸易利益中做出的‘一张

牌’。”商务部政研室的一位研究员说,“美国一贯善于创造筹码”。

他认为,中美纺织品贸易额仅占中美双边贸易总额的6%。但是美国必须将这顶帽子扣在中国的头上做筹码,撬动知识产权、农产品、服务贸易等方面的利益。

此次双方的会议议题包括知识产权保护、服务贸易开放、中国市场经济地位等一系列话题。国家发改委对外经济研究所所长张燕生认为,知识产权保护问题直接关系到美国厂商的利益,而美国现在拥有遏制中国纺织品出口增长的工具,所以美国对知识产权保护问题的兴趣要远远大于纺织品问题。

“人民币汇率问题更是其大战略”,商务部政研室的那位人士说。

“纺织筹码美国会一直在手中捏着,直到它失去利用价值的时候。”国务院发展研究中心外经部副部长赵晋平说。

同样参加了会谈的美国农业部长约翰斯在11日举行的新闻发布会上称,中方已承诺,今年10月将派遣一个技术工作小组赴美对美国牛肉重新向中国开放进行调查。他还宣布,中国已经批准美国采用生物技术的农作物进口,使批准进口的此类作物的总量增加到8种。同时,双方还将在食品安全和技术培训方面加大交流。

来自商务部的数据显示,去年中国从美国购买的农产品有77亿美元,美国棉花和大豆的第一大买家是中国。中国商务部长薄熙来曾对美国公共广播电视的记者说,中国出口美国的纺织品和美国出口中国的农产品应获得对等权益。

根据美方披露的信息,中国承诺:加强对侵权案件的刑事诉讼,减少侵权产品的出口,加强国内警方执法合作,增强打击盗版电影及音像制品的主动性,保证政府部门使用合法软件,并在中国驻美使馆委任一位知识产权政府专员。

梅新育认为,联委会上,中方首次向美方提出了包括中医药、传统知识、遗传资源的知识产权保护问题。“这是值得关注的亮点。”

在解除市场管制方面,中国与美国针锋相对。波特曼在美方举行的发布会上说,美国认为中国还没有完全兑现向外国商品开放市场的承诺。美此次要求中国向美开放旅游、保险、分销等服务贸易市场,而中国也对美国“双重标准”的市场管制提出意见。

“中美贸易关系已经从宏观领域深入到具体产业的‘骨髓’中,我中有你,你中有我,谁也离不开谁,虽然会不停地吵架,但不会离婚。”王红霞告诉本报记者,“麻烦多,前景好。”

## 一周国际

### 人物



## 裴熙亮

摩根士丹利董事长兼首席执行官裴熙亮13日发表声明说,他将从摩根士丹利公司退休,以回应部分股东和管理层成员对他的质疑。

今年3月下旬以来,摩根士丹利一些人开始要求裴熙亮下台,但由于获得公司董事会多数董事的支持,裴熙亮一直坚持不辞职。过去两个多月中,该公司内部的纷争导致20多位高级管理人员先后离开,公司利润也出现明显下滑,第二季度盈利有可能下降15%至20%。

裴熙亮1997年加入摩根士丹利,此前曾是添惠公司首席执行官。

裴熙亮将在公司找到一位合适的继承人选后离开摩根士丹利。根据摩根士丹利与裴熙亮的雇佣合同,他可能获得高达6230万美元的退休福利。

## 经济趋势

### 国际能源机构称 全球石油需求将有所下降

国际能源机构13日发表月度报告,将2005年全球石油日需求量预测下调了1.9%,即从原先的8430万桶调低至8388万桶。

报告说,全球石油日需求量下降,主要是美国等原油进口大国今年的需求增长低于原先的预计。报告预测,2006年全球石油日产量将继续增加,将达8560万桶,比今年增长2.1%。其中,美国的增幅为1.3%,欧洲国家的增幅仅为0.1%,而经合组织太平洋地区成员国的增幅为0.7%,经合组织以外的国家增幅为4%。

## 美国本财年赤字将削减千亿

由于美国的国家税收收入自布什上任后首次出现大幅度增加,今年的预算赤字有望削减近1000亿。

美国2005财年将截止到今年9月。根据截止到6月份的税收和支出统计数据,本财年头9个月的预算赤字是2510亿美元,比上一年度同期的3270亿美元减少了760亿美元。据目前估计,美国在2005财年的赤字总额,将比今年2月份时预计的4270亿美元赤字少很多。

据国会预算草案办公室估计,同2004财年的4120亿美元赤字相比,本年度财政赤字将“不超过3500亿美元,也许低于3250亿美元”。

# 东方多瑙河的机会

——专访中国社会科学院亚洲太平洋研究所经济研究室主任柴瑜

■本报记者 巫楠 北京报道

大湄公河穿越中国、柬埔寨、老挝、缅甸、泰国和越南六国,在人们印象中,这些地方总是与贫穷、腐败、动荡和毒品联系在一起。这条一江连6国的“东方多瑙河”,世界第六大河流流域至今仍被视作“有待开发的处女地”。

为推动这一区域的开发,流域六国展开了大湄公河次区域经济合作(GMS)。目前,这个合作正从过去的“硬”的基础设施的投资,向现在“软”的制度建设的转变。7月初,GMS第二次领导人会议达成了《昆明宣言》,宣言在促进改善基础设施等的同时,更加强调了区域贸易投资便利化。

而为推动工商界全面参与GMS,会议之后,中国国务院总理温家宝还亲自主持GMS领导人与工商界代表对话的会议。

但类似这样的问题依然存在:GMS的推力是否足够强劲?这个拥有丰富的自然资源、土地和劳动力资源,但却缺乏资金、技术和基础设施的地方,会不会成为下一个投资家的热土?

柴瑜是上述工商论坛专家组成员,她同时也是中国社会科学院亚洲太平洋研究所经济研究室主任。她观察到:“(GMS强调制度建设)带来了更大的商机。但遗憾的是很多中国的企业现在没有看到这些。”

经济观察报:GMS和东盟合作有什么区别?

柴瑜:GMS是功能性的合作,主要是以项目为主导的合作方式。所谓功能性是指要发挥每个项目的功能,并不是强调制度安排,它和东盟有非常大的区别。后者是制度性的合作,通过共同达成的制度约束来进行经济合作。从1992年到现在,GMS倡导的项目主要完成了交通、基础设施等的建设。GMS的定位是为今后促进该地区的经济发展创造一个比较好的环境。

但是,我们可以看到和这些在东盟内经济最不发达国家的合作难度。最近,中国给了缅甸、老挝、柬埔寨三国最优惠的关税政策,就是为了更加有力地协助那里的经济发展。在这种情况下,对于这些经济水平还是很低的国家的合作,比如成立一个大的共同体,要硬牵着他们走很远是不合实际的。现在这样落到实处的功能性合作才



柴瑜:GMS已从“砖头、瓦块”的基础建设,向更高层次的技术建设提高

能让大家看到前景。

经济观察报:GMS目前实现的经济效益如何?

柴瑜:坦率地讲,合作本身的动力不大,经济效益不高。

中国目前和这几个国家除了泰国以外,全是顺差。实际上中国充当了这些国家的一个大市场。2003年,这些国家在我国进出口外贸总额占的比重约为2.2%,可以说影响非常小。但是,反过来我们对于他们的影响则非常大,我们掌握相当大的主动权。但正是这样,我们才积极倡导和这些国家的合作。因为同周边国家搞好关系,并不仅仅是经济层次的意义,还是政治,甚至战略层次的意义。

经济观察报:截至目前GMS有119个项目的建设,这个数字准确吗?目前这些项目的执行情况理想吗?

柴瑜:超过100多个项目应该是没问题。主要成功的项目是在交通方面。比如河

道疏通,有2000多万美元的投入,此外还有曼昆公路建设。未来的项目包括“动、植物检疫”、“贸易投资便利化”等。

我们从过去的硬的基础设施的投资,向现在软的技术型的投资转变,这是此次会议最大的成果。因为这是从“砖头、瓦块”的基础建设,向更高层次技术建设的提高。而对于具体的项目,它更多统一了各国的标准,提高了合作的效率,也就带来了更大的商机。比如,拿“贸易投资便利化”来说,它打击进出口通关的腐败,让投资更加便利。

但遗憾的是很多中国的企业,现在没有看到这些。我在会上最大的感受是中国全国的企业家,私人企业家去得太少。

最近,欧美对于中国的纺织品有限制。但是湄公河流域这些国家在纺织品和轻工业产品方面享受欧美非常优惠的政策。我们应该看到和利用这些条件。实际上,南方已经有私人轻工业在大湄公河区域的转口投资,做得非常好。这是一个双赢的机会,既带动了当地的经济,又为我们带来了盈利。


经济观察报:GMS发展的前景如何,GMS会不会也有望达成类似“自由贸易”的协定?

柴瑜:我认为政治问题不会成为经济发展的障碍。领土、领海的纷争是不可避免的,但是这并不影响我们经济合作的可能。在大湄公河流域,比如“南海问题”,我们都有共同遵守的条约,所以不会影响GMS的合作。“自由贸易”是有可能的。在基础设施的建设达到一定程度,有必然要求的时候,各国可以一起达成协议。但是我觉得这和“10+1”有所重复。

实际上中国加入GMS有战略上的意义。现在中国领导人也看到这一点。近年来,领导人会晤机制的确定,就是各国对GMS重要意义的认可。

对于中国来说我觉得应该立足广西、云南,放眼全中国。从贸易数据来看,中国向大湄公河地区近年出口温带作物、农产品、以及机械产品有很大增长。另一方面,我们在东盟框架下,与大湄公河地区国家,如越南,还在从上海、广州、甚至青岛等远居北边的港口进行进出口。广西的加入,就像桥头堡的作用。

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人员工商管理硕士学位;  
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



**n** 就是纳米技术。

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

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

hp  
invent



# 刘明康用人三条铁律

## 银监会整肃内务

■本报记者 李利明 北京报道

在中国银监会各部和地方银监局不会有 58 岁以上的一把手了。

根据银监会主席刘明康最近明确的说法，银监会各部和地方银局的一把手到了 58 岁就必须退居二线。

这是刘明康在兼任银监会主席和党委书记于一身后推出的三项干部任用原则之一。这三项原则还包括：地方银监局当地不产生一把手；在一把手岗位上工作满五年必须换岗等。

刘明康正在按照自己的意愿塑造银行业监管队伍。过去两个月里，银监会内部已经进行了较大规模的人事调整。但是一位业内人士称，到今年年底或者明年年初，银监会将会对于总部各部门和地方银监局进行更大力度的人事调整。

### 人事调整

业内人士告诉记者，从 2003 年 4 月 28 日银监会成立到今年 4 月阎海旺卸任党委书记，银监会主席刘明康和党委书记阎海旺有着明确的分工：刘明康主要是“主外”，统筹对整个银行类金融机构的行业监管工作；阎海旺则是“主内”，负责银监会内部事务，特别是人事安排工作。

今年 5 月 9 日，阎海旺正式退休。此前他被增补为全国政协经济委员会副主任委员和全国政协常委。

阎海旺退休之后，刘明康与证监会主席尚福林，保监会主席吴定富一样，身兼主席与党委书记于一身。5 月 11 日，在银监会党校第三期党员领导干部进修班开学典礼上，刘明康透露了他的目标：努力建设一支能够勇挑重担，奋发有为，不负众望的学习型、专家型、务实型、开拓型的监管队伍。

这样的监管队伍应该以金融监管的专家型官员为主，而不应该以行政性事

#### 银监会领导对于业务部门的领导分工

业务部门	主管领导 (A、B)
监管一部	唐双宁 车迎新
监管二部	唐双宁 王兆星
监管三部	史纪良 王兆星
合作金融部	李伟
非银部	史纪良 唐双宁

务干部为主。银监会内部大刀阔斧的人事调整随之展开。

6 月，银监会人事部主任郭利根和监管三部主任王兆星同时被提升为主席助理。

郭利根 1955 年出生。1984 年从部队转业后，郭一直在央行教育司（后来改名为人教司）工作。2003 年 7 月，郭利根调任银监会人事部主任、党委组织部部长。

46 岁的王兆星是陕西财经学院货币银行学专业博士。1990 年以来，王兆星先后任职于央行金融管理司、银行司和银行监管一司。2003 年 7 月，王兆星调入银监会，担任银行监管三部主任。

在升任主席助理后，郭利根协助刘明康负责银监会的人事工作，而王兆星还兼任监管三部主任。监管三部主要负责政策性银行、外资银行和邮政储蓄的监管。

目前，银监会副主席史纪良与王兆星作为 A、B 角，负责对监管三部的领导工作。已经 60 岁的史纪良不久将要退休。银监会纪委书记和银监会主席助理。

实际上，银监会的人事调整始于今年 2 月份。银监会监事会工作部主任胡怀平和监管一部主任车迎新分别被提拔为银监会纪委书记和银监会主席助理。

1955 年出生的胡怀平也是陕西财经学院货币银行学专业博士，曾任陕西财经学院副院长和中国金融学院院长，并先后

担任央行成都分行副行长和西安分行行长。2003 年 7 月，胡怀平调任银监会监事会工作部主任。

51 岁的车迎新长期在央行河南省分行系统工作。1997 年到 2003 年，车迎新任职央行总部，曾任稽核局副局长和监察局局长等职。在被提拔前，车迎新任银监会监管一部主任。

车迎新升任主席助理之后，原监管一部副主任阎庆民升任主任。监管一部主要负责国有银行和四家资产管理公司的监管工作。车迎新升任主席助理之后，银监会副主席唐双宁和车迎新作为 A、B 角，负责对监管一部的领导工作。

银监会对地方银监局的领导也在调整。

湖北省银监局副局长杨才将调任安徽银监局局长，接替现任局长陈秀生。山东银监局副局长李怀珍将调任湖北银监局局长，接替现任局长钱保生。杨才和和李怀珍在央行和银监会分家之前分别担任央行武汉分行副行长和济南分行副行长。海南银监局副局长、原央行广州分行助理特派员王晓辉调任西藏银监局局长。西藏银监局局长李虎调任重庆银监局局长，接替即将退休的现任局长洪虹。

经过这次调整，原来在央行大区行担任副行长的领导都担任了省级银监局的局长。

地方银监局成立之初，主要工作人员都是来自原来的央行地方分支机构，央行大区行的一些副行长也调到省银监局工作，这些来自央行的干部都是银行监管方面的专业人才。

一位业内人士分析，估计到今年年底或者明年年初，银监会将会对于总部各部门

和地方银监局进行更大力度的人事调整。

### 三项举措

银监会干部任用的三条原则正是在人事调整过程中明确的。央行的一位人士认为，银监会借鉴了海关的做法，秉承了央行的传统，这对于银监会高效、廉洁的开展监管工作相当重要。

在湛江和厦门海关大案之后，海关总署制定了海关关长每隔三年必须换岗离岗的硬性规定。这被认为可以有效杜绝腐败，保持海关干部的廉洁性。

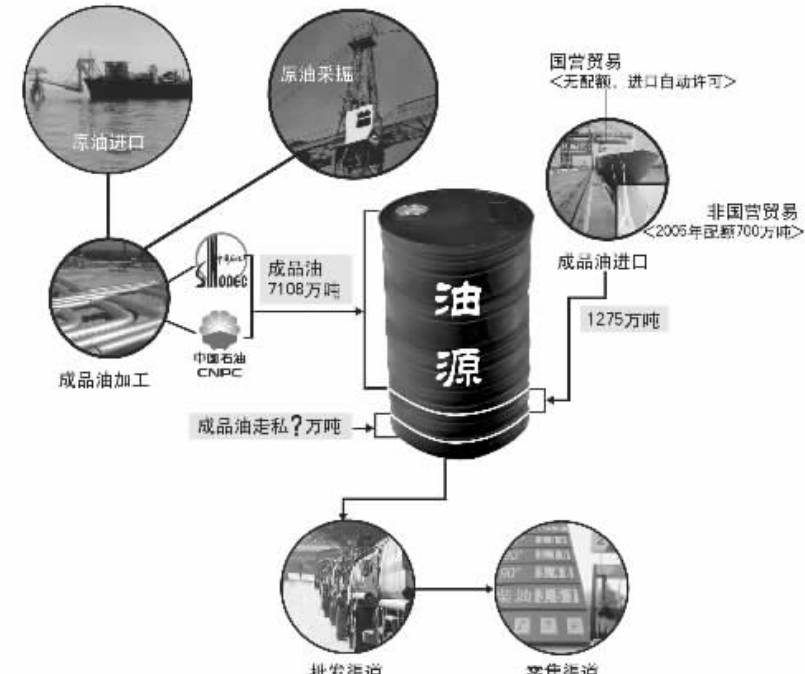
银监会出台的三项举措也与此有关。根据 7 月 5 日出台的这三项举措，银监会将对从事银行业金融机构贷款（不含纯个人消费性质的贷款）或为他人担保、介绍贷款、个人经开办企业以及在有关银行业金融机构入股，有可能影响银行监管工作的公正性的少数工作人员进行清理，银监会还明确了八条现场检查人员的禁令，同时发布相关文件，对系统工作人员履职回避事项作了规范。

这是银监会整肃内务工作的延续。

2003 年 6 月，银监会成立之初就曾发布“约法三章”，要求银监会各级领导干部和工作人员不得超越职权，干预被监管单位授信、资产处置、项目投资等业务活动；不得违反规定插手被监管单位人事安排和建设工程、物资采购招投标等事项；不得接受被监管单位公款支付的宴请、高消费娱乐（健身）活动、旅游度假和现金、贵重礼品等。

据悉，银监会将加强对三项举措执行情况的检查，并接受监管对象和社会公众的监督。

业内人士认为，这些内部人事改革将为银监会下一步更有效地履行银行监管职能打下坚实基础。



注：数据为 2005 年前 5 月累计数 数据来源：商务部网站 海关总署网站

## 民营油企二次上书 发改委承诺松绑

■本报记者 房煜 王延春 北京、哈尔滨报道

国家石油储备要“藏油于民”，这可能也是民营油企要求获得油源的一个更为策略的表态。

距离商务部《成品油批发企业管理技术规范（征求意见稿）》和《成品油仓储企业管理技术规范（征求意见稿）》征求意见的截止时间——7 月 10 日——不足 48 小时的时候，河北工商业石油协会副会长齐放带头拟就的有关“藏油于民”的国家战略石油储备建议书提交政府决策部门，这是国内民营石油企业的第二次“上书”。

此前，聚合国内近 200 家民营石油商的全国工商联石油业商会曾紧急上书要求修改有关准入门槛的规定。

国家发改委官员指出，现在各种关于成品油流通体制改革的思路里，比较一致的就是在对外开放成品油批发经营权之前，先对内开放。具体到成品油市场的开放，应该市场主体要多元化，成品油资源也要多元化。事实上，理顺政府、石油两大集团公司和其他企业之间的关系问题，已经提上了议事日程。

### 建议

这份题为《打一场建立国家石油储备的人民战争》联名的建议书于 7 月 9 日的会议上提交。这次在哈尔滨举行的“石油流通体制改革研讨会”，由黑龙江 127 家商会中唯一的民办商会——黑龙江省地方石油协会发起。国家发改委副

“成品油资源正是问题的关键所在。目前，外资企业也好，民营企业也好，终端的零售企业并不可以独立地从第三方（除国有石油巨头）那里获得石油。据记者了解，目前在山东大约有 150 家成品油批发企业，其中中石油和中石化控股和参股的批发企业占 95% 左右，剩余成品油批发企业的油源基本上也是来源于中石油和中石化。“改革的重点也必须放在油源上，油源解决了下游的问题也就根本解决了”

秘书长曹玉书等多位发改委和商务部官员到会。

喜读毛泽东著作的齐放在接受记者采访时表示，民营企业 and 国有企业是相配合的关系，不是对立关系。

建议书认为，对于国内，“藏油于民”让民营企业参与国家石油储备有利于减少国家财政收入，降低国家石油储备成本；对于国外，我国的国有企业在国外争取油源的行动也常受挫，民企的加入可以使收购油源的行为更灵活。

“藏油于民”还有一个好处是有助于区域性石油安全。齐放认为，目前我国内部原油的综合储备天数为 21.6 天，仅依靠中石油、中石化两大巨头进行储备能力有限，远不及美国的 158 天、日本的 166 天。油品紧张现象时有发生。想从外地调油运力有时又跟不上，民间储备可解本地的“燃眉之急”。

上书次日，涉及成品油批发和仓储门槛的两个政策征求意见稿截止。而民营企业要进行石油储备，就必须首先解决他们进入这个行业的门槛问题。

上述征求意见稿自 6 月 2 日开始征求意见稿起，就成为业内焦点。其中的“成品油批发企业必须拥有 30 座以上自有或控股加油站”的规定被认为是对于内向民营企业设置的门槛，使得民营企业无法公平的获得成品油批发经营权。

### 回应

征求意见稿公布后，就有人质疑该规则为两巨头量身定作，因为除了这两家，几乎没有谁能达到“拥有 30 座加油站”的标准。

“政策的调整实际上就是利益的调整，在这方面石油、石化这种的大国有公司在影响政府决策的过程中，他们可能会声音更大一点。但是我们也愿意多听一听社会各界包括民营企业，也包括外资企业的意见。”国家发改委经贸司经理处处长付炳奇说。

国家商务部政策研究室吴国华处

长也表示，商务部高度重视石油企业各类企业发展的的问题。6 月 15 日薄熙来部长在黑龙江调研时也曾表态说商务部要建设服务型政府，对地方和企业提出的具体问题要当回事，真正为企业排忧解难。

在商讨石油流通体制改革这样重大的课题时，发改委和商务部的官员对民营企业的意见表示了充分关注。但一般地，中石油、中石化的声音往往对石油政策有“一言九鼎”之力。

说到《征求意见稿》中的规定，带头上书的齐放表示，要求搞批发企业要有 30 个加油站，“如同要求开药厂的必须要有药店才行，没有药店你不许开药厂。”

记者从商务部了解到，两个《征求意见稿》在征求意见结束后，将进入专家论证阶段，出台还没有明确时间表。

### 方向

事实上，随着 2006 年 12 月 11 日对外资开放成品油批发经营权的“大限”临近，石油流通体制改革已是箭在弦上。

国家发改委经贸司副司长马占平指出，现在各种关于成品油流通体制改革的思路里，比较一致的就是在对外开放成品油批发经营权之前，先对内开放。包括对各种所有制企业开放。付炳奇认为，具体到成品油市场的开放，应该市场主体要多元化，成品油资源也要多元化。

成品油资源正是问题的关键所在。目前，外资企业也好，民营企业也好，终端的零售企业并不可以独立地从第三方（除国有石油巨头）那里获得石油。据记者了解，目前在山东大约有 150 家成品油批发企业，其中中石油和中石化控股和参股的批发企业占 95% 左右，剩余成品油批发企业的油源基本上也是来源于中石油和中石化。“改革的重点也必须放在油源上，油源解决了下游的问题也就根本解决了。”国务院发展研究中心市场经济研究室副主任邓郁松说。

曹玉书也表示，要研究解决非国营贸易企业进口原油的使用和社会批发企业油源的问题。要逐步放松对油源的控制，在石油进口环节真正实行竞争。

据介绍，石油流通体制改革的任务至少有三方面：一是要建立公平的市场准入制度，在原油和成品油的进口、批发及零售等各个环节公平对待各类投资主体，为各类主体的平等竞争创造有利条件；二是要完善石油价格机制，要解决怎样从滞后油价向事实油价转变等现实问题；三是理顺政府两大集团公司和其他企业之间的关系。

在上述的哈尔滨石油会议上，曹玉书表示，国家发改委正在积极研究石油领域流通体制改革问题，曹玉书强调，要制定鼓励非公有资本进入石油行业的政策措施，深入研究非公资本进入石油行业的准入范围、准入资质、核准和监管办法等问题。“既要发挥大型国有石油企业的骨干作用，又要研究如何引导非公资本进入成品油批发领域。”

SBC 駿業

香港 • BVI • 英美

专业注册咨询

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

深圳 地王大厦 22 层 (755) 8247 8991

北京 中信广场 30 层 (020) 3877 1394

广州 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 1 行 招商局南楼 12 层 (021) 5396 5699

上海 2 行 恒隆广场 28 层 (021) 6288 1689

香港 新世界大厦 21 层 (852) 2293 4333

SBC 骏业国际 www.sbc.com.hk

## 兰州铁路局 62 亿挪用资金案调查

(上接 01 版)

### 核心角色

兰铁总经济师，副局级的张宁是这次事件中被抓的职位最高的人。与张宁相识的一位人士称，在兰铁，张宁是资金运作“最懂行和最核心的人”，但他不相信这么大的资金挪用是张宁一个人能办到的，“这不符合常理”。

“兰铁不可能有这么多闲置资金在账上，这需要多方的调动和高层领导集体的决策。”兰铁一位财务人员说。

张宁，1.80 米左右，南方人。他原来是兰州铁路局西宁分局的一位普通财务人员。1990 年，由于兰州铁路局财务人员紧缺，兰铁在兰州搞了一个财务培训班，张宁被选派来学习。1991 年，培训班毕业后回到西宁不久，张宁就被正式调到兰铁财务处。

“由于他年轻灵活，人又很聪明，专业素质也比较高，逐渐就得到了重用。”上述与张宁相识的人士告诉记者。张宁先做了几年财务科长。1999 年 4 月，时任兰铁财务处处长的张耀军调任总经济师，张宁填补了财务处长的位子。接近年底，张耀军从总经济师的位子上退休，张宁接过了总经济师这个职位。短短几个月，张宁从一个科级干部蹿升到副局级。

也正是在 1999 年，兰铁开始大额资金进入证券市场，在老一辈财务人员面前，张宁的优势尽显无遗。

传说，兰铁装修豪华的资金结算中心就是用投资股票赚来的钱建起来的。“这可能也是为兰铁后来重金进入股市带来了信心。”兰铁的一位员工说。

对于兰铁深陷其中，张宁似乎在一开始就有思想准备。1999 年，张宁的老婆和孩子就移民到了加拿大，张宁夫妻二人还办了离婚手续。“这说明张宁那个时候已经弄到一笔钱了，而且他早有准备。”兰铁的一位人士说。

在被捕前，张宁已办好了全套出国手续，准备从上海出境，但被截了回来。

### 62.9 亿资金来源

据知情人士透露，在这 62.9 亿中，有 42 亿元是以铁路建设资金的名义从银行贷出来的，据说涉及到兰州的多家银行。这位人士说：“铁路局在银行的心目中是比较优质的企业，贷款的风险小。而且铁路建设每年也需要大量资金，所以铁路局贷个几亿几十亿的并不算什么。”

但截至记者发稿时，这一直没能得到各方的证实。

记者目前了解的情况是，兰州建设银行可能是最大的贷款行，而工商银行也有贷款。工商银行一家营业部曾经贷给兰铁 1 亿多元，但去年底兰铁买美国债深陷其中的风声出来后，这家银行的经理天天

追着张宁要钱，兰铁迫不得已把这笔钱还给了该银行。

但是否有更多的银行牵涉其中，目前还无法得到印证。

除了这 42 亿元之外，另外的 20 亿元应该是兰铁的自有资金。但是在全国铁路局中，兰铁的职工平均收入位列倒数第二，兰铁哪里有那么多的闲钱？兰铁的一位退休干部告诉记者，这笔钱是职工们的血汗钱，而且是应该发到职工手中的钱。

他说，这些年兰州铁路局的职工的住房补贴、菜篮子金、高原津贴和养老保险金上都没有达到国家给定的标准。

上世纪九十年代初，全国首先是从铁路系统开始住房制度改革。按国家规定，单位应该对职工发放住房补贴，分一次或几次付给职工。“但是，到现在为止我们都没有拿到房补。”兰铁的一位职工说，按照规定，养老保险金应该按国家规定进入个人账户的是基本工资的 14%，但在兰铁，有的职工工资上调幅度达 60% 上调，这几年来也一直没调。

“虽然这些钱在每个职工身上似乎并不多，但是别忘了整个兰铁系统有 16 万左右的职工，这算下来是一笔怎样的数字？兰州铁路局有钱炒股票这并不意外。”兰铁的这位老干部告诉记者。

### 60 亿哪里去了

1998 年，兰铁一下退出了 1.3 万职工，据说，当时张宁在一次大会上透露将会有 4.3 亿元的闲置资金，他还表态“这 4 个亿我们干吗要去交给国家呢，我们留在自己家里吃肉多好。”

知情人士透露，1999 年，兰铁把上述的 4 亿元资金拿到上海交给一家叫上海唯亚的公司理财。而当时唯亚正在向民间大量融资。

经过 1999 到 2000 年的股市上涨行情，兰铁回报丰厚。2000 年 8 月，兰铁案的一个重要人物魏武出现在兰铁的视野中，魏武当时从深圳携带 2 亿元人民币来到上海淘金，说服了当时的唯亚控制人潘亚平，在上海唯亚资金吃紧的情况下入股两亿元。从此兰州铁路局与魏武结识，并最终合作。

而合作的背后是兰州铁路局资金结算中心。“在全国，这个结算中心也是数一数二的，由于兰铁下面有很多家独立的法人，所以资金最后都要到这个结算中心汇总，而且它还有一个内部银行供兰铁内部资金调配。张宁和财务处全在这儿。”一位熟悉结算中心的人士表示。

据说，在与魏武的合作过程中，一位

王（音）姓操盘手对兰铁有关人士进行了很多说服工作。王毕业于兰州铁道学院，这所院校与兰铁渊源很深。王毕业后在兰州、深圳两地做了很多年的操盘手，在深圳王结识了魏武，从而得以成为牵线人。

2002 年，魏武带着几个人来到兰州，与兰铁共同寻找券商合作。有券商人士讲，兰铁和甘肃证券合作前，也曾找过另一位退休干部告诉记者，这笔钱是职工们的血汗钱，而且是应该发到职工手中的钱。

据可靠消息，2002 年，甘肃证券与兰州铁路局财务处采取共同出资、各自委派管理人员、盈亏共担的方式合作组建和政路路营业部，该营业部的客户都与兰州铁路局有关，所有开户、交易以及资金的划转都受到兰州铁路局方面的控制。

这家营业部的地址是和政路 208 号，但是记者在那儿并没有找到该营业部的挂牌。电信 114 台查不到这家营业部的信息，却查到了甘肃证券和政路营业部安宁西路部。甘肃证券的一位人士说，和政路营业部已经停止营业。

### 兰州铁路本来以没什么太大风险 但是最后发现还是没有控制住

记者在和政路营业部安宁西路部找到了和政路营业部的总经理苏艺。她说：“营业部的客户和员工都是正常的，现在大家关注营业部是很正常的，但是我告诉不了你什么，有什么事只有总公司有权回答。”而甘肃证券的董秘刘剑说，“和政路营业部有没有挂牌我不知道，我又没去过那里。”他还告诉记者，他没有见过魏武，也不知道谁拉来的这个客户。

但是甘肃证券的那位人士说，苏艺是甘证的老员工，一个 30 多岁的女士，工作能力、口碑都不错。他说，铁路局这样的大客户不可能是苏艺拉来的，苏只是一个办事的人。但就是这个苏艺率领和政路营业部在 2002 年这样的行情下，取得了 2000 万元的盈利，被当地同行称为奇迹。而甘肃省证券期货协会的统计数据显示，到 2004 年 9 月，甘肃证券仅兰州和政路一家营业部国债托管市值就高达 118 亿元，占整个甘肃省辖区内 30 个证券营业部托管国债市值总额 210 亿元的一半以上。

据了解，自 2002 年下半年以来，魏武联合近 30 家大客户，在甘肃证券兰州和政路营业部通过国债回购套利方式买卖上市国债，而那位王姓操盘手此时也被招到魏武麾下。回购资金由最初的六七亿元



正当欧美陆续向中国纺织品出口施加更为强大的压力时，一些低调的国际投资家们却在此刻选择了进入中国纺织业

# 风声鹤唳中如何淘金？

■本报记者 胡怡林 陆琼琼 上海报道

## 淘金

一个星期，纽约私人投资银行——WL Ross 公司的主席兼首席执行官，68 岁的威尔伯·罗斯，可能成为中国纺织业最大的一个外商投资者。7 月 13 日，这个因善于收购破产企业并创造价值而被美国实业家称为“秃鹫投资者”的私人投行家，参加了由他参与投资的嘉兴康龙纺织品有限公司(下简称康龙)的奠基仪式。

也是在这个星期，中美有关纺织品贸易的谈判并没有取得实质性进展，而美国则发起了更为强烈的攻势，中国纺织品可能进入“特保”限制的种类又增加了四个。

康龙位于浙江嘉兴的省一级开发区嘉兴经济开发区内，总投资 9500 万美金，由罗斯和其在伦敦相识的香港永新集团董事长曹光彪共同投资，双方股比为 51:49，这家主要以生产斜纹粗棉布(牛仔布料)的纺织品公司预计将于 2007 年投产，年产牛仔布 3000 万米左右，预计年收入将达到 1 亿美元。而该投资项目隶属于罗斯投资的纺织集团国际纺织品集团(International Textile Group，下简称 ITG)。

罗斯正在试图使 ITG 成为真正意义上的跨国纺织集团。罗斯特别指出，中国将是其扩张计划中重要的一部分，“中国有 13 亿人口，中国市场正在变得越来越大，越来越重要。我特别看好收入不断增长的中国中产阶级阶层。”罗斯透露，ITG 销售额达 9 亿美元多，而在嘉兴的投资近 1 亿美元，接近 1/10 的比例。

事实上，康龙并不是罗斯在中国的第一个投资。ITG 已经悄然在中国涉足于纺织品产品链的各个环节，比如印染、合成纤维等。罗斯承认，早在两年前就来到上海，有了办公室。目前已经为 40 家中国工厂代理，帮他们的产品销往欧美。在广州、香港都有办事处，所涉及的业务非常广泛。

同时，ITG 旗下主要品牌

Burlington(ITG 是通过收购 Burlington Industries 和 Cone Mills 两大美国陷入破产的纺织品巨头整合而成的)已经与中国服装零售商华鼎集团公司(China Ting Group)达成特许协定，开了 25 家家装饰商店。

罗斯希望把一些高端技术应用到纺织纤维上，“现在我们在中国有 15 家工厂在做这件事，我想人们会更喜欢使用我们具有科技含量的纺织产品，比如像耐克这样的公司也在用我们的产品。”

## 风险

嘉兴经济开发区招商局的沈局长在 7 月 14 日接受本报记者采访时表示：“我一度还担心这个项目可能会受到中美纺织品贸易争端的影响而滞后，我还问他们，你们如何取得中国纺织品配额？”

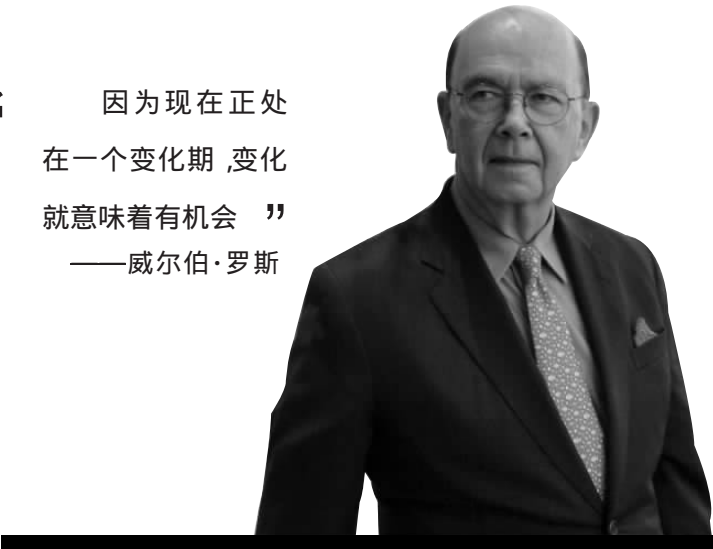
罗斯向来令人出其不意。在美国，近来最为实业界称道的就是他将众多破产的加工厂整合成的国际钢铁集团公司(International Steel Group Inc.)现已成为全美第二大综合钢铁制造企业。自去年 12 月首次公开上市之后，该公司在今年第一季度实现盈利 7090 万美元，销售额达 18 亿美元。今年 5 月他以 45 亿美元现金加股票的价格出售，挣得 2.6 亿美金。

“我永远不会把业务建立在配额或保护性措施上。”罗斯表示。

“我们的产品大部分是出口的，但不是完全。康龙公司生产的是原料不是成品，所以也会把产品销售给中国的国有大型企业，他们也进行一部分销售。”罗斯表示，“况且我们做的产品完全定位在高端，所做的牛仔裤也不是低廉的牛仔裤。所以现在甚至未来都不会受到特保的限。”

当然，罗斯并不否认由于短期内可能遇到政策的风险，收回投资也许可能需要比较长的一段时间，“但可以肯定的是这个项目一定是赢利的。美国官方启动特保条例需要一年时间的

“ 因为现在正处  
在一个变化期，变化  
就意味着有机会 ”  
——威尔伯·罗斯



■本报记者 陆琼琼/摄

过程，而 2008 年以后自动取消保护，也就意味着 2008 年以后中国纺织品才能全面放开，我们的工厂正式投入生产要 14 个月以后。担心最多只有一年。”

“人们觉得我在冒风险，但我还是觉得很安全。”罗斯表示，“中国的纺织业在全球都是领先的，目前虽然有些中国的纺织企业面临危机，但是我仍然看好中国的纺织业并选择现在进入，因为现在正处在一个变化期，变化就意味着有机会。人们说我是‘拯救之王’，不能说我是‘王’，但我的确在做这样的事。”

## 中国机遇

“中国走上了贸易自由化的轨道，这给国际投资家们带来很大的鼓励。”7 月 14 日，上海 WTO 事务咨询中心专家李月印接受本报记者采访时表示，“正如我曾经预测的那样，配额取消以后，美国企业在政策长期保护下的资金、技术需要进行转移，而他们在

中国的竞争力很强，所以选择了中国。”李月印是 1994 年 WTO 乌拉圭回合谈判的谈判代表之一，正是在该

次谈判之后，世贸组织通过了《纺织品与服装协定》，规定在 2005 年 1 月 1 日取消配额，实行纺织品全球自由贸易。

ITG 在美国已经建立了自己的开发中心，罗斯表示希望能通过这些带到中国来的技术，帮助中国的生产商打开欧美市场。“纺织业是最复杂的行业之一，但我们认为我们拥有世界上最好的技术。”

尽管李月印仍然坚持认为罗斯对政策的预期有些过于乐观，因为“罗斯本人是左右不了他的产品是否未来也有可能进入特保范围”。但“他们对政策一定有足够的把握，甚至他们这样身份的人可以影响到政府的决策层。对中国企业来说也是一件好事，中国企业可以跟着他们做，这样比较安全”。

现在爱好艺术品收藏的罗斯除了穿着香港制造的西装，还经常往返于中国的各大画廊。他翻开一本刘国松(中国水墨画画家，以宇宙主题见长)的画册，指着画上的太阳向本报记者说：“这幅画我很喜欢，它就像中国的未来。”

# 中国楼宇电视媒体增长数据公布 聚众传媒荣膺行业成长冠军



日前，由“聚众传媒”和“中国市场与媒体研究机构”联合主办的“中国楼宇电视广告标准研讨会暨聚众传媒荣膺行业成长冠军”在沪召开。来自传媒界、广告界、学术界、专业调研机构等业内众多专家学者，就新兴楼宇电视媒体的飞速发展及楼宇电视广告标准等热门话题进行了全面系统的探讨。中国楼宇电视媒体的领跑者——聚众传媒，凭借以每年 240% 的高速年增长率被《中国企业家》等媒体评为“2005 年最具成长性的新兴企业”冠军，专家们还就这一评选对楼宇电视媒体行业的影响做了深入的解析。

## 关注聚众，“楼宇电视媒体增长不可思议”

近年来，新兴楼宇电视媒体在中国的发展如火如荼，引起世人愈来愈多的关注目光。权威市场研究机构——CMMS(新生代市场监测机构)在会上公布的数据表明：在传统媒体发展缓慢甚至下降的态势下，新兴楼宇电视媒体却逆势上扬，取得了优异的发展成绩。

《中国企业网》总编辑牛文文发表了热情洋溢的贺词：我们从 2000 家候选企业中最终评选聚众传媒为“2005 年最具

成长性的新兴企业”冠军，是因为聚众符合高度的成长性、行业领先性、企业领先性、制度领先性以及创新性等各项标准。聚众公司成立不到三年，就凭借覆盖全国的楼宇视频媒体网络，以及超过 240% 的年增长率荣获行业成长冠军，我们有理由相信在未来不长的时间里，聚众也会像往届冠军“盛大网络”、“华谊兄弟”等企业那样跨步成长进入行业领袖的行列。

CMMS 市场调查与研究总经理郑志在报告中指出，在电视、报纸、杂志、广播等传统媒体以及网络媒体增速放缓的态势下，楼宇电视媒体却出现了 47.6% 的不可思议的快速增长；楼宇电视广告投资回报比高达 17.9%。已经超过了所有其他的媒体形式。更重要的是，楼宇电视广告的广告受众都具有高收入、高学历、高职位的特征，具有比常人更强的消费能力，是社会的意见领袖，具有强大的决策影响能力。楼宇电视媒体应该是广告效果最好的一种新兴媒体，行业成长冠军——聚众在这方面的优势则更加明显。

与会专家一致认为：聚众的成功是整个楼宇电视媒体行业的成功。聚众连续三年都取得了不可思议的高达 240% 的年增

长率说明了新兴楼宇电视媒体顺应了时代潮流，代表了媒体发展的方向。聚众召集此次楼宇电视广告标准研讨会对行业广告标准的最终制定和有效执行具有积极的推动作用。行业广告标准对规范行业行为，避免恶性竞争，构建楼宇电视媒体的和谐发展之道具有现实而又深远的意义。

## 240%—— 聚众荣膺行业成长冠军

年增长 240%，对于许多企业来说无异于“天方夜谭”，而聚众做到了，而且是连续三年。聚众没有办法拒绝业内外关注的目光。

其实，聚众传媒的成长性好，发展潜力巨大早已是业界公认的事实。2005 年初，聚众传媒就被《财富》杂志评为“2004 年度中国酷公司”，即最具成长性公司。而 2004 年 9 月，世界最大的私募风险投资基金凯雷集团更是投资聚众传媒 1500 万美元，该项投资成为当时传媒领域中最大的一笔单笔投资。

凯雷集团董事赵宁对一年来与聚众的合作给予了高度评价：凯雷投资聚众看重的不仅是聚众当年的盈利情况，更是聚众持续发展的潜力。实践表明我们的决策是富有远见的。所以凯雷将牵头再追加 2000 万美元注入聚众，实现双方更进一步的合作。

赵宁还从投融资的立场上谈了聚众、分众上市策略差异的原因：分众之所以着急上市，是因为分众众多的机构投资者们的资金要找一个出口，这样才能通过股市融下一轮的基金。而聚众盈利一直很好，资金上根本没有任何问题。对整个资金控制要求也很高。对聚众来说现金流和投资来说是十分充足的，并不需要一味 的上市圈钱，这也是我们选择聚众为长期合作伙伴的重要原因之一。

其实，从股市状况看来，聚众不急于上市还有另外的原因。因为业界一致认为现在并不是上市的最佳时机。近年来，中国的概念股在纳斯达克甚至香港都表现得并不理想。中华网、前程无忧的股票持续走低，而前不久在香港上市的交通银行和神华能源也与预测相距甚远。所以分众此时上市到底能够“融资”多少是一个很

大的疑问。

针对此间分众咄咄逼人的上市宣传以及此前分众占 70% 市场份额的强势传播，聚众传媒 CEO 虞锋都表现的非常沉稳与冷静。那是因为虞锋背后有强大的实力支撑。CMMS 报告指出，目前全中国楼宇电视数量是 4.5 万屏，而根据分众的招股书，分众拥有的楼宇视频大概是 1.6 万屏，另外还有 3000 屏分布在正在铺设的网络中。聚众传媒全国销售总监范志斌则表示聚众目前为止是 1.8 万个。此前，聚众就对分众占 70% 的市场份额提出过质疑。因为调研机构向聚众提供的一份声明中声称，该调查是受分众委托所做的专案研究。这就难免采取了有利于分众的调研方式。姑且不论双方所公布数字的偏差，但聚众与分众在显示屏数量上基本相当应该是事实。

不过分众的网络主要局限在写字楼，且集中在京沪穗等特大城市，而在高档公寓、便利店等领域聚众已超过分众，居绝对垄断地位。聚众还在不遗余力开拓一线城市市场的同时，将网络延伸到二线、三线城市中，聚众的广告网络已经覆盖了全国 45 个城市，2005 年将覆盖超过 50 个大中城市。这些使聚众当之无愧地成为真正的全国性楼宇电视媒体，聚众另一个绝对的优势是广告网络全部直营，而分众为了加速扩展，采取了加盟的模式，有相当一部分网络实质上并非分众所有。所以从表面上看，分众表示自己也是“网络覆盖了全国”的媒体，其实广告主的广告很难真正到达分众所有网络的所有显示屏中。

而聚众广告网络全部直营，在广告质量和执行上具有更大的优势。聚众的网络全部直营，对搭建更高的媒体平台，建立跨媒体平台有着决定性的战略意义。另外直营也保证了聚众广告精准到达，使广告全国同步播放成为可能，同时直营也能很好的控制客户服务质量。

市场反映也证明了虞锋的远见卓识。从 2005 年 1 月开始到现在，聚众每月的销售额都以 25% 的速度递增着，未来的几个月速度还会更快。广告主也纷纷选择聚众作为合作伙伴。今年以来，聚众的国际大客户不断增加，戴尔、安利、惠氏、雅芳等国际知名的大品牌都不约而同地选择了聚众；而且还增加了像海尔、

# 联合能源中国撤资

(上接 01 版)

## 生存悖论

没有人知道罗伯特·安德森离开中国的时候，怀着怎样深切的遗憾。这位前太平洋顶峰(中国)投资有限公司 CEO 至今无法理解，为什么他的公司在中国电力行业最不景气的时候可以杀出一条生路，却在因电力短缺催生的新一轮投资热潮中遭遇了生存危机。

罗伯特·安德森 9 年前来到中国，代表美国联合能源公司(Alliant Energy)开始寻求投资中国电力市场的机会。1996 年，该公司专门在新加坡控股成立了太平洋顶峰(中国)投资有限公司，作为开拓中国电力市场的投资主体。从那时以后，太平洋顶峰成为中国热电行业最大的外国投资商。

1998 年，太平洋顶峰在中国的第一家热电厂——位于石家庄正定县的诚峰热电厂投入运营。正是在这一年，中国发生了有史以来最严重的电力过剩，由此引发了第一轮外资大撤退风潮。

一位顶峰公司内部人士表示，1998 年当时虽然电力过剩，但是因为煤价低，电厂仍然有盈利空间。“虽然发电量少，但卖一度赚一度。而现在的情况完全不同。”他说，煤价已经从 100 多元涨到了 300 多元，而电价却几乎不动。据他介绍，顶峰下属的一家电厂的电价在到 2004 年为止的前五年里都没有调整过。这位人士称，去年煤炭成本最高的时候一度占了售价的 80%。而通常煤炭成本应该在售价的 40% 左右比较合理。这在很大程度上影响了公司的盈利。

从去年开始，罗伯特·安德森突然发现很难再在中国找到热电项目新的投资机会。他签下的最后一个合作项目，是去年 3 月份和河北唐山市的新区热电厂的合作意向。但是据太平洋顶峰公司内部人士称，这个项目后来并没有继续下去。该人士说，“我们去年还在各地考察了 30 多个项目，但是算来算去都划不来，所以都放弃了。”

因为在热电项目找不到新的投资机会，太平洋顶峰去年开始考虑投资转移的可能，打算投资小水电等项目。太平洋顶峰公司内部人士称，公司的有关负责人前段时间看了些项目，但是因为小水电被民营资本炒得太热了，有些指标达不到内部的考核要求，所以打算观察一段时间再说。“但因为现在公司资方有变，我们只能等新股东进来后，看未来发展策略而定。”

太平洋顶峰公共关系部经理徐海虹证实，罗伯特·安德森已于今年 5 月底因个人原因离职。这也正是在联合能源公司一季度业绩公布之后。

石家庄最大的供热企业东方热电在本月刚刚公布的首个预亏损公告里称，今年上半年的预计净利润亏损数额最多可达 1500 万元。中国能源网 CIO 韩晓平说，中国的热电厂已经面临着全行业政策性亏损。这对外资来说不是个好消息。东方热电的加拿大投资方已经开始举棋不定。加拿大汉博有限公司和东方热电 2003 年

签署意向书，今年初敲定入股东方热电的事宜。但是东方热电董秘胡俊芳称，外方资金一直到现在也没有到位。

## 盈利前景不看好

亚洲开发银行能源经济学家林伯强说，为什么老外现在都走光了？就是因为看不到中长期盈利得到保障。对中国电力市场 5-10 年的运行不看好。

他说，如按改革的竞争思路，外资应该是越来越多才对。而现实是，这一轮这么大的电力短缺而导致的大投资，却基本没有外资参与。

林伯强认为，本轮撤资表明对外资中国电力市场盈利前景不看好。原因在于煤价上涨，但电价受到控制，导致电厂出现亏损。他说，2004 年火电厂亏损面达到 40%，如煤价持续上涨，今年预计亏损面可达 70%-80%。

虽然实行了煤电联动，但是电价的上漲幅度远不能抵消煤价的上涨，而外资发电厂的亏损比远国营电厂的亏损更难承受，国有电力企业即便是亏损也还可以拿到国有银行贷款支持，外资电厂就可能没有这种支持。

林伯强说：“这种支持使得电力行业没有财务纪律，也是我们通常说的财务底线。”导致外资电厂无法和国有电厂竞争。

因此他指出，电力市场国有企业过度集中是外资电厂在中国生存困难的主要原因。“国家队”在 2003、2004 年两年内已经成功地把外资基本都挤出去了，目前国有和地方电厂占了 90% 以上。

“到今年，外资的撤退已经是尾巴了。”林伯强说。

2002 年，中国公布了电力体制改革方案，厂网分开、竞价上网是改革的核心内容。太平洋顶峰的 CEO 罗伯特·安德森曾表示，中国电力体制的改革将会通过竞价上网的机制来进一步提高电力项目的经济效益，而这也正是我们规划未来在中国投资活动的基础。

但是中国电力改革的进程远没有期望中的快。

实际上，为了争取更多的话语权和生存空间，新进入中国的外资都聪明地选择了五大集团作为合作伙伴。去年首次进入中国的韩国电力公社在中国的第一个项目，就是与大唐集团合作在河南建火电厂。

林伯强认为，如果不加大电力市场化的改革力度，今后外资再大规模进入中国的机会非常小。他说，“要启动电力市场改革，如果国企独大的情形不改，电价不动，就不会形成真正意义上的竞争，达不到预期竞争的效果。”

## 链接

百度一下 (www.baidu.com)“联合能源”，相关网页 7480 篇。联合能源是一家在纽约证券交易所上市的能源公司，已有百年发展历史，总资产达 170 亿美元，年收入为 80 亿美元，拥有火电、核电、水电、天然气、电网、热力等资产。



康佳、新天葡萄酒等独家选择聚众的知名客户。

## 行业广告标准出台在即， 虞锋领跑楼宇电视媒体

在本次研讨会上，各位专家从楼宇电视广告的播放、价值计算、监管、效果评估等各个方面对行业广告标准进行了热烈的研讨。提出了楼宇电视广告要真正做到全国性播放，楼宇电视广告只有在低干扰度的广告环境中才能有效，楼宇电视的核心价值在于等候时间等观点，引起与会专家的强烈共鸣。

聚众 CEO 虞锋最后一个发言，虞锋表示上市不是终极目标，只是发展的一种手段。聚众的当务之急是把工作做好，多打“根基”，多练“内功”，找准时机，做出最佳的上市计划，推动整个行业的健康发展。虞锋还非常感谢各位专家对楼宇电视广告标准的研讨意见，并希望大家共同努力，使标准不断完善，推动中国楼宇电视媒体能够真正长期持续的成长。

舆论认为：聚众用务实的态度提出楼宇电视广告标准。一方面可以向公众树立

聚众负责任的媒体形象；另一方面也表明飞速成长的聚众领跑中国楼宇电视媒体的远大抱负。

实际上，聚众的准备早已开始。去年凯雷资本进入聚众后，聚众就开始按照国际上市公司的规范运作。虞锋执掌的聚众并不急于上市却仍然在大规模地投资，急剧地扩张网络，同时聚众还将和国内大型液晶电视生产厂家结盟，为广告网络的扩张提供技术与设备支持。在刚刚过去的 2005 年第二季度，聚众在全国的网点比第一季度增长 81.7%；一线城市(北京、上海、广州、深圳、成都)第二季度比第一季度网点增长 94.8%；二线城市(重庆、武汉、天津、青岛、沈阳、大连、南京、杭州、厦门)第二季度比第一季度网点增长 57.5%……

急于去纳斯达克“套现圈钱”，悄然打造着自己楼宇电视媒体的“帝国”。这次，聚众又荣膺行业成长冠军，开展楼宇电视广告标准研讨，聚众俨然已成楼宇电视媒体领跑者。“不鸣则已，一鸣惊人”，领跑中国楼宇电视媒体似乎是虞锋真正的“野心”所在。



聚众传媒董事长兼 CEO 虞锋发言



# 思达高科:最后的庄股

■本报记者 尹先凯 实习记者 张冰 郑州报道

汪远思自称是那种“喜欢一个人躲到角落里去舔伤口”的人。不知道这是否正是他现在的状态。从6月9日起，思达高科(000676.sz)连续十几个跌停，上演了十几亿纸上富贵瞬间蒸发的大戏。而这位思达高科的掌门人一直游离在人们的视线之外。

7月11日，记者托汪远思的朋友给汪发了一条短信：“回避是否意味着对外界报道的默认？请三思”，身在深圳的汪远思递话：“在这种时间与情况下，我并不合适出来发言。”

## “开始的时候其实并不顺利”

在郑州，提起思达，普通人的第一反应是思达连锁超市。“在我们这儿开了近百家呢”。

在前往思达数码大厦的汽车的，思达置业开发的“思达大河春天”项目的户外广告随处可见，在大厦等候电梯时，楼宇电视里正在播放思达珠宝的广告。

对于汪本人知者廖廖。

从一张老照片上看到的汪远思眉目清秀，瘦削的脸，衬衫加领带，典型中国传统知识分子的形象。其时他正年轻。

汪远思1951年出身于一个贫困家庭，插过队，1977年考入河南开封师专专科学校学习物理，毕业后在开封实验中学当老师。

1984年，汪辞职去了河南计算中心的工作，他的头衔是高级工程师。也正是在这个时候，他结识了后来一起创业的几个人：张玉中、张国伟、冯井冈、李未昕和徐更新。

1988年，汪和他的伙伴揣着2万元创业，卖自己设计的产品。“开始的时候其实并不顺利。”一位后来加人者这样描述。

也是那一年，国家颁布了新的标准电表检定规程，抓住了这一机遇，汪与他的同伴成立的郑州思达电子研究所迅速发展壮大，到1993年用定向募集方式发起成立注册资本为8000万元的河南思达（集团）科技股份有限公司时（2002年变更为河南思达科技发展股份有限公司），思达科技发展以出资3500万元占43.75%成为第一大股东。截至2005年6月，其总资产规模已达到16.8亿元。

1996年12月，思达高科以5.2元的价格发行1250万股社会公众股，筹资约6500万元。思达科技发展持57.4%为第一大股东。汪控制的思达科技发展旗下产业扩展到房地产、珠宝和商业连锁等领域。

2003年，在胡润制造的“资本控制五十强”排名中，汪远思列第10名，并入选



“IT 富豪五十强”。

汪更为人乐道的是他在思达去而复返的戏剧性一幕。因为内部分争，汪远思在1999年7月27日辞去董事长职务，但四年后又重掌思达。

## “我们要一直坐封到我们死去”

“那是我们的秘密，我们要一直尘封到我们死去”。

冯井岗是与汪远思一起创业的老部下。当被问到思达高科以及汪远思去而复回的恩怨时，他只说了这一句话。

1999年，汪远思在内蒙古的1000多万投资失利，之后又陆续有几笔几百万的失败投资，加上兼并了近7个国有与集体企业，职工一度膨胀到4000多人。因为体制转变的不适应等多种原因，被兼并企业职工围堵办公楼的事时有发生，内部矛盾丛生，加上投资石劝业(湖大科教前身，600892.sh，现已暂停上市)失败，“管理层对他们一肚子意见与不满”，一位当时的高层表示。

接近汪的人透露，他本人很不愿意提起这段经历。“钱是其次的，主要是花了很多心血在上面”。内忧外困中，他和创业兄弟几乎反目，汪远思失去了在思达的决策权，被迫出走。

但是思达曾经的一位高层人士表示，汪是“因为投资失败自责而决定出去散心的”。但不管怎样，“当时确实产生了很大的

矛盾与分歧”。

集团借给汪远思500万元出去再创业。汪后来在北京注册了思奇控股。

2000年9月，汪远思出任当时还未注册的聚鑫公司顾问。其后离开并在2001年2月受让上海华馨65%的股权，成为第一大股东。该笔转让资金逾一个亿。据汪身边的人讲，那只不过是代为史玉柱持有罢了，汪与史玉柱是泰山产业研究院的朋友。这家在1998年以前叫“泰山产业研究会”的企业家沙龙聚集了一批中国民营企业界的头面人物，其中包括段永基、史玉柱等人。

2003年9月，汪重新当上了思达的掌门人。

据当地一位了解内情的人说，回到思达的汪远思以其人之道还治其人之身，给了那批元老每人一部分分钱让他们出去创业。思达置业在2002年底付给李未昕等50万到80万不等的现金收购股份，汪实际持有90%思达置业的股份。当年9月，张玉中等元老受让了思达科技400万到700万不等的股份。

而汪远思能顺利归来，不得不提到的一个人，正是思达高科崩盘的操纵者，庄家吴旭。

## “如果查下去是要有人进去的”

“关于这件事情，如果查下去是要有人进去的。”一位不愿透露姓名的知情人士

说，关于思达高科庄股这件事情，其实他们很早就已经知道，只不过，“那个时候，大家只知道是一个海南姓吴的人做的。”

1997年年底，思达高科成为石劝业第一大股东。

2000春天，湖大科教这个连续两年亏损的烫手山芋又转到百泉公司。2001年4月，深圳泰盛投资就已经出现在湖大科教的前十大股东之列，但是奇怪的是，2001年中报中，泰盛又神秘的从公司前十大股东之列消失。表面看来，在2002年百泉改制之前，百泉是湖大科教的实际控制人，但是这只股票就从来没有离开过某些人的手心。上述知情人士说。

2002年8月，湖大科教的控制者百泉公司改制，百泉公司的控制人变为深圳泰盛，而吴旭则是泰盛的实际控制人。同年9月，中国华星汽车贸易公司加入湖大科教的债务重组。次年，华星接过泰盛的盘。成为这家多灾多难的公司的新主人。

2005年4月，湖大科教被暂停上市。“其实，石劝业这只股票是被庄家玩的最多的一只。”上述知情人士表示，这些人不过是利用虚假的公司重组，不断释放利好消息，方便庄家炒作。但问题是，华星和湖大掺和进来，让人感觉意外。作为大型的国企，华星似乎已经成为一个幌子，“我怀疑是华星内部的人和外面的人合作，通力来做石劝业这件事情”。

事实上，汪在2002年底就已经回归到思达。

庄家吴旭也正是在这个时候进入思达的。汪远思出走之后，仍然持有股份，但是公司控制权并不在他的手上，一位思达高层称，汪的回归“起码有些人是反对的”，但是吴的进入帮助了汪。“汪远思本来在公司还比较有威信，再加上吴在二级市场上的配合，回归就很顺利了。”

而且，在那段时间，汪远思创办了思奇控股，并且结识了史玉柱、段永基和卢志强等人。“这些人是老汪赖以发展的资源。”

但回归之后不久，汪就和吴产生了不可避免的矛盾。

“当时费尽力气筹到那些钱很不容易，但也是因为如此盘子太小了，所以后来庄家横盘的时候我们配不了股非常苦恼”，一位当时的董事告诉记者。

“如果单单从做庄上看，吴旭思达高科这个庄是很失败的”，知情人士披露。思达这只庄股横盘几年，庄股迹象太明显了。重掌思达之后，汪和思达的其他股东，一直都在寻求配股。

“这是吴旭许可的”，这位知情人士说，原因是配股之后，吴可以将股价打压下来，方便出货。

外界关于汪远思与庄家吴旭配合的传言由来已久。

“证监会的一位重要官员曾找我打探过相关的情况，问思达有没有参与做庄，市场表现令自己人都很奇怪。”一位思达当时的高层说。但是他认为，“汪远思考虑的更多的是公司的再融资”。

可融资的想法至今没有实现。

从1996年上市至今，思达高科只有两次配股成功的经历，而且都是在1999年以前。

## “我出来否认就有人相信了？”

在7月8日暴跌8%后，汪远思控制的另一只股票健特生物7月11日又以跌停收盘，健特生物的一位高管称，健特生物的基本面没什么问题，（崩盘）应为庄家资金链出了问题。

汪远思的心思在他的“中原数码港”CBD项目上。这块被称做郑州“地王”的土地位居花园路和东风路的交叉口西段，地处东风渠一案。在这块土地周边，沿着东风渠东走，房地产开发项目很多，有些建筑已经封顶。

这个项目，汪远思花了5.91亿元，换得431.2亩土地的五十年使用权，汪远思向当地媒体表示，中原数码港项目计划投资60亿元，首期的15亿元资金已经到位。

据接近汪远思的内部人士透露，汪的选择是“不得已而为之”，“思达高科最大的问题是技术老化，商业超市部份也没有什么利润”，一位曾任思达高层的人士说。

汪必须寻找新的产业支撑，他看中了地产业。接近汪远思的这位人士说，汪知道国家对房地产开发的宏观调控，但仍然坚持开发“地王”，有两个理由，一是当地政府扶植这个项目。郑州金水区政府已经成为汪的战略合作伙伴，汪远思在2004年4月份注册了金基不动产有限公司，主要开发中原数码港项目。当年5月就购得“地王”。在一份有关中原数码港的材料封面上，河南省郑州市金水区人民政府和金基不动产（郑州）有限公司赫然列在一起。

另外一个理由，汪远思背后有一个很大的网络，资金链不会因宏观调控而脆弱。“汪远思下大力气投资地产，对于他来

讲，要么是机遇，要么就是加速死亡！”上述接近汪远思的人士这样认为。

实际上，曾说过“我不明白怎么控制别人的钱”的汪远思也开始质押股份了。

公告显示，2004年3月4日，汪远思控制的思达科技发展将所持有的法人股106166164股（占总股本33.7%）质押给了中国工商银行郑州市紫荆支行用于贷款。质押期自2004年3月4日至2007年5月31日。而根据相关规定估算，该质押上限约为11.87亿元。

当地一位政府官员表示，“金水区政府只出了很少的一部分资金，大部分都是金基不动产的钱。”用他们自己人的话来讲，“上市公司没有那么多钱来拍地，也紧张到没有办法挪钱去支持，都是汪总去筹的、贷的钱”。

很多人怀疑汪的影响力是否有那么大。他持有的上海华馨“实际上是代史玉柱持有的”，某位接近汪远思的高层人士向记者保证，记者也从侧面了解到，汪远思对于上海华馨，在业务上“起码没有投入多少心血”。事实究竟怎样，也许只有汪远思自己能够明白。

而据接近汪的人讲，汪曾经说过：“我出来否认就有人相信了？”

记者通过多种渠道联系汪远思，没有得到任何正面的答复。思达高科董秘王西林给出的回答是：思达高科该公告的已经公告，对于市场上的传闻，我们没有必要应答。联系汪远思先生？我知道怎么联系，但是我为什么要帮你们联系？

或许，一切都将在事实前揭开它神秘的面纱……



## THE VOLVO S80

### S80 2.5T，让您赢得稀有成就的全新力量。

超越非凡，化巅峰为起点，真正澎湃的“T”动力，稀有而尊贵，非少数成功者莫属——Volvo S80 2.5T，启动前已显飞扬神采，启动后的极致力量更是撼动人心。配备独有5缸2.5L涡轮增压发动机，最大输出功率达210匹马力，全面提升御驾动力，让您成为别人无法超越的目标。镀铬水箱格栅，高档天然木质面板，彰显Volvo S80 2.5T的尊贵华贵，更将豪华与安全推向极致。配合潮流创新的头部保护系统（WHIPS），安全充气窗帘（IC），防侧撞保护系统（SIPS），全方位的安全系统将尊贵延续为永恒。Volvo S80 2.5T震撼驾势，给您万般尊荣的超凡成就体验。

**VOLVO**  
for life

欢迎访问网站 [www.volvocars.com.cn](http://www.volvocars.com.cn)

**Volvo 汽车有限公司**  
代表处  
电话：(010)84512020  
传真：(010)64625403

详情垂询，请致电右方

代理商及 **Volvo** 展厅：

**深圳**  
电话：(0755)82912228  
(0755)33338661  
传真：(0755)82912996  
**北京**  
电话：(010)67886666  
(010)65651130  
(010)82607116  
传真：(010)67878922

**大连**  
电话：(0411)87326555  
(0411)87326222  
传真：(0411)87327555  
**上海**  
电话：(021)52122333  
传真：(021)52122228

**广州**  
电话：(020)83638001  
(020)37606400  
**东莞**  
电话：(0769)6225988  
**佛山**  
电话：(0757)83960666  
**南海**  
电话：(0757)85588183

**中山**  
电话：(0760)8382088  
**顺德**  
电话：(0757)22223298  
**揭阳**  
电话：(0663)8237848  
**汕头**  
电话：(0754)8734428

**杭州**  
电话：(0571)87632999  
**宁波**  
电话：(0574)87492838  
**台州**  
电话：(0576)2567588  
**温州**  
电话：(0577)56833333

**绍兴**  
电话：(0575)7385118  
**金华**  
电话：(0579)2080818  
**苏州**  
电话：(0512)68281898  
**南京**  
电话：(025)83112555

**无锡**  
电话：(0510)2707807  
**常州**  
电话：(0519)6606268  
**天津**  
电话：(022)28022555  
**太原**  
电话：(0351)7026525

**西安**  
电话：(029)88316111  
**济南**  
电话：(0531)88510300  
**青岛**  
电话：(0532)88699628  
**郑州**  
电话：(0371)65510989

**合肥**  
电话：(0551)2835151  
**长沙**  
电话：(0731)2265338  
**武汉**  
电话：(027)84888128  
**乌鲁木齐**  
电话：(0991)7860966

**兰州**  
电话：(0931)8322622  
**海口**  
电话：(0898)66825999  
**成都**  
电话：(028)85143322  
**昆明**  
电话：(0871)8217248

**重庆**  
电话：(023)89112898  
**南宁**  
电话：(0771)4911588  
**厦门**  
电话：(0592)6885678  
**福州**  
电话：(0591)87541899

**泉州**  
电话：(0595)85951189  
**南昌**  
电话：(0791)8211111  
**沈阳**  
电话：(024)23917555  
**哈尔滨**  
电话：(0451)82286258



理性 建设性

经济观察报

The Economic Observer

## 教育不公平:历史是一个沉重的包袱

邵颖波

李洋是海南省今年高考的理科状元,但因为被查出属于移民考生而被海南省教育厅取消了报考重点大学的资格。报道特别提到他因此情绪低落而失踪三天,更令人为他担心。

何为移民考生,既是(一般规定为两年内)新近从外地移民到本地,并且加入当地学校,参加高考的学生。外国人允许很难弄明白这有何不妥,但对于中国老百姓来说却无需任何解释——因为各地录取分数线不同,竞争程度不同,很多人为了更容易进入大学而进行移民。

中国是个很大的国家,无论是历史文化还是贫富程度,或者资源和人口的数量都存在极大差别,这是非常自然的现象,即使换成世界上某一个很小的国家,也一样存在这种情况,顶多程度不同而已。但现在,这种非常自然的情况似乎成了很多不平等、不公平现象的最主要原因。

比如,贫困地区的人们抱怨说,因为国家在财力投放方面向发达地区投放过多,加剧了这种不平等程度;自然资源丰富的省份也会时时发出怨言,认为国家因为整体经济的筹划而限制了他们将资源转化为金钱,发达地区往往也需要承担很多帮助贫困地区任务,这些任务同样来自政府的指令。

其实,问题出在处理这些自然情况的方法上。

今天人们看到的种种不公平现象,都必须和三十多年的计划经济时代相联系,因为这些现象即使不是因为计划本身造成的,也是在那个时代里被加重了的。李洋事件这样的事情也可以让我们看到,历史遗留问题是多么难以清除。

在诸多差别自然而然地存在的基础上,理想的计划经济主义者认为可以通过人们在思想上的统一和共同的努力来改变。

在教育问题上,政府从一建立起就抱有非常美好的目标。对于边疆地区、老革命根据地、少数民族地区和贫困地区,国家希望通过一些办法使他们在受教育的机会上尽可能和一般地区平等起来,在财力不充裕的情况下,就只能以一些政策来补偿,给

那些地区的考生划定一个相对比较低分数线以增加他们入学的机会,就是这样一种办法。必须承认,这样的政策不仅动机非常善良而且确实有效,对于欠发达地区来说意义更大,至少在某种程度上使他们没有被抛弃的感觉。

可是,北京、上海、西安等中国最发达的城市也存在考生分数线大大低于其它省份的情况。原因是好的大学都集中在这里,学校多、学生少,考生竞争强度就低,自然也就不需要那么高的分数线。

现在,经过二十五年的转型努力,很多条件发生了变化。最明显的是,人的流动性大大加强。对于大多数内地省份来说,千方百计避开本地最激烈的竞争而移民到在考试录取方面受照顾的地方去,是一种很容易想到的办法,只不过有这种能力的人并不是很多。

现在出现李洋这种情况,人们迫不得已再次陷入到关于社会公正的激烈讨论中。但左思右想,听来听去,结果还是莫衷一是。

如果我们站在李洋报考的清华大学的角度上,最公平的办法就是考试面前人人平等,消除一切歧视或者特别优待。这就是现在一部分人要求全国统一分数线的理由。但是,反对的人可以轻而易举地进行反驳:如果统一分数,那么是不是可以把全国的教育资源也统统平均起来呢,是不是可以把历史上种种不平等政策的结果全都做一个完全的补偿呢,如果不能的话,对于那些老少边穷地区的孩子来说是绝对不公平的。

如果站在移民考生的角度,享受国家宪法规定的迁居自由没有任何过错,不要说迁居本身可能有成千上万种理由,即使为了高考而迁居,于情、于理甚至于法又有什么可以指摘的呢?在他们看来,各个受照顾的省份纷纷出台地方性政策来限制外来考生本身就是完全不合道理的。不过,如果我们再换一个角度,听听那些本地学生的说法,同情心又会改变方向。因为如果允许移民考生自由参加考试而不受限制,那就等于抢夺了他们的权利和机会,而这些人权利原本就是国家为了公平才特别赋予他们的。如果机会被挤占的话,就

更谈不上公平了。

老百姓议论纷纷,专家学者们也说不清楚。尽管每一位参加讨论的人都有自己的直觉,但争执的结果却是大家越来越糊涂。

于是,有不少人提出学习外国先进经验,比如说国家组织基本考试,然后让各个大学自主加试一些特别要求,自主招生,学生自主选择,等等。很多不同的经验在这种时候被集中介绍过来。然而,遗憾的是,这些现成的经验几乎没有一种可以大体顺利地套用于现实情况。有人断言,大学自主招生这件事,起码不是最近十年之内可以考虑的。

现在人们已经认识到,政府在计划经济时代下的很多出于善良动机的做法都得到相反的结果,人为地控制社会以期望它能按照理想的模式被改造,有可能人为控制得越厉害,事情会越乱套。

如果从法律和政策的严肃性来考虑,李洋个人在这次高考中的命运应该已有定局,他必须尊重海南省教育厅的规定,要么回到老家去,要么留在海南足够长的时间后再参加一次考试。不过,他的情况也可能被按照特例来解决,如果这次讨论所产生的舆论压力能够起到作用的话。但是,不管结局如何,公平的问题始终还会存在,一方面的意见得到了满足,另外一部分人就会产生不满。

所以,当我们现在谈起我们所处的这个时代,谈起中国社会的改革开放和社会转型,我们必须认识到,确实还有相当多无法解决的矛盾摆在面前,遗留的问题会越来越沉重。如果我们不从根本上改变我们的一些看法,不做一些打破现有认识观束缚的努力,我们将继续纠缠在历史所留下的盘根错节、相互牵制的矛盾里。

对于教育领域存在的所谓不公平现象而言,我们更应该从社会自然发展的客观规律来对待。差别是客观存在的,我们要做的不是一厢情愿地安排一切,企图人为地消灭这样的差别,而是遵循这样的客观现实并解决问题。这看起来跟以我们所做的努力一样,出发点却有天壤之别,最终结果也会不同。

## 六方会谈:没有免费的午餐

黄一琨

论不再出现;其次,美国承诺不“入侵”朝鲜;第三,朝鲜一直寻求与美国展开一对一的谈判,但一直被美国拒绝,美方认为一对一的会谈只能导致失败,需要该地区其他力量的共同参与才能成功。现在双方达成了共识,今后寻求在六方会谈的框架内展开双边会谈。

此外不能忽视的是,对于经济发展比较艰难的朝鲜来说,经济诱因也是重返谈判桌的重要原因。就在朝鲜重返会谈之后,韩国向朝鲜提供了五十万吨粮食。韩国还将为朝鲜建设电力项目,这一被称为“马歇尔计划”项目的装机容量超过目前整个朝鲜的发电量。而韩国提供的这些援助项目的先决条件就是朝鲜重返谈判桌,因此平壤方面因时因势,做出了意料之外、情理之中的决定。

六方会谈终止于美国在2004年6月提出的方案,这个方案表示,如果朝鲜承诺经过3个月的冻结准备期后,完全放弃核武器并接受核查,则作为补偿,在准备期内由韩国和中国向朝鲜提供能源。而美国可在适当时候开始同朝鲜进行双边关系正常化谈判。朝鲜拒绝了美国的这一提案,称“让我们自行解除武装,而后再进行关系正常化谈判的提议并不可信”。

无论六方会谈何时何地重启,只有突破这一僵局,六方会谈才能改变前三轮劳师糜饷、徒劳无功的局面。尽管双方都表示本轮谈判中将会采取更为灵活务实的态度,但在这一僵局背后,六朝之间由于长期敌对而形成的互不信任的态度,仍是未来解决朝鲜核问题的最大障碍。

我们也看到,韩国大打“统一牌”,实施穿梭外交,而中国则作为朝美之间沟通的重要渠道,起到了传声筒和稳定器的作用,这些积极因素在此次会谈重启中起到重要作用,对今后朝核问题的顺利解决也不无裨益。

(01 版社论由本报评论员史彦执笔)

## 反垄断法律的核心精神

邵颖波

“AMD 诉英特尔的案子又有新进展了!有六家经销商被法院传唤了!”我带有兴奋口气的消息传播者,多数为电脑发烧友,他们喜爱 AMD 公司带给他们的质量更好、速度更快的芯片,因此成为英特尔天然的敌人。

这是一场发生在两家美国公司之间的争斗,AMD 此前宣布,该公司已向美国特拉华州联邦地方法院提起诉讼,指控英特尔采用非法手段阻止计算机厂商购买 AMD 处理器。由于这场争斗过于复杂而导致过程将十分漫长,减弱了它对于中国观众的吸引力。除了电脑爱好者以及一部分商界人士以外,很少有普通人对此多加关注。

如果不提这场诉讼本身,而单单说起反垄断这个话题,我们的兴趣反而会更高,因为每个人都可以从自己身边的诸多事例来感受到垄断的害处。无论是供水、供电,还是保险或者电信服务,公众不仅对于昂贵的价格无可奈何,而且对于服务商高高在上的姿态也没有什么办法。

不过,英特尔所占有的垄断地位和我们身边那些公用领域的公司不同,电脑芯片行业是新兴的科技产业,历史并不长,而且主要产生、发展于自由竞争非常充分的美国 and 欧洲。应该承认,英特尔在这一领域能够享有近乎独占的地位,是依靠在公平竞争的姿态中努力拼搏而换来的。

很多人并不了解反垄断法律的核心精神,认为只要出现了某个特大公司独占市场,那就应该反对。如果反垄断法这样简单粗暴,又怎么能说它的作用是为了促进公平竞争呢,难道它的目的就是要抡打出头鸟,就是为了限制那些更优秀的公司取得前人成就吗?显然不是。比如,体育竞技比赛当中有很多规则,所有运动员都要严格遵守这些规则的限制,如果抢跑或者吃违禁药物就得被取消成绩。但是,这并不是说,如果有哪个优秀运动员总是跑第一名,大家就

取消他的参赛资格。

所以,有一个概念必须清楚,我们所谓的反垄断,反的是垄断行为,而不是一种结果。

垄断在经济学上是指对于市场的独家占有,有时候是一个公司,有时候是几家公司联合起来。垄断一旦形成,会出现许多不利于消费者的后果,而且对于社会经济和商业文明的发展也都有坏处。所以法律禁止通过非法的手段来达到这种目标。

我们现在说的反垄断法,指的是一个法律的系列。一般包括反不正当竞争,反垄断性限制竞争,反托拉斯等等,中国因为市场经济的历史过于短暂,而且整个社会处于转型时期,所以至今还没有形成一个完整的反垄断法。不过,我们现在倒是真的越来越需要它了。如果从借鉴先进国家法律经验,确立现代法律观念的动机出发,我们很应该很好地跟踪一下 AMD 公司诉英特尔的案子,或许案件的具体事实会让人感到眼花缭乱,但看看控辩双方提出的法律依据,能够更清楚地了解它的意义。

什么是垄断行为?在不同国家的不同法律中会有很多种定义。这些定义虽然有些差别,但它们所描述的本质都差不多。比如,通过行政手段或者其他强力手段霸占市场固定的份额,再比如,借助已形成的垄断地位(有时候只是优势地位)来限制后来者的挑战。这都属于垄断行为。而 AMD 公司对于英特尔的攻击正属于后一种。

**竞争规则并不限制优秀者取得阶段性胜利,但如果取得胜利的人不允许其他人再次发起挑战,不允许形成新的竞争局面,那同样是不合法的。**这有点像拳击比赛规则,如果现任拳王在规则规定的情形之下仍然不接受他人的挑战,那么他的拳王称号将被取消。

在已经公布的 AMD 公司长达 48

来论

及时告知违章情况

是执法机关的法定义务

据报道,最近北京市交通管理局将进一步完善和规范执法告知制度,对于接近报废年限的车辆、违法记分满 12 分的司机,交管部门将实行邮寄书面告知,以扩大告知面,增大群众知晓度。

通过有效方式及时告知违法情况及处罚决定,首先是满足行政相对人知情权利的需要。任何处罚均须建立在当事人知情基础上,否则难说不是对他们权利的不尊重。

其次,不及时告知违章情况的处罚亦不合情理。照章处罚似乎无可非议,但不及时告知违章情况,就可能陷违章者于在同样事实上重复违章的境地。

从法理上看,及时告知违章情况也是行政处罚的必要程序。《行政处罚法》第四十条规定:行政处罚决定书应当在宣告后当场交付当事人;当事人不在场的,行政机关应当在七日内依照民事诉讼法的有关规定,将行政处罚决定书。因而从理论上说,交管部门理应在行政相对人每次违章后均及时予以通知并送达行政处罚决定书,否则即有违反行政处罚程序之嫌。所以也就可以说,不及时告知的行政处罚实际上不合法理。

行政处罚从另一个层面看其实也是服务,因而行政处罚也应讲究方式方法,应尽可能将良好服务意识贯穿于行政管理行为当中。

(江西 魏文彪)

观点互动·读者回复

7月7日早晨发生在伦敦地铁和公交车的若干起连环爆炸案,让全世界为之震惊。我们再次领教了恐怖主义的真实嘴脸;不分青红皂白地杀戮。虽然它发生在万里之外,你受到多大的震动?你如何看待一系列反人类的恐怖主义?你认为消除恐怖主义的最好方式是什么?

读者回复

我们反对以暴制暴,但我们应该首先反对暴力解决伊拉克问题,因为这是恐怖袭击产生的基础。而且关于伊拉克问题,直到现在都没有人能在伊拉克的土地上找到所谓的“大规模杀伤性武器”,而这正是当初那些国家发动或者参与对伊拉克的战争的原因(或者说是借口)。我们之所以要谴责恐怖主义,是因为他们破坏了我们的社会秩序,他们伤害了我们无辜的人们。可是,事实上,是我们当中的某些人先破坏了他们的秩序,先伤害

港大拒收“状元”值得我们深思

今年香港大学在内地收取本科生,17个省市共接获多达4848份申请,接近一半提出申请的学生,高考成绩超群。不过,港大表示,学校并不单纯以内地高考成绩分数作为收生指针,面试成绩亦属关键,最后录取的250人中,11名各省市最高成绩的“状元”因面试成绩不理想,被拒之门外。

港大拒收11名内地高考“状元”的背后,至少让我看到其三个先进教育理念:一则,不是只育精英而是全面发展的育才观。校方不仅考虑学生的英语能力、潜质、能否适应香港生活,若是只求读书来港,完全不算参加课外活动的“书呆子”,则不会收录。这充分体现了个人发展与社会发展并重的科学和谐的育才观。二则,是分数和能力并重的识才观。港大教务长韦永康指出,港大对申请人的成绩跟面试表现同等重视,以免出现“高分低能”的学生,其实质是倡导素质教育而不是“考试机器”。三则,不是一考定终身而是“过五关斩六将”的选才观。如此这般,避免了因“一考定终身”游戏规则容易产生偶然因素作用的影响,彰显了科学、公平和公正。

其实,国外大学拒收高考“状元”早已是“至今已觉不新鲜”的“国际惯例”。在美国,能进好学校的“好学生”,并不一定都有“最好的成绩”。哈佛每年都拒收不少“高考状元”,如1996年把165个SAT满分的“状元”拒之门外。理由非常简单,就是对隐

页的起诉状当中,我们看到它列举的事实都是说明英特尔如何限制客户与AMD公司发生交易,已经有媒体将之总结为六大罪状,包括给客户巨大的专利费返款;强迫客户签订排它性协议;对于违反这些协议而与AMD公司进行交易的客户给予惩罚等等。我们现在看到,作为诉讼的另一方,英特尔也不认为这类行为是正当的,它向媒体申辩的是,我们没有这样的行为,我们一向都是遵纪守法的公司。

在这一基础上再来了解这场诉讼,其实已经非常简单。按照律师们常用语来说,大家在法理和法律上没有争议,所争议的只是事实。也就是说,双方在未来一年多的诉讼过程中,最主要的工作是交换证据来证明事实,并且说明事实的性质。

现在看来,AMD公司占有一定的优势,因为先前他们在本国政府的机构里已经赢得了一场诉讼,现在他们把在那里得到确认的一些证据带回到美国的法院里,这对诉讼来说是十分有利的,但最终能否胜利还要看他们再次使用证据的结果。

尽管我们这些使用电脑的人肯定会是这两家公司其中一家的消费者,不过和我们本土公司的诉讼比较起来,在看待这场诉讼的时候我们还相当超脱,这就给了我们一个心平气和地了解法的核心精神的机会。通过观看这样一场诉讼,我们应该明确地知道,什么样的行为属于垄断行为,我们也应该知道,垄断行为不仅仅拿走我们更多的钱,也不仅仅借助垄断地位侵犯了我们的尊严,更重要的是,垄断行为阻碍新竞争者出现,因而也就是阻碍了商业进步,这样一来,与此相关的社会诸多方面的发展都会跟着慢下来,甚至还有倒退的可能。

如果我们能够从明白这样的道理,再将其运用到我们现实之中,也就不枉我们这一回当看客而消磨了时间。

藏在分数后面的“综合素质”不满意。相形于内地高校招生“一考定终身”、单纯以高考成绩划线、高考得什么分就上什么等级学校的不变天条,港大拒收11名高考“状元”也好,哈佛拒收165个高考“状元”也罢,实践证明人家的理念比我们先进,做法比我们高明。具有讽刺意味的是,当下不少地方一边“素质教育”口号喊得惊天动地,一边“应试教育”照搞不误,港大的做法难道不值得各级教育部门和目下正在打“状元”争夺战的各类学校反思吗?

(江苏 陈庆贵)

违规培训当休矣

据报道,北京华育国际教育有限公司天津培训点提供给学员的“清华IT工程师”培训项目的独家教材,其实是在全国各地新华书店及网上书店随时都可买到的正式出版书籍,该培训机构竟仅仅在教材贴上一个新封面后,便大肆宣扬其培训教材的“权威性”。

培训机构给教材穿“马甲”,将市场上公开销售的教材经简单摇身变为自身编写的“独家”版本,骗取求学者信任。近年来,随着社会竞争加剧,人们普遍产生了对自身充电的需求,培训产业正迅速发展起来,然而培训商公然行骗的行径却越来越多的在媒体上曝光,这些机构应当受到严惩。

(天津 韩思怡)

(以上来论均不代表本报观点)

## 怎样面对恐怖主义

了他们。

我们反对恐怖主义,同时也应该反对所有非正义的战争;我们谴责恐怖主义,同时也应该反省我们自己。这才是获得一个和平世界、一个稳定社会的根本。

——孙海粟

南北贫富差距,以英美为代表的国家的外交政策、霸权主义是恐怖主义的根源。发展是和平的条件,和平是发展的保障,而且缺一不可。

——137XXXXX927

恐怖主义的道德不应只有谴责和仇视,我们要发掘它产生的原因,不仅从政治上,更要从文化和宗教上。

——130XXXXX197

恐怖主义不公平地将痛苦分配给财富和权力最少的平民。

——136XXXXX094

本期观点互动

教育不公平从何而来?

详细内容见 01 版

本报北京记者站地址:  
北京市东城区兴化东里甲7号楼  
邮编:100013  
电话:(010)64209024  
传真:(010)64208996  
派驻地方记者联系电话:  
华东:(021)64810312、13564134747  
华南:(0755)82968869  
西南:13036666759  
湖北:13037116461  
东北:13066518365  
广告部各经营中心联系电话:  
北京记者站:(010)64209022  
转 151、152、156  
华东经营中心:(021)64810310  
华南经营中心:(020)83312438、  
(0755)82968869、33357911  
本报网址:  
http://www.eobserver.com.cn  
欢迎赐稿并提供新闻线索  
E-mail z-eobserver@vip.sina.com  
本报常年法律顾问  
北京市观韬律师事务所  
崔利国 董建瑾 李刚  
员工最新招聘信息请浏览本报网站  
http://www.eobserver.com.cn





香蜜湖1號  
ONE HONEYLAKE



得城市以土地，还城市以香蜜湖1号。

7月30日鉴赏酒会，请阁下垂询预约。

香蜜湖1号于五洲宾馆B座黄海厅设尊贵客户接待处，  
8月1日开放，敬请莅临。



咨询电话: 86-755-82958888

地址: 中国·深圳·香蜜湖  
[www.onehoneylake.com](http://www.onehoneylake.com)

中海地产 信和置業













# 06款新上市!



如同追求感性生活的你,MITSUBISHI GRANDIS执著于每一个细节的完美。

从饱含张力的前脸,箭形的前大灯,到炫目迷人的LED尾灯,尤其是从前往后富有流动美感的车身曲线,随光线和视角的变化,产生迷人的渐变效果,连同8款车身色彩,创造出全新风格的外观。

没有亲自体验,无法想象,多功能车也可以如此浪漫和优雅。

06款GRANDIS更将车身颜色和内部操控面板色彩全面更新,

并将尾气排放提升至欧洲4号排放标准。

每一细节的精益求精,只为信奉完美主义的你度身定制。

**浪漫新生活 MITSUBISHI GRANDIS·新一代轿旅车**

## MITSUBISHI GRANDIS 格蓝迪

- 符合欧洲4号排放标准的2.4升MIVEC发动机
- INVECS-II 4速自动变速带运动模式
- RISE(强化碰撞安全工程)安全车体设计
- 前双SRS气囊,侧气囊和帘式气囊
- ABS和EBD电子制动力分配系统
- 时尚双天窗设计
- 三排七座/变化多端的座椅排列组合

[www.mitsubishi-motors.com.cn](http://www.mitsubishi-motors.com.cn)

☎ 800-820-6630



图片所示与实际规格可能略有不同。

## 执着每处细节, 重新定义完美



客户服务中心: 800-820-6630(免费)

[www.mitsubishi-motors.com.cn](http://www.mitsubishi-motors.com.cn)





Emepic/供图

# 审计署进驻农行 虚假住房按揭旧案浮出

■本报记者 程志云 北京报道

审计署对中国农业银行正在进行的审计使得农行问题开始显现。本报上周获悉，由于房贷是今年审计署对农行审计的一个重点，与农行有关的多个虚假住房按揭案件已经开始浮出水面。

一位知情人告诉本报，最早被查实的是发生在北京农行朝阳分行的嘉浩房地产开发有限公司骗贷案。上周，审计农行北京分行的人士称，审计尚未结束，此时尚不便披露相关情况。同时，农行宣传部的孙处长说，该案件仍未定案，目前仍作为银行一笔普通不良资产进行清收。

## 嘉浩旧案

这桩名为嘉浩房地产开发有限公司骗贷案，是一桩三、四年前的旧公案。

1996年，香港人许智明旗下的北京嘉浩房地产开发有限公司和北京柏联房地产开发有限公司合作开发了嘉浩国际公寓楼盘。

据知情人士透露，其时北京柏联房地产开发有限公司的总经理也是许智明。当时两家房地产公司自有的资金实际上并没有多少。资金多数是四处借来的，其中从广东省农垦集团等公司共筹资2亿左右。

一位熟悉地产运作的律师介绍说，当时房地产开发的模式就是房地产商用很少的资金购买土地，再用土地和项目作为抵押撬动银行贷款。施工方垫资进行建设，工程启动后，再通过假按揭提前回流资金。这已然成为当时的一种“主流运营模式”。

从记者了解到的情况，嘉浩房地产公司作为代理和担保在2000年左右和农行朝阳支行签订了《商品房买卖合同》。其中多数合同中价格认定为每平方米

18500元左右。贷款期限为10年，年利率为5.58%。

按照这种模式，嘉浩房地产开发有限公司通过“假的购房合同”向农行等三家银行共申请了4.5亿元住房按揭。其中农行北京分行朝阳支行2.5亿。其实，在当时的房地产行业当中，这种做法屡见不鲜。而且，为了提前套取高额的现金，房地产公司往往虚抬房价，增加按揭贷款金额。

一位知情人介绍，实际上早在1999年，由于销售不利，北京嘉浩房地产开发有限公司就开始官司缠身。广东省农垦集团公司向人民法院提起诉讼，要求北京嘉浩房地产开发有限公司和北京柏联房地产开发有限公司返还投资及利息。

但这没有引起农行的注意。在办理这些住房按揭贷款一年后，这些买房人均拒绝继续履行还款义务。这意味着，农行北京分行朝阳支行就有几十份的按揭贷款违约。但当农行意识到这一点时，最终承担担保义务的嘉浩房地产公司负责人已然不见。

一位律师认为，严格来讲，这些按揭尽管是圈套，但是无法认定其为经济诈骗。因为，房子本身是存在的。购买者有权放弃房子，而银行也应该为自己的经营风险负责。也正因为如此，农行无法以诈骗罪起诉嘉浩房地产公司。

农行朝阳支行最终以诉借款入及北京嘉浩房地产开发有限公司一般借款合同纠纷告终。

然而此时，由于北京嘉浩房地产开发有限公司自有资金有限，并负有大量债务包括银行贷款，已经面临众多债权人的追索。

2004年9月，北京市建委公开发布拖欠工程款问题的12家房地产开发企业，这些企业将无权开发新项目。嘉浩房地产开发有限公司赫然位列其中。

## 战略投资者开始“惠顾” 广发行重组提速

■本报记者 蓝姝 李骥 广州、深圳报道

广东发展银行漫长的重组开始提速。

最新的信息显示，广发行进入关键的财务重组阶段，深航股权等优质资产的转让实现，连续几个月的清产核资工作即将进入尾声阶段，而随着毕马威的审计报告有望出台，广发行重组将进入确定最终优选方案阶段，其中包括战略投资者入股比例与价格阶段。

### 外力是惟一的路径

“这恐怕是只有少数几个高层才知道的事情”，广发行一家分支机构的负责人称，毕马威的人已经到一些分行去查账。“任何关于重组方案的提前披露，都可能使得正在进行的重组陷入被动。”一位参与此番重组人士称。

尽管广发行重组进程机密与低调，但是重组的消息还是激发了广发行员工更多的热情。2004年，广发行实现经营效益32.2亿元，比上年度的19亿元增长了65%。

其实，近三年来，广发行经营业绩在业界尚有诸多可圈可点之处：其经营效益翻了一番，累计达到67亿元；其信用卡发卡量超过200万张，走在同行前列，不久前宣布其在全国率先实现信用卡业务赢利；中间业务快速增长，2004年实现同比35%的滚动增长速度实现7亿元收入。

然而，若按照广东省政府一贯的在发展中化解历史遗留问题的政策，广发行也许“十年内难以轻装上阵”。按照广发行内部公布的数据，近三年来是广发行加速消化历史包袱的攻坚阶段，广发行每年的年度工作会议上都要强调消化历史包袱问题：三年来累计核销资产损失12.5亿元，

计提拨备40多亿元；去年广发行一位接近高层人士向记者透露的数据：广发行历史沉淀下来的不良资产总额逼近300亿元，实际不良资产的损失要超过100个亿。

不过，2004年是广发行不良资产清收力度最大的一年，共清收处置全口径不良资产50亿元，回收现金23亿元，但广发行内部公布的统计数据则显示，其不良贷款仅较年初减少4亿元，不良贷款率较年初降低1.1个百分点，靠自身能力达到账面不良贷款双降工作相当不易。

此外，广发行资本充足率不到4%，面临着资本严重不足的问题。

1999年底广发行曾经进行了一次增资扩股名义下的改革，但是，由于各种原因，央行委派的新行长于2000年下半年离开广发行，广发行因此进入长达两年多的行长空缺时代，直到2002年8月来自央行方面空降张光华与王新出任行长与常务副行长。

广发行董事长李若虹一直在努力解决广发行的历史遗留问题。2003年12月，银监会发布《关于将次级定期债务计入附属资本的通知》（下称《通知》），2004年初，在广发行年度工作会议上，李若虹就谈到资本金补充渠道拓宽的具体策略时，就提到“加紧准备，申请发行次级债补充资本金”，但这种努力最终没有得到有关方面的首肯。

而一些离开广发行的员工则感叹广发行微妙的人事格局：包括部门经理的人事任免、财务、重大经营战略，过多集中在个人决策。

1996年，广发行的股权由原来广东

### 虚假按揭风险已 经逐渐成为商业银行 个人住房贷款中危害 最大、发生频率最高的 风险之一

“除了房子，已经没有其它可以用以偿债的资产了。”一位知情人称。

#### 严查房贷

一位农行内部人员透露，实际上在2000年左右，四大行这种案件并不鲜见。不少贷款到目前为止仍作为一般不良贷款进行清收。按照程序，针对嘉浩国际公寓的大量住房按揭贷款已然成为农行北京分行朝阳支行的一笔不良贷款，这笔款项只能等待处理和核销，清收的可能性已经不大。

然而，五月份审计署进驻农行却让嘉浩贷款重新进入人们的视野。

2005年5月，审计署统一组织的18个特派员审计人员，陆续进入农行总行和北京、河北等21家一级或直属分行，开始了对其2004年度资产、负债、损益的审计工作。“对于该案的性质和银行经手人责任认定或将在2005年有一个结果。”一位知情人透露。

目前关于虚假按揭，尚未有明确的定义。业内一般是指房地产开发商利用内部职工或者其它关系人员的名义，将暂时

无法售出的房子购入，从而套取银行贷款的行为。一位多年经手房地产按揭的律师认为，仅仅房地产公司一方无法完成骗局，这必定是内外勾结。一条完整的骗局链条应有三方合谋构成：房地产商、律师事务所和银行内部人士。这个观点和审计署观点不谋而合。

一位审计署人士指出，目前，虚假按揭风险已经逐渐成为商业银行个人住房贷款中危害最大、发生频率最高的风险之一。通过这几年审计查出的大案要案也表明，银行“内外勾结”和“内部管理糟糕”是假按揭案涉案金额如此巨大的主要原因。

从2002年审计披露的“骗取中国建设银行广州市芳村支行按揭贷款案”，再到今年披露的中行“北京森豪公寓6.45亿元虚假按揭大案”——近三年金融审计披露出的一起起虚假按揭大案令人触目惊心。

根据记者的了解，对于审计署来说，房地产开发贷款和个人消费贷款的合规性将成为审计人员关注的重点。同时，他们对住房贷款的审计已不单单注重查处虚假按揭的个案，而是从房贷的资金流向、贷款的企业等贷款的流水线进行系统全面的审计。

#### 农行自查

另一位农行内部人士透露，早在审计署全面进驻农行之前，农行在今年4-5月间曾展开了一场声势浩大的自查行动。出动8万人次，对2.5万个经营机构进行检查，涉及会计、结算、信贷等11方面的内容。其时有业内人士戏称其与审计署赛跑。

在当时的动员会上，农行行长杨明生坦言，农行案件形势异常严峻，并希望借助大检查能够消除隐患，降低案发率。同时杨明生要求检查人员（对责任人要）毫不留情地处理，决不姑息护短。

实际上，在如此严格的自查过程中，嘉浩案已经在农行内部浮出水面。

一位农业银行基层员工介绍说，农行几年来逐步建立不良资产负责制。全面落实不良资产经营主责任人、管户客户经理的业务责任。在这个基础上，建立健全不良资产清收管理考核机制，并从效益工资中集中提取专项考核奖金，对完成不良贷款余额控制计划和不良贷款清收管理计划两大指标的经营单位按季考核兑现专项奖金。目前的清收政策是——谁贷出去的贷款，谁就负责清收回来。

农行北京某支行基层工作人员称，该案相关责任人也仍然在继续工作中，而按照农行相关清收规定，他目前的工作就是清收这笔不良贷款。

“我们仍旧没有对该案进行定性。这需要监管部门的认可。我们过一段时间会给公众一个交代，会公开处理一批相关责任人。”孙处长说。

针对嘉浩事件，一位业内人士指出，这并不完全是农行自己存在的问题，而是一个时期内银行业普遍存在的现象。

有业内人士认为，实际上，这是前几年四大行学习国外建立零售业务，争取客户资源时期种下的苦果。当时，各行普遍下任务建立房贷、车贷等零售业务。各支行为完成任务，再加上没有真正建立起法人治理结构，风险管理都存在缺陷。

交行北京某营业部负责人介绍说，实际上，前几年香港的一些房地产商在针对国内房贷市场的混乱局面“来算计国有银行的钱”，这位人士说，“他们在房屋封顶之后就开按揭，制造高入住的假消息，虚抬房价，办理按揭贷款。而对于银行而言，基层人员素质本来就不高，而且都是几十万的项目，一共几个亿，这种业务过于琐碎，根本没时间来逐笔看。这就导致了假按揭。”

这样的案子还有多少？有多少是发生在农行？疑问的解答需要时间。



取勢  
明道  
優術



## 因为向往大海 我们汇入长江

长江 EMBA 05 年秋季班正在纳新，将于 10 月在北京、上海开班，同时受理 06 年申请。

欢迎加入长江 EMBA 大家庭！

长江 EMBA 咨询热线：  
北京 010-85181050  
www.ckgsb.edu.cn

上海 021-62696238  
ckemba@ckgsb.edu.cn



用激情讲述，  
优术还须取势明道



以儒雅传达，  
有略才能更胜一筹

## 世界级，零距离！

运用你熟悉的语言，传承你期待的智慧，登达你心中的高度！长江世界级华人教授团队，为你带来贯通中西的管理精粹！



## 支持，全心全力！

心的团结和凝聚可以迸发无穷的力量，所以坚信我一定能够跨越任何障碍，取得更大的成功，因为有他们，无论何时何地！

长江商学院是由李兆城（海外）基金会捐资创立并获得国家正式批准、拥有独立法人资格和学位授予权的非营利性教育机构。其战略目标是在十年内进入世界商学院前十名。开设的课程包括MBA、EMBA及高层管理培训（EDP）。



[illegible]



# 股改中的“胡萝卜”和“大棒”

## 三部委松动股权激励

■本报记者 申兴 张勇 深圳、上海报道

在 6 年的等待之后,股权激励终于破冰。

7 月 11 日,第二批股改试点公司之一的韶钢松山公布了股权分置改革方案。引人瞩目的,是方案提出一项股权激励计划:拿出 6705.6 万股激励公司管理层。与此同时,包括中信证券、中化国际、恒生电子、金发科技等在内,第二批试点公司几乎是不谋而合地推出了各自的股权激励计划。

而一份由证监会、国资委、财政部联合拟定的《上市公司股权激励规范意见》正在小范围征求意见,不久即将出台。消息人士称,证监会希望将股权激励作为股权分置改革配套措施推出,吸引更多公司投入到改革中来。

### 胡萝卜+大棒

从本报获得的《上市公司股权激励规范意见》(以下简称征求意见稿)来看,上市公司以股票、股票期权、认股权证及法律、行政法规允许的其他方式实施股权激励计划的,都属于该征求意见稿的适用范围。

其中第八条“上市公司的股权分置解决方案未得到股东大会批准前,不得以股票期权或认股权证方式实施股权激励计划。”属于新加入的条款。

“据此可以将征求意见稿视为证监会为吸引上市公司加入股改而拿出的胡萝卜,如果不股改不能再融资可以称为大棒措施的话。”一位看过征求意见稿的人士表示。

“第二批试点公司中 42 家大概有 15-20 家是为了再融资而参与股改,其他不具备再融资条件或无意愿,股权激励将激发一部分公司的积极性。比如第一批中的清华同方很大程度是冲着期权来做的改革方案。”一位接近证监会的人士透露。

在目前出台了方案的公司中,带有股权激励概念的公司有金发科技、中化国际等五家公司。金发科技方案中提到,公司二股东宋子明从 3918 万个人股中拿出 1690 万以净资产价格转让给管理层与核心员工 118 人。其他公司股份均来自第一大股东。

从这些公司的方案可知,公司用于激励的股票毫无例外地来自非流通股股东所持股份,其中第一、第二大股东是主要的供股者。

上海荣正管理咨询公司总经理郑培敏认为,在《公司法》和《证券法》尚未修改的情况下,我国上市公司无法通过增发、回购等方式留存股票,用于激励的股票一直缺乏,而股权分置改革恰恰可以解决用于激励的股票来源问题,这也是不少上市公司借股权分置改革之机实施股权激励的现实原因。

“规则还没有出台,已经有公司在抢跑了”,郑培敏认为,已经出台股权激励的公司,并不完全符合规范意见,比如中信证券的行权价大大低于市场价,而规定中要求“行权价格不应低于下列价格较高

者:(一)股权激励计划草案摘要公布前一日公司股票收盘价;(二)股权激励计划草案摘要公布前 30 个交易日内的公司股票平均收盘价。”

### 出时机

“股权激励计划解决了股东和管理层之间利益矛盾,是解决股权分置的重要步骤。”郑培敏认为:“这次借股权分置改革的东风推出,对完善公司治理结构将会产生深远的影响。”

“快的话应该 7 月份就该出台了,但要等证监会与国资委等部门的沟通情况。”消息人士透露。

作为配套措施,财政部、国家税务总局《关于个人股票期权所得征收个人所得税问题的通知》7 月 1 日开始实施,日前沪深交易所《权证业务管理暂行办法》的征求意见稿也正式出台。

尚未参加股改的江苏琼花董事长于在青表示,“如果政策允许我们肯定要做,也很有兴趣做股权激励,我个人愿意支付这些股份。”已经公布方案的鑫富药业董事长过鑫富也告诉记者,如果国家有政策,鑫富药业未来会考虑出台相关方案。

“证监会推出股权激励制度实验用心良苦,但是,值此改革紧要关头,推出这个令原本已经复杂的形势更加复杂的新事物,时机是否合适?”颐合财经副总裁王吉舟则表示疑问。

“上市公司最好在全流通结束后再做,不要在股改过程中做。”郑培敏表示认同,“股权激励并不是方案中给股民对价的内容,因为混在一起是将问题复杂化了,中小股民在增强对公司信心的同时,也可能被混淆视听。”

而试点公司则认为股权激励是方案中的一部分。如金发科技认为,公司第二大股东宋子明进行的股权激励,相当于非流通股股东额外向流通股股东每 10 股送 0.74 股支付对价。

“很多人把焦点放在对价上面,但如果从长远来看,上市公司如果拿出加强公司治理的方案是非常重要的,我们希望看到更多的试点公司拿出股权激励方案。”景顺长城基金公司副总经理岑伟昌分析,“在对试点公司进行表决时,不光看对价,如果有股权激励方案,我们会更可能通过。”

### 道德风险

“证监会的用意是一石二鸟,不仅仅是配合股权分置改革,用也是为了遏止红筹股海外上市热潮。”一位参与了征求意见稿意见咨询的人士表示。“证监会是有这个战略意图的,打击红筹股海外上市的势头,作为把优质的上市公司留在国内的一招杀手锏。”

香港著名投资银行家温天纳分析,“相对国内股市,部分企业一直青睐通过红筹股的形式境外上市,红筹股的主要诱惑便是能够全流通和拥有股权激励措施,



■本报资料室

而 A 股市场一旦实现全流通并具备股权激励措施,相对比较复杂的红筹股将失去魅力。”

相关措施在国内的实施已经不存在太多障碍。“就目前来说,几乎不存在什么障碍。法律方面由于《公司法》和《证券法》即将修改有关条款,在回购和高管卖股票方面的规定将不构成行权时的障碍。”

路障更多在于道德风险。温天纳表示担心,“实行股权激励计划,将会提高公司的业绩,但对提升公司的治理机制和管理架构来说没有直接关联。也可能出现类似安然事件,高管为了谋取个人利益而做假账。”

著名经济学家张曙光则认为,事实证明,股票期权制度极大地促进了新兴高科技企业的迅速发展。我们不能因为仅仅两三家著名公司滥用股票期权就彻底否定它。

对于国有控股上市公司而言,大股东拿出来激励高管的那部分股票属于国有资产,这部分股票的转让价格和行权价格

应该以何种标准制定也是个问题。而在这征求意见稿中尚未提及。

“国资委正在制定《境外上市公司股权激励办法》,在证监会这个征求意见稿正式出台后,国资委也将会制订一个相对应的原则性意见。”郑培敏表示乐观,“股权激励政策的实施最重要的意义是肯定了生产要素参与分配,承认了人力资本的价值,更是对上市公司的公司治理的改进具有重要意义。”

## 招商 收购案”获批 券商海外淘金有限开禁

■本报记者 李骥 深圳报道

国内券商海外分支机构的灰色身份正在结束,其海外淘金之旅将因此而名正言顺。

近日,中国证监会批准了招商证券收购招商证券(香港)有限公司的申请。这是中国证券市场创建以来,经监管机构批准在境外设立分支机构的第一例,此举标志着创新试点类券商设立海外分支机构取得了实质性进展。

### 先行一步

据了解,招商证券(香港)有限公司前身是招商局金融集团 2000 年收购友联银行实施资产剥离后保留的证券业务部分,此次收购使它们由“兄弟”变成了“父子”。

“其实当初集团收购这部分业务时就有意转让给我们的,只是当时政策不允许,”招商证券有关人士告诉记者,“就一直拖到了今天。”

“虽然收购一直没有办下来,但香港那边的人都是我们这边派过去的,香港公司的董事长也由我们这边的一位副总出任,招商局只是名义上的股东。”招商证券人士透露说,“现在批准了就名正言顺了。”

经过招商证券五年的努力,招商证券(香港)有限公司各项业务取得了突破性进展。公司现有香港联交所交易牌照 3 个,香港期交所交易牌照 1 个,具有代理买卖、上市推荐、资产管理、自营等全面的证券业务资格。经纪业务交易量在香港 500 多家券商中排名进入前 70 位,并先后担任了华丰纺织、新意科技等企业在港上市的主承销商以及中国人寿、中国财险等公司在港上市的联合主承销商、副主承销商等,与汇丰、瑞银、美林等国际大行建立了紧密合作关系。

“香港公司成立以来效益一直不错,去年的净利润有 1000 多万港币。”招商证券人士证实说。

### 管理层放行

据不完全统计,截至目前,内地已有近 20 家证券公司设有香港分公司或者国际业务部。开设香港分公司的券商包括国泰君安、申银万国、南方证券、广东证券、光大证券、中银国际等,而国信证券、湘财证券等券商也开设了相关的国际业务部门,与香港券商之间进行多个业务领域内的广泛合作。

不过,令人尴尬的是,这些公司基本上都是灰色的身份,并未得到管理层的明确批准。“它们或者是出生在监管层明文禁止之前,或者是在没有取得监管部门批准的情况下擅自设立的。”华林证券研究所副所长刘勘表示。

国泰君安就属于较早涉足于香港市场的内地证券机构之一。1993 年 7 月,君安证券(香港)有限公司在港成立,1999 年合并重组并更名国泰君安(香港)金融控股有限公司。“当时政策环境比较宽松,证券公司在香港设立机构获得批准不存在困难。但是上世纪 90 年代末,证监会明文禁止证券公司等机构在境外设立分支机构,因此,此后内地券商在境外的分公司实际上是违规的。”申银万国证券分析师桂浩明说。

“由于没有获得证监会的批准,一直处于非法状态,对境内券商在香港开展业务造成了极为不利的影响。”国泰君安研究所分析师梁静表示,“而此次招商证券获批收购招商证券(香港)公司,则标志着我国证券公司进军海外市场已经正式获得了管理层的首肯,这也体现了证监会扶持优质券商做大做强政策意图。”

### 海外诱惑

招商证券总裁杨 表示,此次收购,是招商证券实施国际化战略的重要步骤。她表示,香港市场是一个高度国际化、规范化的市场,收购招商证券(香港)有限公司,建立跨区域、跨市场的业务平台,是招商证券顺应国内资本市场进一步加快对外开放趋势、逐步跻身国际市场的重要举措。

“的确,香港是一个高度国际化的市场,获批后,境内券商可以以香港为基点开拓海外投行业务,加速海外扩张步伐,提升国际竞争力,为即将到来的国际化竞争奠定基础。”梁静分析说。

“管理层此举还能有效拓宽券商经营渠道,众所周知,国内证券市场长期低迷,而券商的海外业务却能够带来不少收益,我们香港公司对整个公司的贡献就很大。”国泰君安研究所所长李迅雷告诉记者。

据了解,继招商证券之后,国泰君安、光大等券商也将陆续获得批准。“不过,由于境内券商实力有限,短期内可能仅限于已在香港开展业务的少数几家券商。”梁静说。



预定109,800元起

豪华型	超豪华型
两厢 109,800元	119,800元
四厢 121,800元	131,800元

[以上价格不包括运费、颜色、装配以实车为准,]

全能无界,自由无限, 哈弗CUV新登场,以摄人外形征服你心。

没有界限,只有超越;没有阻隔,只有突破;没有平庸,只有激情;没有不能,只有全能。哈弗CUV以无界全能及摄人外形,全面征服你的价值观和审美观,深深勾引你的驾驭欲望,得到它,拥有它,就是你第一眼看到它时,唯一的想法。

超高200mm高地间隙 四驱切换无往不至

VFD高亮度超大显示屏 手控自动一体化冷暖空调

高刚性车身结构与变截面梯形车架,立体保护,固若金汤

三菱4G64发动机 充沛动力源源不绝

长城汽车

www.gwm.com.cn

长城汽车股份有限公司

地址:河北省保定市长城南大街115号 销售热线:0312-2192888 2192028 2192868 服务热线:0312-2192885

## 保荐机构股改如何收费 证券业协会出面立规

■特约记者 周忠 北京报道

困扰券商多时的股权分置收费问题,即将落定。保荐机构和上市公司将更加专注于股权分置改革,而不再为股改收费而进行耗时而艰难的谈判。

在股权分置改革试点推出 2 个月,7 月 14 日,记者从多家保荐机构处获悉,中国证券业协会为保荐机构在相关项目上制订的收费标准正在业界广泛征求意见,估计本月底就能正式出台。

在这份名为《关于保荐机构从事股权分置改革有关问题的通知》的讨论稿中,保荐机构参与股权分置改革大致可获得这样两笔费用:财务顾问费 150 万,以及按照对价部分的 1%-3%收取的项目费用。

在制订收费标准的同时,证券业协会还扩大的保荐机构名单。15 日证券业协会公布了第二批 6 家股权分置保荐机构名单,至此保荐机构共有 51 家。

### 防止恶性竞争

在 IPO 和一切形式的再融资停止之后,券商的投行业务一直都处在“歇夏”中。

此前,业界广泛流传,中小板的 50 家公司已经全部上报股改方案,中小板有望率先实现全流通,因而最快 9 月份市场将恢复新股和再融资。在采访中,记者获悉,在近期一家上市公司再融资项目方案的招标中,10 余家参与投标的券商中竟有 3 家开出的费率为 0.5%或低于 0.5%。没有一家券商开出高于 1.5%的价格。业内人士担心,在券商传统的投行业务不景气的时候,这种恶性价格竞争会蔓延到保荐机构在股权分置改革中的收费上来。

不仅如此,至少在相当长一段时间内,股权分置业务将成为券商投行业务的重点,对于无事可做的券商而言,这也算是一根救命稻草。

在股改行将结束试点并大面积推开

之时,制订客观而又符合实际的收费标准成为保荐机构和券商共同的期盼。

“对于券商来说,目的并不是以此挣钱,而主要是培养潜在的客户,设计出让非流通股和流通股尽可能满意的方案,借机树立自己的品牌。如果项目能够成功,太高,上市公司拿不出来,或者不愿意给;太低,券商也不会做,毕竟要付出大量的心血和劳动,还要承担保荐责任。”山西证券投资银行部副总经理、保荐代表人崔学良称,保荐机构和上市公司一直期待着一个比较公允的收费标准。

证监会确定首批股权分置试点企业之初,券商对于如何收费、收费多少还不是很清楚。一开始,券商在股权分置改革试点中充当的是财务顾问的角色。

但是,中国的企业显然还没有习惯为财务顾问付费。因此,对于这份将由中国证券业协会出台的“行规”,无论是收费的保荐机构,还是付费的上市公司都持欢迎的态度。

华欧国际总经理朱德贞表示,保荐机构参与上市公司股权分置改革方案的制订,和投资者沟通等多项工作,是投行没有开展过的新业务,更没有国外相关可以借鉴的经验,出台一个指导性意见对双方都有必要。刚开始试点时,业内保荐机构、上市公司协商确定保荐费用,但改革逐步铺开,保荐机构、上市公司之间互相询价,甚至同行之间“拆价”,因此划定保荐费用的下限,有利于削弱恶性竞争。

国泰君安证券研究员伍伍刚认为,股权分置改革有着史无前例的开创性、复杂性,1%的下限规定是比较合理的,不宜再往下调。

虽然,这份规范性文件还未正式出台,但业内已将讨论稿中的内容视为潜在的标准,保荐机构、上市公司双方在协商费用时都尽量在规定的议价区间内讨论,收费标准实际上已经开始在实践中推行。

不过,付费的上市公司却持有不同意见。陕西某上市公司董事长称,各家上市公司非流通股与流通股股本规模、送股比例各不相同,而这直接决定了对价的多少和保荐机构收费多少,因此不宜“一刀切”,建议根据股本规模、送股比例等因素规定不同档次的付费标准。

### 迎接机会

不言而喻,股权分置,是券商实现新的利润增长点的绝佳机会,更是从深陷泥潭中脱身的主要途径。行业标准的制定,则让这一切成为可能。

最新数字显示,券商投行业务开始萎缩。今年 1-5 月份,只有 21 家企业通过一级市场募集资金,募资总额为 330 亿元,远不及去年同期的 46 家和 512 亿元。

由于试点初期券商接触的往往是自己的长期客户,与目标公司的长期合作关系是双方开展合作的重要因素,加之收费不高,券商之间并未形成明显的竞争格局。但随着宝钢、长江电力等能为券商带来声誉的大盘蓝筹股加入试点,券商之间的竞争格局开始体现。

不和谐的声音此时开始出现,据了解,在多家券商参与竞争的情况下,已经出现了为抢夺项目资源而自降身价的现象。为此,不少券商呼吁证券业协会应尽快确立行业规范,以维护行业利益,同时加强行业自律。

“这才是大头,做完了股权分置就顺理成章地去做再融资,而后的收费比前者高多了。”伍伍刚指出。

“此外,股权分置改革试点更多地是给出一个政策信号,可能以后包括债务重组在内的财务顾问业务都会需要投行来负责。可以预见,市场对投行的需求将越来越大。”西南证券一位投行人士表示。



■本报记者 申兴 孙健芳 深圳、北京报道

基金发行中渠道困境将会因为交易所的参与有所缓解。

7月13日,上交所、深交所发布开放式基金场内申购、赎回业务规则,开放式基金真正意义上的场内外同时交易终于有所突破。即将募集的“银华核心价值优选基金”搭上首班车,成为首次通过上证所系统进行销售的开放式基金。

“原来基金销售中过分倚重渠道、谁拥有了优秀的渠道谁就取得好的募集成绩的局面将不复存在”,银华基金总经理尚健表示,“基金行业的竞争从销售渠道层面上的初级竞争,升级为基金的产品创新、投资业绩和客户服务的全方位竞争,对提升国内整个基金业管理水平有重要的意义。”

**渠道之困**

发,还是不发?在股票基金市场发行频频遇冷的境况下,这成为每家基金公司不得不面对的难题。

“大盘低迷,而银行渠道长期呈现僧多粥少的局面,加之银行系基金人市在即,尽管延长了半个月的募集期,我们的基金遭受冷遇也是难免。”一家相关基金公司人士承认。

“但基金公司又要生存,”一家即将发行股票基金的基金公司高层坦言,“在老基金不断萎缩的情况下,惟一的希望只有在新基金的发行上。”

而来自新基金发行的数据并不那么乐观,6月份发行完毕的三只股票基金都未突破10亿关口。其中,富兰克林国海收益基金首发募集6.7亿元,华夏红利基金首发募集7.69亿元,国联分红增利首发募集6亿元。

即便如此,央行行长助理刘士余明确表示,工、交、建三家银行系基金公司的首只产品将分别在7、8、9月推出。据悉,工银瑞信、交银施罗德两家银行系基金公司预期首发额相加将达约80亿元。其中,工银瑞信预期发行50亿元,交银施罗德预期发行30亿元。

“银行历来是基金发行的主渠道,银行将要开卖自己的基金,这对其他基金公司的发行势必造成不利影响。”有基金公司人士表示担心。截至2005年1月19日,我国有基金托管资格的商业银行有11家,有基金代销资格的银行有15家,而已经开业的基金管理公司达到45家,银行渠道呈现“僧多粥少”的局面。

而且,大银行在基金销售上具有垄断优势。数据显示,目前成立的开放式基金超过100只,发行金额共计2814.98亿元,其中由工行代理发行就有23只开放式基金,发行金额832.27亿元,占到了开放式基金市场份额的29.57%。

“当银行系基金出来,其他基金公司的基金很有可能被区别对待。”国都证券基金研究员姚小军认为,“所以基金销售不发挥交易所的功能也不合时宜。”

“渠道成了基金公司的发展瓶颈”,银



银华成为这一变革的受益者?

■EMEPIC/供图

## 发行渠道骤变交易所开卖基金

华基金管理公司战略发展部总监包爱丽认同,“但近来券商的销售力度越来越大,以上证基金通的方式通过交易所可以拧成一股劲发挥合力。”

“目前开放式基金申购费是1.5%,赎回费是0.5%,一个申购赎回过程的交易费用是2%。在证券公司股票佣金已经降到0.2%的情况下,开放式基金交易成本是股票交易成本的5倍。”中国银河证券首席基金分析师胡立峰认为,现有开放式基金申购赎回体系存在成本高昂、效率低下的严重缺点,如果不让交易所体系发挥重要性,就是证券市场资源的浪费。

### 交易所助推

当商业银行在基金销售中“一股独大”的局面有望被终结时,交易所能成为当下基金发行的救命稻草吗?

经中国证监会批准,沪深证交所13日分别发布开放式基金申购赎回业务办理规则和实施细则,“上证基金通”业务即将正式在上证所推出,深交所6只LOF将于近期率先开放场内申购、赎回业务。

据银华基金总经理尚健介绍,“上证基金通”和LOF均可以通过场内方式购买开放式基金,两者的不同之处在于通过“上证基金通申购、赎回开放式基金时,以基金份额净值为准,因而不存在折价和套利机会;而LOF在场内按照集合竞价模式交易。”

“两个其实是一回事,但深交所的系统要多一个交易的功能。深交所的想法是把

愿意参与的开放式基金转化成LOF,对交易所来说是增加了交易品种,对基金公司增加了一个持续营销的渠道。”一位交易所的知情人士透露。

“系统在技术层面上已经没有问题,于是一个用户还是几十个用户在用,对交易所来说并没有成本上的增加。”上述交易所人士进一步表示。

目前,基金公司关心的主要有两点,一是利用中登公司的系统每年需要支付多少费用,二是由于各家基金公司都有一些个性化服务措施,如后端赎回费按持有时间的不同递减等,中登公司是否可以满足各家基金公司的要求。

“公司在建设TA系统上已经投入巨大,场内能带来多少基金的销售增量大家都没底,再支付多少费用给中登公司便是关键,而中登方面还没有公布具体收费标准。”深圳一家基金公司市场总监告诉记者。

对投资者来说,买卖基金比以前要便利很多,银华基金总经理尚健介绍,“尤其是对股民而言,投资者只要持有沪市股票账户,就可以像买卖股票一样申购、赎回在交易所挂牌的基金,改变了目前投资者在购买不同基金公司的不同基金产品时,需开立多个账户,进行跨行、跨券商交易的现状。因而大大降低了投资者购买基金成本。”

更重要的是,投资者可通过上证所的行情发布系统、网站了解在上证所挂牌的基金的净值、公告、研究报告、法律法规等各种投资者需要的信息。

## 房产信托基金海外上市破冰

■本报记者 欧阳晓红 程志云 北京报道

一条新兴的,而且可能是最畅通的融资渠道即将连通中国房地产业。始作俑者为REIT(Real Estate Investment Trusts 房地产信托投资基金)。

“几乎每一个机构投资者都能感觉到REITs燃起来的热度,会有一股中国资产在海外上市(离岸式房地产基金方式)热潮到来,直接或间接刺激、促进国内房地产投资基金法的尽快出台。”7月14日,华银投资控股有限公司首席财务官齐霁透露,华银投资正在运作的一只REITs,若不出现意外插曲,年底将在新加坡上市。

### 曲线上市

“这事都酝酿两年多了,前期困难重重,但‘奇迹’总会出现;”齐霁笑侃,“实际上,REITs境外上市较一般意义的公司上市要复杂得多。”

谈及操作流程,齐称,首先是将国内收购到的优质物业资产——对象为介入产业链中相对成熟的后期商铺租赁,将其组建成一个“资产池”,再拿到新加坡上市,接着有一个产权转移的过程,包括原来物业中含银行抵押的则有一个抵押解除程序;此外,产权转移之前要做周密的净资产调查,如财务数据、技术数据、税务、法律文书等研究,最终形成一个将会出现在招股说明书中的一个调研报告。

为完成海外上市,有关方面组建了豪华的团队:承销商为新加坡发展银行、普华永道做税务和财务报表、第一太平戴维斯进行项目评估,在国内邀请中伦金通律师为法律顾问。而在物业产业收购完毕后,华银控股与合作伙伴共同合资成立一家基金公司,作为控股股东,华银投资还承担着该公司在国内业务的实际操作。“华银控股充当的是基金经理人的角色,按常规逐年取费、收益与基金经营业绩挂钩。”齐说。

齐表示,REITs境外上市具有里程碑意义。通过大众的钱去投资房地产行业,这将会是房地产金融业的一个潮流。因开发阶段,基金一般不会介入,只是给开发商提供了一个退出机制,因此不用担心给开发商带来投机机会,房地产开发与投资形成良性循环。

基于中国商业地产平均不同程度的存在银行抵押贷款,此项目中,承销商DBS为其融到了足够的资金用于偿还银行抵押。业内人士透露,DBS几乎承担了整个上市收购四分之三的资金,并负责贷给资产管理公司。资产管理公司在得到物业之后,再将其所有权

质押给DBS。此外,该资产管理公司的股权还可以进行质押贷款。实际上,在华银控股达到新加坡股市对一只REITs规模(3亿美元资产总额)的基本要求时,真正拿出的资金只有6个多亿。“当然,过程看似简单,但其实上市企业的管理能力努力获得承销商和银行的信任是相当困难的过程。”知情者称。

6月16日,香港证监会正式发布修订过的《房地产投资信托基金守则》,撤销了香港REITs投资海外房地产的限制。这实际上是允许国内发展商按照该《守则》要求成立REITs,注入其在内地的商业地产项目后再赴港上市,因此香港也是REITs实现境外上市路径选择之一。

“新加坡REITs运作相对香港来说,更为规范与成熟,内地赴港难度更大;即便是《守则》原则上允许,但先行的可能是香港本土房地产的REITs运作。”齐认为。

天津市社科院城市经济研究所的陈柳钦教授说,发展多元化的房地产开发融资方式以减少银行信贷风险是当务之急。信托是房地产企业较好的融资方式。

### 热议房产信托投资基金

“REITs是一个实实在在在招商引资的过程。譬如,我们正在运作的基金除

**几乎每一个机构投资者都能感觉到REITs燃起来的热度,会有一股离岸式房地产基金方式在海外上市热潮到来**

了可以让商物业主‘套现’之外,还能帮助整个商业物业寻找合适的租户,因为经营策略会按年、按一定时间根据业态的变化去进行调整。”齐霁说,“而这正合政府之意。”

在他的眼中,中国的REITs市场无穷大。在美国,拥有40年历史的REITs,约有300个REITs在运作之中,其管理资产总值超过3000亿美元,近2/3在全国性的证券交易所上市交易。“美国的商业物业都是在基金控制之下,包括写字楼、酒店、商业、厂房、娱乐中心、医院的运营等;而这些在中国还都是空白,倘若做开了,潜力巨大。”

至于短期内政府是否会出台相关产业法律法规,齐霁并不乐观。尽管《产业基金投资法》的缺位让包括以信托公

司、交易所、开发商为代表的多方主要力量已试图接近REITs的标准,为房地产商引入直接融资;但由于受到2002年6月颁布的《信托投资公司资金信托管理暂行办法》的单一信托产品200份限制,融资额度受限——从国内进行公募投资房地产短期内几乎难以实现;加之由于没有法律保护,遇到参与的融资机构很容易被认定为非法集资的现实困难后,遂转战开辟第二战场,逐一敲定海外上市路线图。

不过,即便是颁布《信托法》、《投资基金法》也远远不够。陈柳钦表示,进一步完善《公司法》之外,或再制定专门针对投资基金发展的《投资公司法》、《投资顾问法》等法规。其次,制定出REITs的专项管理措施,如投资资格的审定、投资方向的限制、投资比例的确认等,以促进基金的规范发展。

### 资金渠道多元化

中国房地产业现在一个悖论:一方面房价虚高,需要挤掉泡沫,另一方面消费者购房有增无减,尤其是外资对中国房地产业的投资热情不减。

“我们与美国基金运作中国房地产项目,年交易量不下20亿。特别‘18’号文件之后,投资动作更为频繁。政策有所明朗之外,楼价持续上升,人民币升值预期等对我们都极具吸引力。”香港一位资产控股公司老总告诉记者。

陈柳钦分析,此背景下,中国房地产企业开始寻求新的融资途径,房地产基金已开始实质运作,增长最活跃的就是房地产信托。在我国,第一只真正意义上的房地产信托产品是上海国际信托投资有限公司推出的上海国际大厦项目资金信托,随后,10多家信托公司纷纷推出类似信托产品。2004年全国约有31家信托投资公司共计发行了约83个房地产信托产品,募集金额约122亿元。

而从房地产开发投资资金来源情况分析,陈柳钦说,中国房地产行业季度报告(2005年1季度)显示,虽然受国家宏观调控的影响,国内贷款的比重持续下降,但总体上,房地产开发资金仍然充裕。由于近几年房地产行业的利润丰厚,房地产开发商已经积累了相当规模的自有资金;房地产行业的高额利润率对于外资的诱惑越来越大,对房屋需求的较快增长带来售房定金及预收款的大幅增长,为房地产开发提供了资金后盾。

“在这股即将到来的REITs热潮中,我们几乎嗅到了政策意味。”业内人士称。

www.peugeot.com.cn

身具王者气度,言必一诺千金。身为标致汽车的旗舰,标致607,集百年积淀之大成,将儒雅与睿智、科技与豪华糅括一身,始一问世,即成为欧洲尊贵座驾。现在,更以王者气魄,率先承诺3年或6万公里保修保养,令你御驾远征,顾虑全无。欲知更多服务详情,请即致电经销商。

PEUGEOT RECOMMENDS TOTAL

PEUGEOT. ENGINEERED TO BE ENJOYED.

\*标致仅保留对此项服务的最终解释权。

607

以下省市请致电 法国汽车(中国)有限公司 电话:(010)85297991  
北京 上海 天津 河北 河南 山东 山西 陕西 江苏 湖北 安徽 新疆 甘肃 内蒙古 黑龙江 吉林 辽宁

以下省市请致电 广东庆狮汽车销售服务有限公司 电话:(020)22223708 (020)22223735  
北京 重庆 福建 广东 广西 湖南 四川 江西 贵州 云南 海南



# 千点赢家 读懂中国股市的 QFII 们

(上接 09 版)

业内认为,QFII 青睐可转换债券原因是回避风险和长期投资风格所致,但实际上,QFII 们在国内股票市场上最不能让人理解的是其“快进快出”的风格。

“QFII 换手率一点不低于国内基金。”国内研究人士分析,“他们其实不能起到稳定市场的作用,反而使得市场波动加剧。”

所以,2004 年 12 月,在北京“资本市场与公司治理”论坛上,上海证券交易所副总经理方星海就 QFII 投资风格做出的结论是:“QFII 在 A 股市场仍然不是一个长线投资者。”

但经济学家却对 QFII 的投资风格比较赞赏,“我们的市场一直在调整,趋势不稳定,再好的股票也可能因为‘大势所趋’从较高的价格不断下跌。如果不想‘高位套牢’,同时在一个不断调整的市场上不断发现机会来补偿以前的损失,‘快进快出’可能正是一种风险控制的手段,也是对冲基金顺势操作的一种惯常手法。”银河证券首席经济学家左小蕾曾撰文表达观点。

除了“快进快出”之外,QFII 们还通过特殊的优势来做多和翻空中国市场。

一方面,目前来自市场的信息是,在三一重工、紫金企业等上市公司成为股权分置试点之后,QFII 开始进驻。另外,QFII 已经开始投资一些因为股权分置改革而被基金抛售的大盘蓝筹股,这些股票包括中集集团、烟台万华、长江电力、上港集装箱等。

但另一方面,来自香港市场的信息是,QFII 开始以新的方式在做空中国。2004 年 11 月 18 日,以新华富时 A50 指数为标的的交易所交易基金(ETF),在香港联交所上市交易,在 2005 年初,此基金份额仍旧为 5 亿多,但是交易量在 5 月份之后剧增。一些港股分析师据此认为,“目前 A 股市场在 1100 点上方已经聚集了大量的空头部位,当前外资大投行普遍把上证指数目标位锁定在 700 点左右。”

最近,一些 QFII 也开始抛售 H 股市场的国企大盘股,在 2004 年之前 QFII 却从未涉足过含 H 股的 A 股,但在今年,由于部分股票价格出现倒挂——A 股价格开始低于 H 股价格,所以中兴通讯、海螺水泥、贵州煤业、广州药业等含 H 股的 A 股前 10 大流通股股东中都出了现 QFII 们的身影。

另外,通过买卖开放式指数基金和封闭式基金,QFII 们不仅仅可以在投资股市中获取利益,而且可以规避汇率风险和市场价格波动的风险。

## 利益通吃

如果你认为 QFII 们仅仅是活跃在二级市场上,那就是大错特错了。QFII 或许是一个非常不错的舞台,但其幕后的故事更为精彩。

现阶段 QFII 们获取佣金的途径有两种,一方面他们可以通过国内市场交易赚取佣金;另一方面,如果自己的客户希望做空中国市场,他们又可以在境外市场借出股票,从而获取双向收入。

这些收入对我们而言已经足够庞大,但大多数 QFII 们实际上并不在乎经纪业务给它们带来的微薄收益。

记者分析

## 中国 QFII 市场是不是夜郎自大

■谢燮/文

“管理层希望在未来的 QFII 当中可以看到更多的国外养老金、保险资金等长期投资者的身影,但我们在去国外走了一圈后发现,他们兴趣寥寥。”几家中资银行托管业务的负责人的回答令人意外的一致。

某国有大型银行 QFII 业务主管强调,投资银行进入中国资本市场,更多的是“工夫在诗外”,而外国的养老金、保险资金等则截然相反,他们的投资有许多强制性的投资标准,“半点回旋的余地也没有。”

一个实例可以佐证:2005 年 6 月,日本两大金融机构日兴资产管理公司和野村证券在同一时期发行了中国基金和印度基金,但结果却十分悬殊:中国基金在 10 天时间里只募集了 26 亿日元,与当初 100 亿的目标相距甚远;而印度基金在短短三天之内募集资金达到基金设定规模上限 1500 亿元,野村只能紧急停止该基金销售。

“目前中国资本市场还有许多问题亟待解决,同时 QFII 制度需要更大的开放。”某 QFII 人士指出。

仍以印度为例,印度股票市场为 10000 多家上市企业提供融资和交易平台,2004 年底流通市值达到 2640 亿美元。印度良好的股票市场体系,透明高效的运作机制,促进了资本市场对经济发展的资源配置与产业提升。印度货币可自由兑换,加上对国际投资银行开展业务没有过多的股权比例等准入限制,吸引了诸如美林、摩根士丹利与高盛等大型投资银行在印度设立合资公司。与此同时,全球金融机构的证券投资资金也持续涌入印度市场。

印度自 90 年代初实施合格外国机构投资者(QFII)以来,引入外国投资机构 729 家,仅 2004 年净流入资本就达 85.2 亿美元。QFII 中很大一部分是全球投资基金,标准普尔金今年 6 月发布的一项报告显示,摩根富林明印度基金的投资表现普

“我承认中国 A 股市场是一个很有吸引力的市场,但我并不否认,我们对市场的整体更感兴趣。”某 QFII 负责人向记者承认。

“QFII 们更多的是关注投资股市背后的生意,他们在进入市场的初期并不能完全获知管理层或是更高级别的态度,通过对政府改革的支持是一个非常便利的途径。”某中资银行负责 QFII 托管业务的资深人士称,“以相对较低廉的价格获得较高的回报是外资明智的体现。”

让我们看看 QFII 们在今年上半年的收获:

瑞银集团,1 月 11 日,与中国国家开发投资公司(国投)及其控股的关联公司签署《股权买卖协议》和《股东协议》,并拟向中国证券监督管理委员会(中国证监会)提出申请,成立合资基金管理公司。

美林证券,1 月 27 日,与华安证券签订了合资合作备忘录。

香港上海汇丰银行,1 月 28 日,与山西证券非常低调地在太原签署投资银行业务合作协议。去年 9 月 22 日,汇丰集团旗下汇丰投资(欧洲)管理与山西信托签订成立国内最大的合资基金管理公司汇丰晋信基金公司协议。

德意志银行,3 月 9 日,与嘉实基金签署了参股协议。目前德意志银行在华主要投行客户还包括中国财政部、信达资产管理公司、中国人寿、神华集团、东风汽车等,它还取代摩根大通成为华能国际的财务顾问等等。

荷兰 ING 集团,3 月 26 日,与北京银行签署了总金额达 17.8 亿元的购股协议。国际金融公司(下称 IFC),3 月 26 日,与北京银行签署了购股 5% 的协议。

“此外,瑞士信贷第一波士顿、雷曼兄弟公司等老牌投行也正有意尽快进入资本市场。”湘财证券一位负责人表示,外资投行大举进入已是大势所趋,短期内,国内投行领域将最早感受到外资所带来的变化和冲击。

## 最后赢家

“不要在意输赢。”陈昌华说出了 QFII 们投资中国股市的心态,实际上,QFII 们可能是千点战役中惟一的赢家。

“扬子基金”是最近被树立起来的模范。这是一只注册于卢森堡的纯 A 股基金,由海富通担任投资顾问。从去年底到今年 1 月底,“扬子基金”已构建了接近 100% 投资于股票的投资组合,这比国内基金平均 60% 左右的仓位要高出许多。

上半年,上证 A 股指数跌幅达到了 14.66%,股票型基金上半年的表现尽管优于指数的表现,但平均净值增长率也仅为-1.13%。但“扬子基金”上半年实现净值增长率达 11.48% (以欧元计价),“考虑其中欧元贬值的因素,在大盘走低的情况下也依然取得了正的回报。”海富通基金研究负责人陈嘉琳分析。

但 QFII 却感觉额度不够用,主要是背后投资者投资愿望强烈,海富通方面透露富通正在积极申请扩大投资额度到 8 亿美元,相关申请上周已经上报监管部门。“对于新增额度的获批应该在一两个月后就能通过,估计监管层会重点看投资计划书和

偏好于其他新兴市场的国际基金。

而与之对应的是外资对中国资本市场的重重担忧,在一份由某著名外资投行向客户提供的关于投资中国资本市场的业务说明书中就罗列了诸多弊端:股价过高、公司管理及披露、监管方面的限制、缺乏对冲工具、对投资本金汇入/汇出和所有权限制的僵化控制等等。

该报告指出,根据 QFII 机制,中国政府不必开放资本项目,也不必使人民币可以自由兑换。目前外汇储备的大幅高速增长将减缓 QFII 机制下资本流动可能给人民币汇率带来的影响。也就是说,中国政府仍将继续较为严格地控制 QFII 机制下资本,尤其是投资本金的流动,这使中国相对于其竞争对手而言,是一个更为严格,缺乏吸引力的 QFII 股票投资市场。根据 QFII 机制,将要求境外机构投资者在获得中国证监会批准 3 个月内,将所有投资本金汇入中国,并转换为人民币(因此外汇风险增加),一旦进入中国,这些 QFII 投资本金还将面临 1 至 3 年的冻结期。关于外资持股上限,由于境外投资者可能只认为十几只股票有长期投资价值,也对相对较低的外资持股比例(一家 QFII 为 10%,所有 QFII 为 20%)略感担忧。台湾过去的经验已经表明,外资持股比例与外资流入的数量有很大关系。

对此,在台湾 QFII 市场上摸爬滚打多年的野村证券投资银行战略规划部亚洲区总经理松田良次(Ryoji Matsuda)形象地描绘道:“资本最爱自由。越有钱越来劲。所以,资金要自由进出才可以推动市场的进一步快速发展。”

“中国的资本市场需要更大的开放。”这是多家 QFII 的共同表达。

“当然,这些都需要一个过程,台湾市场的发展也不是一蹴而就的。”瑞士信贷第一波士顿中国研究主管陈昌华表示。

之前的投资记录,可能投资股票市场的比例和之前投资计划书中承诺是否兑现都是重要的参数。”海富通基金研究负责人陈嘉琳说。

但即使加上 60 亿额度,现在 100 亿额度对于 QFII 们还是太少,因为 5 亿、10 亿对任何一家都不算什么,他们只是借此向政府表明一个姿态。他们永远积极,永远不会放弃。

但是对于国内基金市场,甚至股市来说,100 亿并不是一个小数目。“国内市场流通市值才 10000 多亿,而一个花旗或者高盛资产规模就有 4000-5000 亿,他们一个金融机构就可以把整个股市流通股全买断了。”南方基金的总经理对 QFII 规模壮大之后中国股市的金融安全表示担忧。

“如果通过 QFII 来拯救中国市场,那不过是一个幻影,在拯救中国市场过程中,大多数国内投资者都成为输家,只有 QFII 成为最终赢家。”另一位基金业内人士评述。

## QFII 在韩国和台湾地区

	QFII 实施时间	境外投资者构成情况	交易行为分析	股票投资情况
韩国	92 年 1 月 3 日	初期的境外投资者主要是美国、英国、中国台湾地区和日本,在发展的过程中,其他国家和地区投资者的比例不断上升,而英国和中国台湾地区的投资者比例有所降低。值得注意的是,美国投资者始终是韩国证券市场的主力,其投资人数数的比例一直较为稳定,且有一定幅度的增长。日本投资者在韩国证券市场的投资者人数增长也比较稳定。	从年度分析,境外投资者买入韩国证券市场的股票金额超过了卖出股票的金额,从而使得每年境外投资者的交易金额都为正。从 2001 年各月份数据分析,一些月份买多卖少,一些月份情况正好相反,但整体上还是买多卖少。这表明境外投资者整体上看好韩国证券市场,有较高的持股和增持信心。	历年来,境外投资者持有韩国上市公司的股份数和市值不断增加。考虑到其持有市值的比例远远高于其持有股份数的比例,可以判断境外投资者主要投资的是股价较高的股票,而且这种趋势越来越明显。1995 年境外投资者持有股份比例为 10%,持有市值比例为 11.8%;到了 2001 年 12 月,境外投资者持有股份比例上升到 14.7%,持有市值比例则上升到了 36.6%。可以说,绩优、价高的股票更容易受到境外投资者的青睐。
台湾地区	91 年	400 多家 QFII, 这些 QFII 都可以 100% 拥有台湾地区的上市公司,其最大投资额度为 30 亿美元。截止到 2002 年 6 月,QFII 的投资净值约为 300 亿美元,占市值的 10.5%。	QFII 的介入,不仅直接带动国际投资者在台湾地区证券市场的交易,而且也激发了岛内投资者的交易。如 1996 年 4 月的“摩根效应”后首个交易日成交金额达到 770 亿元新台币,当月总成交金额达到 2 万亿元新台币,刷新了 1995 年 2 月以来的纪录。	对不同产业实施有差别的持股比例限制,并逐渐放宽 QFII 投资上市公司的总体及单一股权上限管制。实施有差别的持股比例限制,如对公用事业、影视传媒等部门规定一个比普通上市公司更低的上限。

博世创新科技—  
ESP®电子稳定程序在这里,安全在这里

创新的博世ABS和ESP®。宝贵人生财富,需要我们更好的保护。博世深谙此道,早在上世纪七十年代就率先推出ABS防抱死制动系统,保证你每一次刹车都稳定有效。如今在此基础上更推出全新的ESP®电子稳定程序,在各种路况下都能自动修正行进方向,让你的爱车全面稳定,即使在危急时刻你也可以从容控制。博世创新科技,保护你和家人一路平安。

更多信息,敬请浏览www.bosch-esp.com.cn

CH4768

</



■本报记者 李晶 北京报道

## 节省成本

但公司于2005年第一季度实现净利润5.9亿元，同比下降近24%，资金压力渐紧，今年5月央行推出的短期企业债券对于目前净资产收益率为1.3%，并不具备再融资资格的中国联通来说无疑是一个“福音”。但100亿元的短期债券并不能满足联通强烈的资金需求，强调主营业务收入是联通董事长李兆滨现在最在意的事，任务也因此变得非常明确，按照联通集团制定的规划，“在2001年—2005年连续的500亿元巨额投入后，2005年中国联通的CDMA网络必须达到盈亏点。”

## CDMA 之慮

### 科龙集团前十名股东

**严义明:**独立董事制度存在一些缺陷。中国的法律文化中守法精神欠缺,大家更多的是讲面子、讲人情。而独董的产生机制又多是由大股东提名,所以更避不开这点。

超越梦想,是联通与其代言人姚明共同的愿望

## 两难的 3G

一方面,联通对 3G 牌照志在必得,因为从技术角度讲,联通的 CDMA 网络升级到 3G 的成本是最低的;另一方面,虽然从规

让世界一起联想

安全稳定的后台技术,成就精彩的2006都灵冬奥会

这款四电启动开关S6020,采用  
全铜线绕+11项技术发明专利“美国”设计,拥有超凡的安全性能。  
安全、稳定、持久全铜开关,并可在无人值守的情况下自动断电,并  
能避免非正常启动高达8800V,经过了严格的性能测试,能够具有众多各种型号  
可兼容的电动机,无论是在家庭还是工业、农业产品都能安全、稳定的  
开发使用,这款大功率、高品质的开关,应用广泛。



■本报记者 谭瑞岗 实习记者 初光涛 北京报道

严义明:今天上午(7月15日),有个自称是科龙员工的人给



**严义明:**根据最高人民法院的司法解释,提起此类诉讼的前提条件是有行政部门的生效查处意见,而证监会的调查报告一直没有出来。这段时间关于科龙的各种报道较多,而顾维军在其中

在老对手中国移动公布了其 2005 年高达约 620 亿元人民币的庞大网络投资计划后，联通期望在网络覆盖和信号质量上进一步优化网络覆盖上下功夫。

■本报记者 罗健/摄

链接

百度一下 (www.baidu.com)“中国联通”, 相关网页 3710000 篇。中国联通的 CDMA1X 可以提供高速无线互联网接入和丰富的数据业务。联通可以在极短的时间内, 花较少成本, 将 CDMA1X 的网络直接升级到 3G, 可支撑联通未来的网上电影、无线电视、在线音乐、移动邮箱等业务。





# 家电连锁业的风险正在加大

■本报记者 谭瑞岗 徐正辉 实习记者 初光涛 北京报道

近日，国美电器和苏宁电器股价持续下跌，也许并非巧合的现象使得市场对家电连锁业一直以来倾向乐观的看法发生了严重分歧。

与之相关的一系列事件似乎也附着着市场的猜测：排在前几位的家电连锁企业今年的加速开店，使得“每平方米销售额持续下降”；黄光裕拟第三次减持国美 35% 股权；灿坤轰然倒下；越来越多的厂商要求减少压款时间；对家电连锁行业影响很大的房地产业处于宏观调控之中……瑞士信贷第一波士顿在其研究报告中这样描述中国家电连锁行业的现状：竞争已经过于激烈，使得边际利润开始下滑。

带有浓重悲观情绪的猜测正悄悄蔓延——家电连锁业这个曾经制造了中国首富的行业是否已经开始

大中电器的经贸总监张亮说：排第一的在这个行业里面能够赚钱，排第二的是陪着玩，排第三的就只能赔钱。”就像弹弹弓，谁的橡皮筋拉得越长肯定弹得就越远，因此这场比赛并不需要把石子射出去，因为最后橡皮筋还没拉断的人就是胜利者

为什么偏偏是在今年，几个连锁大腕的开店速度出现爆发性的增长？大中电器经贸总监张亮认为主要有三个原因，一是资本的积累，二是到了整合的时机，三是竞争同质化。

走下坡路？

急风扩潮

今年“五一”当天，全国就有 70 家家电连锁新店开张，而目前，仅北京三环路两侧就有 30 多家家电连锁门店，平均 1.5 公里左右就有一家门店。苏宁电器连锁店管理中心一位人士向记者证实，苏宁现在开店数已达 200 家，到年底将达到 300 家。国美电器运营中心总经理孙一丁告诉记者的计划是今年总共要开 300 多家。

没有一家连锁销售商认为这些数字太多。苏宁董事会秘书任峻表示：“今年可能是投入期，明年或下一阶段就可以真正体现公司的价值了。”孙一丁也认为国美没有突然提速，他说公司提出 2008 年进入世界五百强，达到 1200 亿销售额，这就是要多开店。

多开店，加大销售量首先是在家电厂商面前获得话语权的最直接

手段。

根据兴业证券的分析师王春提供的数据，2004 年全国家电销售量是 5000 亿元，但是通过整个家电连锁业销售的量是 1900 亿，不到 40%，这与美国前三家和日本前两家家电连锁企业市场占有率 80% 的数字差距很大。在二三线城市，地方性家电连锁、专卖店、百货商场仍然是家电销售的主力军。正因为如此，大的电器生产商在和家电连锁企业的博弈中从来就不站在下风。海尔向各家连锁企业出货向来要求预付，而联想、三星、诺基亚这样的 IT 厂商从进入家电连锁卖场起实行的就是 7 天结款，此前甚至还发生过有的大厂商因为结款不及时而对销售商部分停止供货的情况。据一位行业分析师介绍，此次国美在香港股价下跌的一个重要原因就是厂商占款而对国美的资金周转率产生影响。

除了期望加大话语权，开店还是带来现金流的最好方式。每开一个店不管能不能赚钱都能每天给企业带来固定的现金流。银行最青睐的就是大量的现金流，大的家电连锁企业给银行带来长期而稳定的现金流，因此银行会给企业较大的授信额度。据透露，几家大的家电连锁企业每向银行存入 100 万元，就可以开出 300 万元的承兑汇票。除了付给厂商之外，剩下的 200 万元根据汇票期限是 3 个月或 6 个月归家电连锁企业使用，这笔钱一旦滚动起来将会变得非常可观，银行对其用途也很难监控。因此也就容易理解即使无利可图家电连锁企业也要拼命扩大规模的原因了。

而资本的刺激也是诱因之一：孙一丁告诉记者，2004 年年中国美在香港上市，募来的资金就是为了开店；兴业证券的王春认为苏宁今年的增速明显加快也是因为去年底上市募集到 5 亿—6 亿资金的结果；此外，永乐也获得了摩根斯坦利 5000 万美元的巨额投资。

行业整合期

今年众多家电企业的急扩明显带有行业整合的意义。大中电器的经贸总监张亮正准备把他对家电连锁业的思考写成一本书，名字叫《某些不确定因素对中国家电连锁业的战略影响》，其中，他将行业整合的思路归纳为横向整合与纵向整合两种。

横向整合主要是并购地方性的家电连锁企业，这是比开新店更迅速的方法，永乐收购灿坤，国美整合黑龙江的黑天鹅，五星收购雅泰都是在最近完成的。

孙一丁介绍说国美的计划是：二、三级市场需要开店，新地区，

如唐山、秦皇岛、兰州、南京、江苏等今年要进入。事实上，将眼光转向二级市场首先是因为这几家大的企业在一级和部分二级城市的布点已经完成，对百货等传统卖场份额能吃的都吃了，并且这些城市的购买力已经饱和，据公开数据显示，北京的空调市场已经是零增长，上海在今年甚至会是负的 5% 到—10%。张亮给记者提供的数据是家电需求的大约 30% 来自居民购买新房和重新装修。

一些分析师认为，二、三级市场购买力有限，将会影响行业利润率。但是张亮告诉记者，对于容量不大的三级市场，业内有一句话叫“一店定乾坤”，谁先开了店，就不会有第二家进去做无谓的竞争，因此这些店的产品价格会比竞争激烈的一级城市高。

张亮说，由于二、三线城市房租、工资水平普遍较低，因此最多 1000 万就够开一个店了。一位业内人士说，由于大的家电连锁企业的

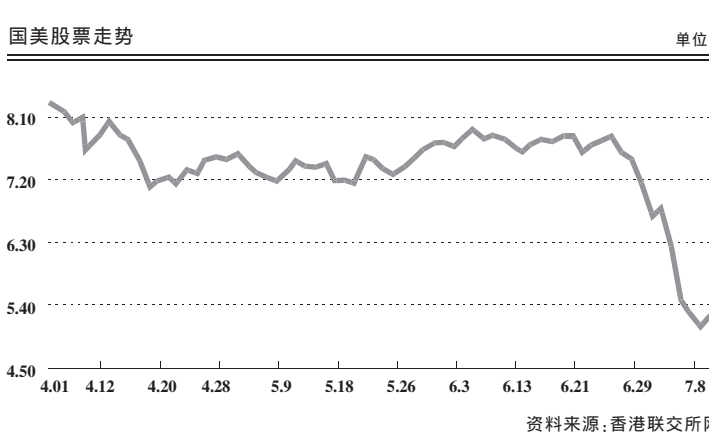
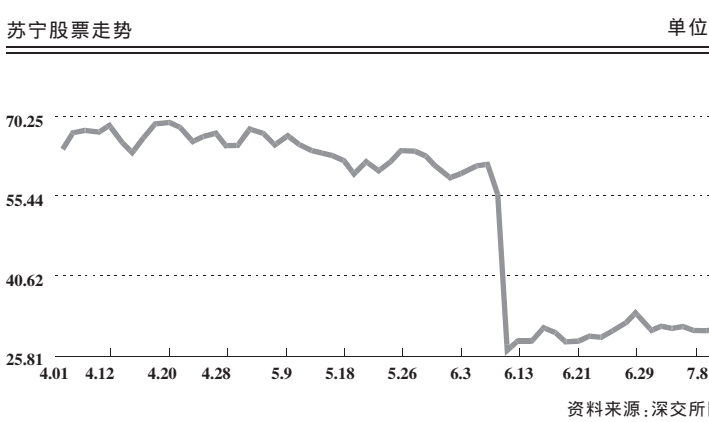
到来会使物业升值，因此房租实际上可以豁免，而柜台装修等费用由厂商支付，再加上各种进店费，厂商的特价机、免费机，因此 100 万—200 万开一家店完全是可能的。

纵向整合就是与厂家达成协议，全部或是在特定区域包下厂家的产品，让厂家不需要再自建渠道，从而可以得到现在厂家留给渠道的大约 25% 的利润。五星拿到一些电器在江苏三、四级市场的批发权就是纵向整合的一种尝试。但是，现在没有任何一家连锁企业的规模足以在全国范围内做到这一步。

大中电器的经贸总监张亮说：“排第一的在这个行业里面能够赚钱，排第二的是陪着玩，排第三的就只能赔钱。”就像弹弹弓，谁的橡皮筋拉得越长肯定弹得就越远，因此这场比赛并不需要把石子射出去，因为最后橡皮筋还没拉断的人就是胜利者。在拉皮筋的过程中谁都发现不能停下来，停下来的就出局。黑天鹅就是例子，它在哈尔滨当地经营没有任何问题，仅仅是因为规模小被后进入的大家伙吞并。

国内家电连锁零售商逐步向三大巨头集中								
企业名称	2001 年		2002 年		2003 年		2004 年	
	销售额 (万元)	店数 (个)	销售额 (万元)	店数 (个)	销售额 (万元)	店数 (个)	销售额 (万元)	店数 (个)
国美电器	640970	43	1089649	64	1782004	139	2387886	227
苏宁电器	480264	92	806843	134	1228202	148	2210764	193
永乐家用电器	287941	19	489500	40	978339	63	1584910	108

资料来源:兴业证券



## 灿坤争夺战永乐得手 黄光裕炮轰陈晓

■本报记者 彭朋 陆琼琼 上海报道

1.438 亿元，永乐接手灿坤大陆 3C 店(电脑、家电、通讯产品零售店)。7 月初，中国家电连锁业最大的并购案尘埃落定。

出人意料的是，此消息一出，即刻引来众多同行质疑，永乐最大的竞争对手、国美总裁黄光裕多次高调对媒体表示，“此次收购交易过程太不透明”，并暗指有暗箱操作之嫌。黄还对永乐接手后的前景表示担忧。而家电连锁业老二苏宁电器有关高层也认为，此次收购，永乐除了获得固定资产，难有他求。

暗箱操作？

此前的 7 月 5 日，闽灿坤 B(下称“灿坤”，200512SZ)发布公告称，公司已与上海永乐家用电器有限公司(下称“永乐”)签订合同，以 1.438 亿的价格获得近 231 亿多的账面价值资产，并且获得承诺不承担任何债权债务，不承担任何人员安置问题，合同涉及的资产包括灿坤在大陆的 32 家 3C 店的固定资产和存货。

这确实是一笔相当划算的交易。仅从数字显示，灿坤就损失 8000 多万元。此外，双方还在协议中承诺，永乐将不承担灿坤 3C 店的债权债务，不承担灿坤 3C 店的任何人员安置问题，并将在明年 1 月 10 日前分三次支付这笔费用。

“永乐根本没有竞争，就接盘了灿坤，我们猜测他们之间可能有一些利益关系吧。”数天后的晚间，国美总裁黄光裕在接受本报记者独家电话采访时，情绪激动地表示。黄断定，这笔交易存在明显的不公平竞争，确实有暗箱操作之嫌。

据黄透露，早在 5 月底，国美就开始与灿坤接触，“但是他们的态度忽冷忽热，准备的文件也不齐全。”黄光裕说，“我们当时开价 1.6 亿元。我们也表示过，愿意出比这个更高的价来竞争。”

但最后的结果让这位中国首富大出所料。据记者多方了解，尽管灿坤大陆门店一直亏损，但曾有多家家电连锁巨头都对其虎视眈眈，并有出价高达 2 亿到 3 亿的买家。除了永乐外，国美、宏图三胞等都曾与灿坤接触并洽购。此前还曾传出海外买家、美国最大的 3C 零售商 Best Buy 获胜的可能性最大。

灿坤曾表示，因为是上市公司，所以会采用竞标的方式来处理此项交易，以保证公司利益对所有股东负责。

针对外界的质疑，灿坤新闻发言人李同彦在接受本报记者采访时说，“灿坤之前的确与很多家进行接触，但绝没有所谓的‘暗箱操作’。”对于众人关注的价格问题，李表示，“此次出让，除了价格因素外，我们更多考虑双方的合作默契与合作理念是否一致。”而他将交易方式描述为，“灿坤没有采用竞标的方式，而是一家家的单独接触，因为我们不是拍卖。即使如此，作为上市公司，我们一定会为股东争取最大的利益。”

有关外界所言交易不透明的质疑，李同彦解释说，“在谈判期间，灿坤和各家参与竞购的公司都签订了非常严格的保密条款，所以我们不能把每一家的出价公布于众，但公司确实对合作对象的条件进行了严格的评估。”

永乐总裁办公室主任李学锋也表示，“我们和灿坤一直是单线联系，根本不知道别人的出价，但是生意要做成肯定会各取所需。”永乐电器总裁陈晓对此事并不愿发表太多的评论，只是告诉记者，“这并不是一个太低的价格。”

有业内人士分析，灿坤的门店主要集中在上海和福建，尤以上海为主，相对来说，在上海，永乐具有绝对强势。这位人士表示，“每个企业面对消费者和供应商的形象不同，永乐与供应商合作的矛盾较少，在行业内的口碑很不错。这可能是灿坤选择永乐的主要原因。”

烫手山芋？

而对永乐接手灿坤门店后能否扭转其亏损局面，业内颇多怀疑。

灿坤是台湾知名的小家电及 3C 零售业品牌，2003 年年中开始进军大陆 3C 零售业。在一年多的时间内，一度于华东、华南、华北、东北、西南、华中六大区开了近 50 家门店。

作为 B 股上市公司，公司 2004 年年报显示，灿坤的批发和零售业务收入增长到 16.1 亿元，增长 297%，占主营业务收入的比重由 2003 年的 10% 上升到 24%。但与此同时，净利润却从 2003 年的 1.24 亿元跌落到 4042 万元。这其中，3C 连锁业务 3 亿多元人民币的亏损是直接影响因素。

去年 9 月份起，迫于上市公司盈利的压力，灿坤 3C 店开始收缩战线。今年一季度，灿坤 3C 店的门店数量已从 2004 年同期的 49 家骤减至 31 家。灿坤方面表示，今后在大陆将专注于家电研发、制造，继续维持在全世界家电制造及台湾 3C 零售渠道的领导地位。

上海交电电器商业行业协会秘书长韩建华分析了灿坤失利的原因主要在于水土不服，其中，中高层管理人员主要从台湾抽调，以及

“ 永乐根本没有竞争 就接盘了灿坤，我们猜测他们之间可能有一些利益关系吧。’国美总裁黄光裕说

不顾内地市场的差异照搬在台湾的商业模式，可能也是灿坤“欲速则不达”的重要因素。

然而看似每况愈下的灿坤 3C 店却正急于扩张的永乐的胃口。为了实现赶超国美和苏宁电器的 3 年宏伟目标，永乐早在一年前就开始了大举进军全国的战略。按照永乐今年的计划，今年在全国的门店要扩张到 200 家以上，重点区域将放在华东、华南和华北，并有选择的进入西南、西北发展。

“而收购和兼并将是最为主要的方式，”永乐总裁陈晓在接受记者采访时表示，“接手灿坤电器在中国内地的门店，既可确保永乐在上海市场的绝对统治地位，也能完善我们在福建的布局，从而使永乐电器在门店网点布局上完成再一次突破。”

但不少人对永乐收购灿坤 3C 店能够直接获取店面资源持保留态度。永乐收购的只是灿坤的存货和固定资产，零售业最为重头的网点资源并不在这次收购之列。由于租赁的门店不属于灿坤资产，因此灿坤在全国的 32 家网点，永乐不可能唾手可得。陈晓坦言，收购灿坤资产后，永乐还要与拥有这些网点的业主逐一谈判，永乐能否最终进驻还要视谈判的情况而定。据透露，永乐为续约也设定了门槛：业主维持与灿坤原先的租约，不得提价。所以如果永乐的竞争对手此时愿意给出更高的价格，这些网点极可能被他人获取。

考虑到这些因素，陈晓认为，这 32 家网点，最后翻牌为永乐的门店，可能连一半数量都不到。难怪苏宁电器副总裁范志军此前曾对媒体表示，“灿坤在大陆的连锁渠道做得并不好，基本上没有形成竞争力。”他认为，永乐接手灿坤，除了房屋等固定资产外，难获更多的东西。

而对此国美总裁黄光裕的观点，灿坤在福建的门店对永乐确实有补充作用，但分布地较为分散，构不成太强的竞争力。灿坤在上海的门店布局与永乐有相当的重复，对永乐今后的经营构成成本威胁。



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
- ★金融风险管理

**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。

**金融中心其他非学位培训项目：**

- **战略理财（CEO/CFO）高研班——热招中！！**
- 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**

**咨询电话：**010—62770372, 010—62789956—9282, 010—62773663  
**E-mail:** finance@tsinghua.edu.cn



[www.sce.tsinghua.edu.cn](http://www.sce.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
- **现代高级主管课程—企业国际化战略：**  
2005年10月24日—28日(5天)(秋季班)  
课程费用：S\$3,800
- **非财务人员财务策略：**  
2005年10月17日—21日(5天)(秋季班)  
课程费用：S\$2,800
- **市场营销管理课程：**  
2005年10月17日—26日(8天)(秋季班)  
课程费用：S\$4,000  
(注：1新币约合4.0—5.0元人民币)

我院同时开设英文公开常设课程，并设有中、英文EMBA课程，欢迎咨询。

**报名热线：**  
新加坡国立大学管理学院现代管理课程办公室  
Tel: (85) 68745519, 68747853 Fax: (85) 68721964  
Email: biz@nus.edu.sg

**上海办事处**  
Tel: 86—21—64264181/64264182 Fax: 86—21—64264190  
Email: cizig@nus.edu.sg 联系人: 郭女士



NUS  
BUSINESS  
SCHOOL

[www.execed.nus.edu.sg](http://www.execed.nus.edu.sg)



NUS  
UNIVERSITY  
SINGAPORE







## 游戏业来了外来户

■本报记者 冯大刚 王乐 北京报道

中国电信即将伸出大手,把多款网络游戏总代理资格抓到手里。电信巨人“玩票”的背后,发生的是一场注定改变中国互联网生态的变革,新的中国首富和新的《传奇》也许就将在这场变革中诞生。

### 整合渠道

从2002年在广东试用至今,互联星空的商业模式始终没有发生过大的改变:一方面吸引大量有独特内容的合作伙伴(SP)加盟,一方面替SP向中国电信宽带用户代收业务费用,同时出售大量的互联星空卡以使用户消费上述SP的服务。经过三年时间,互联星空以周交易额过千万而顺利成为中国宽带应用服务第一平台。

互联星空若想长期与SP合作,就不应触及对方的既得利益,而是争取获得双赢

高的层面上看,与之合作的游戏厂商反过来就成了中国电信的分销商。一方面,他们具有特色的游戏内容将为中国电信吸引更多用户安装宽带;另一方面,联名卡销售得越多,就更有更多的游戏用户可能使用互联星空的其他服务。

除了营销方式,中国电信在互联网方面更深刻的变革体现在组织架构方面。5月底,中国电信的互联星空部门与互联网两部门合并,新成立的“互联网与增值业务事业部”由原互联星空事业部副总杨可负责。知情人士介绍说,杨曾任广东电信数据通信局局长。互联星空项目正是由他主持进行了最初的试商用。

要真正理解到上述组织整合与模式调整的意义,就必须追究这种改变为何发生。现在看来,9个月前盛大与互联星空的“分手危机”正是这种改变发生的导火索。

2004年10月初,互联星空的重要SP合作伙伴上海盛大公司向中国电信提出:双方合同到期后即告终止,互联星空卡不能继续为盛大出品的网络游戏充值。经谈判,双方达成妥协:互联星空不再具备为盛大下属五款游戏充值的功能,但中国电信的宽带用户利用自身账号限额充值的功能保留。

盛大方面提出的终止合同的主要理由是中国电信互联星空的零售折扣普遍过低,打散了盛大大量的分销渠道。另外一个问题是“刷卡”,在南方部分省市,互联星空卡被大量地以64.65折的售价发售出去,这严重损害了盛大卡片的利益。

这些卡又可以在全国范围内使用。这种外地打折卡的流入,极大地冲击了盛大原有渠道的销售,迫使盛大代理割网降价,利润骤降。在这种情况下,虽然仅在IDC合作等方面电信就能给盛大带来千万元/月的优惠,视渠道为生命的陈天桥也只能忍痛割爱。

与盛大的“分手危机”虽然最终得到化解,但这个事件已经促使中国电信去反思:互联星空若想长期与SP合作,就不应触及对方的既得利益。于是,从该事件之后,电信在各地陆续停止了互联星空卡的发放。

### 谁能取代盛大

一张制作精美的游戏充值卡成本通常在人民币3角到4角之间,与中国电信新模式合作后,游戏企业将可以节省这些制卡费用,不过双方看重的显然还是转移的这一点儿成本。他们都在考虑,如何在电信新思路的帮助下,把自己打造成一个新的“传奇”。

“双方合同已经进入法律程序”,北京一起玩公司某内部人士确认。一起玩公司最看重名气和平台资源,该人士认为,中国电信互联星空此前最重要的合作伙伴是盛大,一起玩签署合同后将以盛大继任者的身份出现在公众面前。此外,电信遍布全国的十多万名安装人员、社区经理也是盛一起玩公司合作的重点,传统渠道不可能强大到为宽带用户上门服务。

天晴数码公司CEO刘路认为,并非所有游戏运营商都适合电信的这种服务。只有那些在产品、运营尤其是渠道方面优势不明显的中小公司才会对这种合作感兴趣,因为电信可以帮助他们打开需要巨大投入才能进入的市场。

记者了解到,目前有与电信合作意向的游戏厂商还包括金山、天晴数码、久游、世纪天成、完美时空等。他们普遍认为电信提供的这种模式值得一试,对于游戏企业来讲,这相当于在拼杀惨烈的传统渠道外另辟蹊径,并且不需要他们额外支付成本。

中国电信的变革对于其自身及合作伙伴无疑是双赢的,惟一感到郁闷的应该是原有的善于作全国总代理的大渠道商们。在中国电信为游戏厂商单独制卡后,各地中小分销商的商业模式和利润都不会受到影响,他们仍可以按照原有方式在报亭、网吧等地销售实体卡,但大的渠道商不同,如联众发行“联卡”同样采用了“一卡通”的思路。

中国电信集团公司近期部分财务数据

	主营业务收入(亿元)	电话用户(万户)	电话用户增长(万户)	宽带用户(万户)	宽带接入用户增长(万户)
2005年一季度	406	19510	345	1572	188
2004年一季度	1,612	18665	2,566	1,384	641

资料来源:中国电信集团网站

## 联邦快递亚太转运中心落户广州 民航“三费”改革破冰

■本报记者 刘伟勋 常怡 谭瑞刚 北京、广州报道

全球最大的航空快递公司联邦快递最终确定在广州白云机场建立亚太转运中心。这两家公司刚刚完成第23轮、也是最后一轮艰难谈判,并约定在7月13日终结长达两年若即若离的拉锯战。

联邦快递是第一个在中国设立洲际转运中心的跨国货运巨头。它给中国带来了1.5亿美元投资、每年60万吨货运量以及白云机场实现腾飞的机会。作为回报,联邦快递不仅能够深入到中国腹地,还获得了民航方面在起降费、航路费和航油费(下称“三费”)上的部分优惠。

“广州转运中心将给白云机场每年新增60万吨以上的货物吞吐量”,广东机场集团总裁刘子静介绍说,这相当于白云机场2004年全年的货运吞吐量。联邦快递则表示,迁入广州转运中心后,计划首批安排20架全货机停放在白云机场,这一数字相当于目前国内全货机的总和,每周约有150架次货运航班起降,货运量可达1.2万-1.5万吨。

记者多方采访后获悉,在包括联邦快递在内的内外方推动下,民航“三费”改革正加速推进,改革方案目前已基本成型。明年年初,民航总局将公布“三费”改革的具体举措。

### 37亿元成就了谁

联邦快递亚太区总裁简力行把广州转运中心比喻为联邦快递亚太区航空网络的心脏。为使这颗心脏能够持久有力,联邦快递将在白云机场投资1.5亿美元(约合12.5亿人民币)。该转运中心占地941亩,建筑面积8.2万平方米,是联邦快递在美国本土之外的最大转运中心。

在业界看来,联邦快递广州转运中心对于华南乃至整个中国经济的增长,也将发挥助推作用。一项由中国发展研究会和白云机场将另外投入24亿元人民币,其中包

括建设滑行道、连接道、停机坪、货运处理仓库以及征地费用。广东机场集团副总裁陈晓宁介绍说,建成后,联邦快递将租用这些设施,但这种租赁关系并不是排他的。

同时,广州转运中心还将负责处理联邦快递由欧洲运往亚洲的货物。

尽管3年前就有意将亚太转运中心迁往中国,并先后深入考察了北京、天津、上海、香港、深圳、珠海和广州七个城市,尽管白云机场有充足的吸引力,并于2003年年底和联邦快递签订了《合作设立亚太快件转运中心框架协议》,但能让联邦快递下定决心选择广州,并不是一件容易的事。

《框架协议》签订后,白云机场和联邦快递开始了漫长而艰苦的23轮谈判,历时超过两年的联邦快递亚太区高级力行解释称,广州转运中心项目对于联邦快递和中国方面都是史无前例的重大项目,公司将美国以外最大的转运中心设在中国,涉及到航权、导航、海关等各种问题,这些需要时间逐步解决。

据全程参与谈判的广东机场集团副总裁陈晓宁透露,谈判初期,双方在机场运营的权利和义务方面花费了很长时间才达成共识,但这并不是最困难的。进入今年4月,双方开始就“三费”问题展开实质谈判,不过在航路费和航油费方面,联邦快

递方面获得了优惠待遇,尽管具体比例不得而知,但于此此前已执行了数十年。由官方制定、毫无弹性的民航收费体系而言,这是第一次被一家国外航空公司打破缺口。

不过在航路费和航油费方面,联邦快递尚未获得实质性突破。

在民航总局的支持下,联邦快递在起降费方面获得了优惠待遇,尽管具体比例不得而知,但此前已执行了数十年的民航收费体系已被打破缺口。

在民航总局的支持下,联邦快递在起降费方面获得了优惠待遇,尽管具体比例不得而知,但此前已执行了数十年的民航收费体系已被打破缺口。

在民航总局的支持下,联邦快递在起降费方面获得了优惠待遇,尽管具体比例不得而知,但此前已执行了数十年的民航收费体系已被打破缺口。

在民航总局的支持下,联邦快递在起降费方面获得了优惠待遇,尽管具体比例不得而知,但此前已执行了数十年的民航收费体系已被打破缺口。

# 大有可观

# 太娱乐



## 康佳铂晶平板

康佳铂晶平板电视,带来全新视觉震撼,令非凡感受无所不在。

- 震撼大画面:超大屏幕超宽视角,让您全方位感受大场面的惊心动魄,拥有亲临现场般的超凡体验。
- 视觉大享受:康佳特有的DSP全程高清处理系统,结合铂晶平板丽翔数字引擎,提供超乎想象的优异画质,即使是微小细节也让您看得纤毫无疑。
- 尊贵大气派:超薄平板设计、悬浮式豪华造型,和谐融入时尚家居环境,更显您的高尚品位。

康佳铂晶平板电视促销活动正在进行中,以动心的价格,诱人的礼品,推动平电视的普及。

康佳集团股份有限公司 地址:深圳华侨城 集团监督服务热线:(0755)26949229 电话:(0755)26608888 康佳大帮服务热线:85105999 Happiness at your www.konka.com 详情请请咨询各大商场康佳彩电专柜

## 参股浪潮 微软意在.NET

■本报记者 种昆 济南报道

近日,浪潮国际(8141.HK)发布公告称,微软有望投资2500万美元获得浪潮国际28%的股权。浪潮与微软在资本层面的合作不仅标志着多年的竞争对手将握手言和,化敌为友,同时业界认为,微软此番看重的正是浪潮的企业资源。

### 合资参股

7月初,微软全球CEO总裁鲍尔默来华访问。与前几次访问中国相比,鲍尔默此行仍旧饱含浓重的商业气息,其中最引人关注的就是鲍尔默在华期间微软对浪潮国际的企业级战略部署。

7月8日浪潮国际在香港宣布,在2005年6月30日与微软订立一项谅解备忘录,微软可能投资2500万美元(约1.95亿港元)于浪潮,建议投资可能是浪潮国际发行全新可换股证券(附带投票权)。同时,浪潮国际还在公告中表示,微软在浪潮国际股东大会上持有的投票权上限为28%,微软有权提名相当于微软在公司持有投票权比例的董事数加入董事会,并可提出全面收购要约。

据了解,浪潮国际有限公司是浪潮集团2003年1月在开曼群岛注册成立,并于2004年4月在香港创业板上市。目前,浪潮集团通过旗下浪潮软件持股浪潮国际54.98%的股权,与浪潮集团另外两家公司

的新的合作方式,使投资的浪潮、中软等IT企业更为积极地支持微软所推行的软件标准。

新上任微软大中华区总裁陈永正到任后,开始转换市场手法,强调与本地产业和政府的合作共赢。由此,微软与浪潮集团从建立全球战略合作伙伴关系,进而直接到投资参股,陈永正的这种新手法也得到了微软总部的认可。据了解,此次鲍尔默来华除与浪潮集团外,还可能将向山东集成、大连华信和中软等多家软件企业签署合作协议,总投资将达1亿美元。

### 新手法与老套路

对于手中掌握3家上市公司的浪潮来说,2500万美元仅仅是一笔中小投资;对于世界500强之首的微软来说,更是微不足道。业内人士普遍认为,微软此次1亿美元分投多家软件公司——这种散芝麻的投资方式的真实目的,同样也不仅是为了与国货软件企业冰释前嫌这么简单。

微软推出“.NET”战略,意在进入利润更为丰厚的企业级市场。但目前来看,.NET平台在中国推广效果却并不理想。高端大型企业仍旧被Sun公司开发的J2EE平台牢牢掌握。尤其在ERP领域,更是微软最为薄弱的环节。而这正是浪潮集团在国内遥遥领先的。目前,浪潮在中国高端管理软件市场上市场份额稳居第一。微软在国内首先对浪潮参股,也是欲借浪潮的企业资源优势抢占对手的市场份额。

记者在浪潮软件证券部的有关负责人处得知,浪潮与微软基于资本层面的合作根源于2004年二者签署的全球战略合作伙伴关系。当时微软的实际行动已一目了然——主要是“.NET”技术在ERP上的应用和服务器OEM业务的开展。

虽然微软参股最终很难真正深入到浪潮集团核心领域,但微软既不会要求在浪潮国际中的股权比例,也不会在意参股所得的回报,其.NET平台的推广才是根本目的。“广发证券分析师惠毓伦认为,微软一直被认为是推广技术标准的高手,此次投资国内IT企业的真实目的仍是以新手法来打老套路。微软虽然同国内软件企业存在竞争关系,但其上滑标准的推广更借助国内软件企业手中的资源。微软.NET与Sun公司开发的J2EE平台代表着企业级应用方案的两大阵营。

■本报记者 常怡 北京、广州报道

7月13日,闷热的广州聚集了来自世界各地的记者,他们是为全球头号快递公司美国联邦快递与广州新白云机场的合作而来。然而就在这个城市的另一个角落,同样有两家世界级的企业也悄然拉开了合作的序幕。13日晚,本报记者独家从南航获悉,中国南方航空股份有限公司(600029,HK1055)与法国-荷兰皇家航空公司(Air France-KLM Group)的合作谈判于当天下午正式启动。

### 合资传音的由来

“成立”合资公司”的说法是由于翻译错误。“南方航空股份新闻发言人面对记者关于与法航合资问题的回答出人意料。7月6日,法国《论坛报》上的一条有关中国南航的消息,引起了中国舆论的极大兴趣。7月7日,香港媒体上便出现了“南航与法航拟成立合资公司,借此分担成本及协调航班”的新闻,当天被国内媒体广泛转载。

“每一次标准之争的结果总会对相关附属在标准之上的企业产生巨大影响。一旦微软.NET标准在商业上得以实施,采用微软标准企业的发展速度势必超过采用其他标准或被边缘于二者之外的企业。这恐怕也是浪潮紧跟微软所打如意算盘。”采访中,广发证券分析师惠毓伦如是说道。

7月12日在南航位于广州的总部,南航方面向本报记者明确否认了这个消息。南航发言人表示,南航与法航的确有合作意向,但双方洽谈的内容不是合资公司。



■本报记者 董重/摄

法航总部的一位女发言人在接受采访时也表示,“与法航的合作不是以合资企业的形式。合作方式双方将展开一系列的讨论,不能过早定论。”

据悉,7月13日代表法航来广州与南航协商合作的是法航亚太区副总兼董事总经理潘瑞和法航大中华区、朝鲜及蒙古

国总经理乐可瑞,南航出谈判的则是副总经理李昆。

早在2004年1月6日,南航与法航以代码共享的方式携手开辟了广州-巴黎航线,这也是双方的第一次合作。广州至巴黎航线是南航开辟的第二条欧洲客运航线(第一条为广州-北京-阿姆斯特丹航线),也是南航首次采用代码共享方式开辟的一条新航线。而法航将成为欧洲第一家在中国华南地区开通航班的公司,而且,法航也是欧洲第一家在中国四大城市即广州、香港、北京和上海开通航线的公司。

### 两大巨头航线联盟

据南航方面向本报记者透露,南航将与法航以“航线联盟”的形式合作,而国内媒体却将其译成“航线联盟”翻译成了“合资公司”。

“航线联盟”包括很多方面,是代码共享”的进一步深入。“南航股份新闻发言人告诉记者,“与代码共享”相对简单的合作不同的是,“航线联盟”是双方共同经营航线资源,将涉及到利润分配等一系列的问题。”

代码共享通常是指两家公司共用一架飞机,以各自的航班代码承运旅客。这是目前国际上航空公司普遍采取的合作方

式,双方在不增加投入、不增加航权的情况下,增加了航班密度或航线。

由于协议还没有签署,就“联盟”的具体细节以及“合作”程度,南航拒绝做进一步透露。

根据来自法国的消息,合作初期,双方将首先已经进行了代码共享合作的广州往返法国首都巴黎航线上采取航线联盟,之后将会进一步扩展到巴黎往返北京的航线。

据法国媒体透露,双方谈判顺利的话,合作将在今年10月底展开。

南航与法航的合作之所以引起极大的关注,除了是因为强强联合外,法航是“天合联盟”(Skyteam)的主要成员之一,也是引起大家兴奋的主要原因。2004年8月28日,南航与世界四大航空联盟之一的天合联盟签署加盟意向书,成为中国民航首家宣布加盟意向的航空公司。南航刘绍勇曾在两年一度的珠海航展上表示,希望能在1年内完成加入天合联盟的工作,成为中国内地首家加入全球航空联盟的航空公司。

据法国《费加罗报》7月5日报道,南航已完成加入“天合联盟”的最后程序,公司将最迟于2006年初加入该航空联盟。

南航目前是中国第六、世界第七大航空公司,公司在内地、香港和纽约设有分支机构上。“天合联盟”是世界三大航空联盟之一,由法航、美国达美航空、大韩航空等9家成员组成。

“这将巩固我们与南航的关系,也将巩固我们在中南方的地位。”法航总部表示,“将是一个双赢的协议。”

而法国评论界也认为,法航将受益于中国低廉的运营成本及中国南航目前丰厚的营业额。而向南航来说,则会加速其国际航线的扩展速度。

数据来源于:新浪财经



[illegible]



# 中信泰富打乱河北钢铁重组进程

■本报记者 勾新雨 北京报道

河北省六大钢厂之一的石家庄钢铁已经将股权转让给了中信泰富,中信泰富借此将登上国内特钢霸主的宝座。而这对正在组建南北两大集团的河北钢铁业来说却是个喜忧参半的消息,因为中信泰富的突然出现将可能让整合计划出现分崩离析的危险。

## 石钢单飞?

据本报记者从确切渠道了解到的消息,7月7日,中信泰富已经与石家庄钢铁签署了股权转让协议,中信泰富已经获得了石钢65%的股权。

其实细心的人会发现,从6月30日石钢正式在香港挂牌拍卖国有股权开始,中信泰富的人主已经没有了太多的悬念,因为公告中说得很清楚,希望受让方“须为钢铁行业战略投资者,在业内有较大影响,拥有特钢先进技术和资源等优势的可优先考虑”。

此前,争夺石钢控股权的两家公司分别是香港的嘉鑫控股和在香港上市的中信集团旗下的中信泰富,这已经是公开的秘密。中信泰富旗下已经有了江苏兴澄特钢、湖北大冶特钢两张王牌,俨然已经成为了整合国内特钢企业的急行军。

另外一点因素也不容忽视:虽然都是港资,但中信泰富有国资背景而嘉鑫控股

则是私人企业。据冶金规划院总工程师、钢铁新政的主要起草者之一的李新创介绍,即将于本周公布的钢铁新政中将明确表示外资原则上不能控股大型国有钢铁企业,而港资究竟是不是外资待遇,现在还不

好说。这样看来,选择中信泰富更加保险。但这样的选择仍然让关注河北钢铁业的人感到困惑,因为按照此前河北省公布的产业整合方案,河北的六大钢铁厂,北方的唐山钢铁整合承德钢铁、宣化钢铁;南方的邯鄹钢铁整合邢台钢铁、石家庄钢铁。现在,北方的整合进展顺利,唐钢已派出人员出任承钢、宣钢的高管;而此时石钢突然单飞,邯钢的整合岂不成了空谈?

此前,有尚未获得证实的消息说,邯钢也准备到香港竞购石钢股份。

## 一女二嫁?

7月14日,一位河北钢铁业内的资深人士为记者解开了谜底。

原来,河北省公布了重组南北两大钢铁集团后,北方集团的进展确实比较顺利,而南方集团则麻烦不断,因为邢钢的控股权已经协议转让给了香港BNI公司,而且在6月底之前,BNI的资金就将到位,这已经签了协议并获得了河北省的批准,而石钢的控股权转让也正处在和香港的中信泰

## ►河北省希望以唐山钢铁和邯鄹钢铁为龙头,整合省内钢铁资源

富和嘉鑫控股谈判阶段。

这位消息人士说:“当时《河北日报》公布了重组的方案,石钢、邢钢都要划到邯钢,消息一出,香港方面就炸了锅,问河北省是怎么回事,明明许给了港资怎么又划给了邯钢?怎么能够一女二嫁?为了这个事,邢钢老总专门到香港待了一个月解释此事,河北省国资委也派专人去香港解释,承诺原来的协议和谈判都不变,此事才告平息。”

据他透露,为了扭转南方集团的被动局面,河北省想出了一个折中的办法,南方集团还是邯钢为首,将石钢和邢钢的各自20%左右的国有股划给邯钢,实际上就是代省国资委管理这两家的国有资产部分,“但这只是名义上的,因为控股权都在港资手里,邯钢根本管不了这两个企业的运作,也影响不了两个企业的发展方向和人事安排等。”

而对于中信泰富来说,控股石钢将是其问鼎国内特钢行业龙头老大的绝佳机会。

据悉,加上石钢200多万吨的特钢产量,中信泰富企业三家特钢企业的产量加在一起将达到700~800万吨左右,将一举超过东北特钢集团而成为国内最大。

据兰格钢铁研究中心的马中普主任介绍,特钢产品的利润水平一直被普通钢要高不少,而且价格稳定,不像普通钢那样波动剧烈。

## 外资整合

南方集团如此这般,北方集团的整合就一帆风顺吗?

## COMPANY

## 公司



## 英可:镍产业的潜在控制者

■本报记者 刘伟勋 大连报道

在中国潜水11年后,全球第二大镍生产商加拿大英可金属公司(INCO,下称英可)决意浮出水面。

7月11日,在大连保税区一块长满野草的空地旁,英可用中国传统的舞狮、烟花和盛宴来庆祝旗下第四家在华合资企业——英可高新技术材料(大连)有限公司开业。

英可执行副总裁顾彼得特别强调,未来混合能源汽车的产量将以每年30%~40%的速度增长,大连工厂生产的泡沫镍将拥有巨大的增长前景,因为可充电镍电池将成为混合能源汽车的主流动力。

## 意在电动汽车动力

7月11日是英可在中国的分水岭。这一天之前,尽管这家占有20%市场份额的全球第二大镍生产商1994年就已进入中国,在吉林、昆山、大连、沈阳投资5500万美元控股四家企业,年对华销售额超过4亿美元,但英可的扩张始终远离公众和媒体。

“这是因为英可属于上游供应商,客户是下游企业而非终端消费者,也因为其一贯保持的低调风格。”中国有色金属工业信息中心徐爱东教授分析说。

英可执行副总裁顾彼得向记者介绍,泡沫镍是生产电池的基础原材料,随着世界电池产业的重心从日韩转移到中国,英可把泡沫镍的全球生产基地设在了中国。英可高新技术材料(大连)有限公司总投资2500万美元,主要产品是生产电池所需的必备

## 英可在华设立泡沫镍基地,意在提前站位,瞄准前景广阔同时较为高端的电动汽车或混合能源汽车电池市场

原材料泡沫镍,加上年初收购的沈阳金昌普新材料公司的生产设施,英可每年在中国的泡沫镍产量激增到400万平方米,占全球总产量的1/3,超过年产量约300万平方米的长沙力元新材料股份有限公司(下称力元新材),一跃成为全球最大的泡沫镍生产企业,中国一举成为世界最大的泡沫镍生产基地。目前,全世界每年的泡沫镍产量约为1200万平方米。

按照顾彼得的说法,英可大连工厂的泡沫镍每年将有至少50%即100万平方米在中国国内销售,而力元新材董事会办公室一位人士告诉本报记者,目前中国的泡沫镍供应已经饱和,英可的大举介入将使市场竞争更为激烈。

不过由于英可具有技术和管理优势,生产的泡沫镍纯度较高,在徐爱东看来,其用于常规镍电池有些“浪费”。她认为,英可在华设立泡沫镍基地,意在提前站位,瞄准前景广阔同时较为高端的电动汽车或混合能源汽车(可同时使用汽油和充电电池)电池市场。有观点认为,可充电镍电池将成为混合能源汽车的主流动力。

顾彼得在7月11日的开业庆典

上也特别强调,未来混合能源汽车的产量将以每年30%~40%的速度增长,大连工厂生产的泡沫镍将拥有巨大的增长前景。

记者从中国电池工业协会获悉,日本使用镍电池的混合能源汽车已经小批量生产,而中国的电动汽车研究已被列入国家“863”计划重大专项,目前正在研发转入实施阶段。

## 打造中国镍产业链?

据顾彼得介绍,2007年,英可在南太平洋New Caledonia的Goro镍矿项目将投产,该矿每年可产镍7万吨,届时英可有望成为真正的世界第一。英可还计划2007年前在中国投资10余亿元人民币建立一家冶炼厂,将Goro镍矿开采出来的矿石进行冶炼和加工,其年产量约7万吨。

这一数字逼近了中国最大的镍生产商甘肃金川集团。金川集团目前年产镍9万吨,占国内镍产量的90%,排名世界第五。近期,该集团正在寻找战略投资者,拟进行改制上市。金川集团企业管理部一位人士向本报证实,英可向金川表达了参股意向,但双方尚未开始正式谈判。


如果如愿进入金川,加上在华冶炼厂的建设,英可将成为中国镍产业的最大供应商。

除了重点收编的泡沫镍和镍冶炼企业外,英可还通过2002年与吉林矿业公司合资组建的吉可公司(英可持股65%)进入镍矿勘探领域,据顾彼得透露,吉可在东北、南方的探矿活动非常活跃。

按照业界常规,勘探出镍矿后,英可很可能拥有采矿权和优先采购权。这样,英可在中国便拥有了从镍矿勘探、开采,到冶炼、加工的漫长而接近完整的产业链条,而且每个环节都堪称中国首位——最后的结果是,英可合理但又危险地成为中国镍产业的全面控制者。

在2004年年报中,英可强调:确保在中国这一增速最快的镍市场上的领先地位。为达成目标,英可收购和自建双管齐下,前后已投入8000万美元。在收购方面,英可曾首先将目标瞄准当时全球最大的泡沫镍生产商力元新材。记者获悉,2002年力元新材上市之前,英可曾有意将其兼并或控股,但双方在价格上分歧严重,英可无功而返。随后,英可将目光转向另外一家业界举足轻重的泡沫镍企业沈阳金昌普,并成功获得77%的股份。在新建方面,英可1997年和2002年分别设立了昆山合资公司和吉可公司,前者主产镍盐,后者涉足勘探镍矿。

业界都在猜测,英可下一步是否会向下游延伸,涉足电池制造业,因为英可不仅自产泡沫镍,而且在镍电池研发方面同样走上了世界前列。接受本报记者采访时,英可中国区总裁罗国铨明确否认了将生产电池的說法,而力元新材董事会办公室人士则坚定地认为,泡沫镍的市场空间相当有限,英可今后势必会参与电动汽车电池的生产,其7月11日在大连开设的新厂只是一个承上启下的切入点。



# 兼听则明 总经理

听听其他总经理的观点,会让你的管理思路达到新的高度。中欧国际工商学院总经理课程(AMPT),是升迁总经理的核心能力。案例类课程理念,让身为总经理的你掌握领导的机会。其他总经理互相观摩对方的企业,一起头脑风暴管理难题。案例大师,课程向前的动力。

总经理课程(AMPT)  
2005年11月(模块制),上海

总经理课程不仅仅有最核心的管理模块和最顶尖的教授,更有创新的学习模式和精心设计的学习流程。使学员能成功地将书本上、课堂上的概念与自身实践经验相结合,反躬而思,超越旧的思维框架,最终实现学以致用。

**招生对象**

本课程将招生对象为高速成长的优秀企业的总裁、总经理和集团公司事业部的总经理,以及极具潜力的高层管理人员。他们应拥有八年以上的管理经验,并具备课程要求的学习素质。

**六个核心模块**

模块一(三天): 管理会计和公司财务  
模块二(四天): 管理学导论  
模块三(三天): 组织和领导力发展  
模块四(三天): 运营和供应链管理  
模块五(三天): 决策者的市场管理  
模块六(三天): 战略管理和执行

**详情请洽:**

上海: 021-28905187(潘小姐)  
exec.ed@ceibs.edu

北京: 010-82861677(曹小姐)  
bjc@ceibs.edu

深圳: 0755-26935750(林小姐)  
szo@ceibs.edu


中欧国际提供为公司量身定制的公司特设课程。 详情请查询网站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



# 北京大学



“盖世英雄非草莽之人,然偶有非常之时,始能非常之变。”  
——《英雄本色》

CCER金融硕士班让您在青山绿水中成就非常之变

## 金融硕士班(应用金融学专业)

北京大学中国经济研究中心(CCER)与香港大学经济与金融学院、台湾大学、台湾清华大学及美国若干所大学强强联手,四年磨一剑,为金融人士量身打造实用课程。

**招生对象:** 金融系统或相关行业的中、高层管理人员,热爱金融事业的有志之士。本科以上学历,三年以上工作经验。(8月底初试和面试,7月底举办考前培训班。)

**课程设置:** 公司理财、投资学、金融会计、金融衍生工具、固定收入证券、金融机构管理、管理经济学、并购与重组、财务报表分析、金融工程、中国金融体制改革与发展、中国的银行体制、汇率与资本市场、国际宏观经济政策;理论与案例、房地产市场金融。

部分任课老师: 林毅夫、吴志攀、易纲、黄明、宋敏、陈平、平新乔、刘俏、柏兰芝等。

**学制:** 一年,周末集中上课。

**招生说明会:** 7月24日上午10:00,北大经济学院万豪楼二楼

我们的网址: [www.ccercer.edu.cn](http://www.ccercer.edu.cn)

**报名电话:** 010-62757931 **报名时间:** 周一至周五9:00-11:30 13:30-17:30

**报名地点:** 北京大学朗润园165号中国经济研究中心202室 **报名截止:** 2005年8月20日



责编 张梦颖 E-mail:zoo\_zhang@263.net 美编 姜坤瑛

# 一株药草与产业链上的四个企业

■本报记者 范卫强 肖可 实习记者 万迪 深圳、杭州、北京报道

青蒿素是一味治疗疟疾的良药,2004年5月,WHO(世界卫生组织)首次将青蒿素类药品作为抗疟疾治疗的一线用药推荐使用,从2004到2008年,仅WHO的采购量总和将达到9亿美元。巨大的机会直接引发了青蒿产业的大爆发。

中国是青蒿素的主要产地,占全球总产量的90%,按理说在这场商业竞争中占据了重要先机,可是,围绕着青蒿素的产业链条,从原料草的种植到有效成分提取,再到最终成为药物制剂是一个多环节的过程,但不同环节的核心技术却被不同企业掌握,而中国企业在整个链条中的地位始终只是低端的原料供应商。

围绕一个横空出世的商业机会,在中国西南部,一幕错综复杂的商业故事急不

求证。

馅饼还在不断长大,但不管是瑞士诺华、华立集团、昆明制药还是华立控股,把它吃好都非易事,他们都在不断变阵以求得在产业链中占据更有利的地形。诺华的意图非常明显,如果它能够摆脱原料被少数供应商控制的事实将能更大程度的掌控产业链条和攫取商业利益,而同时,诺华本身还面对赛诺非等其它医药巨头的竞争以及WHO采购方式改变的风险。而对于华立本身,在这场试图摆脱低端原料提供商角色,向产业链条上游迈进的奋斗中,将两个远离其总部的,分别属于重庆和昆明地区的上市公司有效整合也绝非易事。

7月5日,华立系开始迈出旗下医药产业整合第一步。华立系旗下的两家医药上

海的订单。一旦能够满足了,诺华会停止在海外的加工。李振福说:“等到昆药能够满足订单时,诺华还会把非洲种植的青蒿给昆药供货。”

华立对诺华是一种“又爱又恨”的尴尬感觉。

汪诚说:“诺华和我们一起推动了青蒿产业的发展,诺华也给了我们大订单,但是我也知道,现在给诺华供货越多,以后诺华青蒿方面的能力也越强。但是现在没办法。我当面和诺华说过,以后会是竞争对手。我们已经向世卫组织提出作复方制剂直供商的申请,我们不会仅仅做原料供应商。”他感慨道:“现在很多人以诺华的订单来看待昆药,这是一个很悲哀的事情。中国企业现在处于产业很低端的部分,也很被动。对于我们趁着行业景气,努力增强实力也在做青蒿其它医学用途的开发。”

至此,有关诺华会直接加工青蒿原料药环节的担忧倒是完全可以消除。成都证券的黄庭说:“诺华如果自己参与整个产业链,会占据它很多资源、精力和时间。但是最终产品是成本价销售,利润空间很小。所以它更愿意让自己的产能生产高利润的产品。而且,WHO的资格认证非常严格,如果诺华更改供应商,它要重新审批很长时间,诺华不会在这个上面耽误这么多精力。”

## 整合之难

现在,华立集团迫切面临的问题是如何有效整合旗下两个在青蒿产业链上位于上下游关系的公司——华立控股和昆明制药。在华立集团将手中昆明制药股权与华立控股持有的华立仪表股权进行置换后,华立控股与昆明制药的关系从兄弟关系变成母子关系。

上下游产业的整合看起来是天作之合。但是,根据华立控股和昆明制药两家公司的历史纪录,能否做到实质性的产业整合仍然不明朗。

汪诚说:“昆明制药8月份的扩产计划顺利进行中。”兴业证券医药行业分析师王说:“在昆药的订单、产能都已经明朗化的情况下,唯一的问题就是原料的供应能否有保障。

从原料供应上,昆明制药在华立控股看来似乎并没有优先权。据记者了解,此前在2004年青蒿十分紧张的情况下,当时还是兄弟公司身份的华立控股给昆明制药供

货仍然只占其总产量的一小部分。汪诚说:“这很正常。首先是个周期问题。青蒿是年初种植,8月收割,去年WHO是5月公布计划,错过了生产周期,生产计划都已经排定。而且,在此次青蒿产业大发展之前,华立控股的青蒿都各自找出路,昆明制药消化的很少。华立控股肯定不会为了给昆药供货而取消其他客户的订单,这是商业信用。”

在华立控股给昆明制药的供货价格上,也是不会比市场价格便宜一分钱的。汪诚说:“两家都是上市公司,如果不以市场公允价格定价,那么就是在侵害华立控股的利益。”

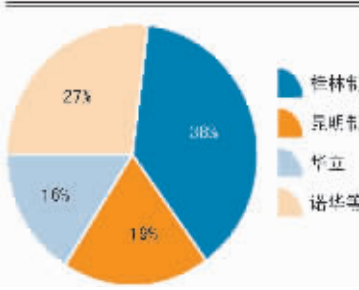
事实上,业内也一直都认为,华立控股和昆明制药应该加强整合。但问题是,谁整合谁?利益如何分配?

在整合问题上,有一种传闻,当初华立入主昆明制药时,曾承诺要把华立控股的全部青蒿资产注入昆明制药。汪诚说:“我们从来没有这么说过。事实上也不可能。因为我们在重庆的青蒿项目,涉及到当地的利益。尤其是青蒿现在成为很好的经济增长点以后,当地政府会答应我们把它注入位于云南的昆药吗?”

一位不愿意透露姓名的分析师说:“这就是国情。同样,华立控股也不太可能把昆药的蒿甲醚业务拿到华立控股去,因为云南当地政府也不会答应。”汪诚也说:“重庆不可能直接作蒿甲醚产品,两个都是华立的公司,为什么让他们的资源互相消耗?华立控股不需要和昆药抢单。”

围绕青蒿的竞争仍是如火如荼,而华立医药副总裁姜一飞对记者说:“在青蒿素类抗疟药成药制剂剂方面的竞争才是中国企业在走向国际市场时真正要面临的竞争。因此,中国企业必须要有长远的目光和打算,而不是盯着眼前的原料。”

2003年国际青蒿类药物市场份额



资料来源:兴业证券估算

# 通用技术接手迪康 重庆医药找到新归宿

■本报记者 徐会玲 北京报道

三个月前的猜测已成事实,记者获悉的最新消息是:中国通用技术集团(下称中国通用)下属公司通用医药控股有限公司(下称通用医控)数日前与重庆医药股份有限公司(下称重庆医药)商洽重组事宜完毕,中国通用接手重庆医药已成定局。

## 分手迪康

去年,媒介曾纷纷报道,四川迪康产业控股集团(下称迪康)击退众多竞争者重组重庆医药,但是今天,这个曾在业界引起轩然大波的合作已成明日黄花。

当初作为全国医药商业企业“前五强”和西部老大联手,重庆医药的梦想是大举进攻全国市场,在三五年内销售突破百亿。

在与华润、北大方正、上海复星等全国20多家大型企业集团轮番进行增资扩股的谈判后,重庆医药最终与迪康一拍即合。双方于去年年底签订协议,迪康以每股4.91元的价格,增资扩股3816万股,总增资金达1.87亿元,占重庆医药总股本的43.07%,成为其第一大股东。双方约定一次性付款,支付期限不超过半年。

遗憾的是,协议期限已过,迪康的资金却迟迟不见踪影。此中缘由业内纷纷猜测是迪康的业绩不佳造成资金周转困难所致。从2001年迪康集团下面的迪康药业(600466)上市以来,迪康通过资本市场快速增加了迪康的资产规模,但是企业的整体盈利能力并没有因此而增加。

今年上半年还传出迪康旗下刚刚进入重庆市场不到半年就出现大幅亏损的成商集团欲通过股权置换方式抽资的消息。迪康另一下属企业迪康药业最新出炉的年报显示,该公司2004年净利润同比下降41.9%。

迪康总裁办主任车玉明在2004年签订协议时曾对媒体表示,“做实业是公司必须的选择,金融资本如果不和实业结合起来是非常危险的。而收购重庆医药,是公

司战略的选择。”

而如今看来,迪康已经来不及去实现与实业结合的想法。

## 通用的两年长跑

其实在三个月前,重庆市市长王鸿举会见了中国通用董事长陈伟根一行时,迪康退出,中国通用入主的端倪就已显露。

通用内部人士告诉记者,其实通用医控与重庆医药已谈了两年时间。起初重庆医药对其并不感兴趣,但在迪康到了无法兑现资金承诺之后,重庆医药也变得积极起来。

中国通用技术集团由6家原外经贸部直属企业组建而成。早在数年前,中国通用就开始渗透医药产业。集团的整体改革方案内容包括把医药产业列为集团三大主营业务之一,并在去年底得到了国资委的批准。根据国资委的政策,如果主营业务达不到行业的前几名,企业将面临被重组、兼并的境地。

重庆医药主营包括医药销售和连锁药房。而早在1999年,重庆医药公司的销售额便突破10亿元,并成为中国西部最大的医药商业企业,成立两年的和平药房也成为中国最大的医药零售连锁企业;2001年,重庆医药的销售突破20亿元,2003年销售额达到了34.9亿元,和平药房连锁店突破了1000家。目前重庆医药的总资产达到8亿元。

但近两年的实际情况是连锁药房竞争激烈,租赁价格居高不下,公司下属的重庆和平药房连锁利润状况不甚理想,甚至影响了占重头的纯销业务。据重庆医药内部人士透露,重庆医药去年总销售额下降了30%,毛利也从原来的35%下降到20%~25%左右。

因此,一方急于寻找投资项目,一方急需资金注入来应对竞争压力,两者便在这个时候走到了一起。内部人士告诉记者,若最后重组成功,通用医控肯定要控股重庆医药,而中国通用大概需要1亿元以上的资金才可以控股重庆医药51%的股份。

Optima 远舰

开启韩国之旅

双重惊喜等着你!

Optima 远舰轿车, 韩国KIA技术结晶, 集外型大气稳重、内部豪华实用、安全配置齐全于一身, 带来更多的驾乘满意享受。无比的选择, 来自Optima 远舰轿车!

\*自2005年6月1日至7月31日, 凡购买远舰轿车(非营运车辆)的消费者, 均有获得赴韩国观光旅游的机会(每月抽取100名);

\*在活动期间购买远舰轿车(非营运车辆)的所有消费者, 均可免费得到更换机油和机油滤清器各6次的服务。

好礼多多, 快快行动! 详情请登陆东风悦达·起亚网站查看: <http://www.dyk.com.cn> 注: 东风悦达·起亚汽车有限公司对本次活动拥有最终解释权

东风悦达起亚汽车有限公司销售总部 地址: 上海市仙霞路319号远东国际广场A幢13楼 邮编: 200051 呼叫中心电话: 800-828-5985 网站: [www.dyk.com.cn](http://www.dyk.com.cn)

东风悦达·起亚



■本报记者 杨阳 上海报道

浮出水面

廖光宇透露, PayPal 在美国主要向卖家收费,根据每笔交易的额度收取服务费,从 1.9% 到 2.9% 不等。去年起,PayPal 开始大力拓展 eBay 之外的在线商户。2004 年 12 月,苹果音乐下载网站 (Apple's iTunes) 已经接受 PayPal 作为其在线支付手段。这一策略也获得了巨大成功:目前通过 PayPal 完成支付的交易占美国消费电子商务交易总量的 9%,全球的 5%。



“电子商务的三个核心是安全、快捷、

但是,贝宝毕竟不是 PayPal,它已从头到脚打上了中国的烙印。

## 中国“特色”

李安瀾分析认为,“现在贝宝是与银联合作,但不排除它在未来会与这些银行一家一家谈合作,这样可能会将目前大约1.8%的手续费降低到1.2%。”

## 对台戏

“贝宝的快速出世是被淘宝逼的。”云网总裁朱子刚表示,“我们也做了一些调查,发现在 eBay 易趣的根据地上海及其周边,使用支付宝的用户比例非常高。但是

可以感到的是, e-Bay 的强大促使淘宝网感受到了莫大的压力, 因此在支付宝上花大本钱推广, 然而正是淘宝这一系列市场动作又使 eBay 感受到了威胁, 促成了贝宝的早日诞生。

双方的市场动作远不止于此。就在此前不久,媒体报出了“淘宝考虑将总部从北京搬到上海,与eBay易趣同城而居”的消息。同时,国内超过1000家购物商城和网站宣布加入支付宝的“你敢用我敢赔”联盟。陶然表示:“这个数字不断增长,将在应用层面上极大地扩大支付宝的用户群。”

今年 1 月份,eBay 宣布对中国市场再

“PayPal 是个国际化公司,网易的目的是在未来将网络游戏推广到国外,打开全球





责编 杨阳 E-mail:yy0514@vip.163.com 美编 刘会芹



Oracle(甲骨文公司)CEO拉里·艾里森



SAP 全球 CEO 孔翰宁

到 2008 年,全球商务应用软件市场将达 621 亿美元。从 2004 年末开始,企业级软件市场的明争暗斗不断上演,Oracle 收购仁科, SAP 结盟微软,一场争夺市场与客户的大战正拉开帷幕

## 管理软件 双雄会”

拉里·艾里森似乎认定,在未来,“大客户只会选择大的公司”。而收购仁科将帮助 Oracle 成为一家真正的“大公司”

孔翰宁则认为,竞争将造就大型企业,在他们之下是一群小型公司。将要退出市场的,是那些不能获得市场的中型企业

■本报记者 沈建缘 北京报道

SAP 全球 CEO 孔翰宁毫不掩饰自己对 Oracle 收购仁科的不屑一顾,“我们从来没有尝试过对仁科进行收购,因为我们觉得这没有意义”——即便拉里·艾里森(Larry Ellison)希望收购仁科 5 年之后使“Oracle 的对手只剩下 SAP 一家”。

多年来,SAP 一直是 Oracle 的重量级对手。根据 Gartner 的数据,2004 年,管理软件领域 SAP 的市场份额是 18%,Oracle 占 10%左右。

SAP 的战略是开放软件,吸引小型企业在 SAP 平台上开发,积极吸收第三方开发商为 SAP 软件编写附加程序。从最近 SAP 正吸引开发者到自己的 NetWeaver 平台和 BBP 业务流程平台上来进行业务开发和创新,并以“利用 SAP 公司 30 多年丰富经验和 SAP 的知识产权”作为卖点的举动看,这家年收入 78 亿美元且 30 年来一直稳坐企业级应用软件市场头把交椅的德国企业,希望继续保持和竞争对手之间的距离。

这让 Oracle 酝酿了一个“脱离 SAP 计划”,SAP 的用户可以用原有软件兑换 100%的甲骨文应用软件许可证,从而顺利地实现由 SAP R/3 向 Oracle E-Business Suite 的转换。

拉里·艾里森似乎认定,在未来,公司越大越能赢得客户的信任,“大客户只会选择大的公司”。而收购仁科将改变企业管理软件市场的竞争格局,帮助 Oracle 成为一家真正的“大公司”。Oracle 年销量将达 120 亿美元,无论人力资源管理、企业资源计划(ERP)、财务管理、供应链管理等企业管理软件领域都将拉近与 SAP 的距离。

对于 Oracle 来说,“数据库起家”是一种弱势,也是一种优势。虽然在 ERP 领域的发展相对要晚一些,但如果整合资源做得好的话,可以进一步推广数据库、中间件直至应用软件产品,使管理软件和数据库的优势相辅相成,赢得更多竞争优势。由于开发较晚,某种程度上,Oracle 产品的灵活程度比 SAP 好,在电信行业和政府方面有优势。如果运作得好,则很可能在两三年之间缩

短与 SAP 的差距。这也是 Oracle 在战略层面一直执着于集服务器、数据库和管理软件于一体的“综合信息架构”的原因。

孔翰宁对此并不以为然,“竞争将造就大型企业,在他们之下是一群小型公司。将要退出市场的,是那些不能获得市场的中型企业”。

SAP 显然认为与数据库的结合无助于提升软件性能,“竞争对手正在考虑如何把他们已经收购到手的过去的技术加以运用。而 SAP 这时已经开始在创新方面迈出了很大的步子,特别是面向企业服务架构方面”。在开发层面,Oracle 倾向于以业务为中心,而 SAP 更注重管理流程,“我们会在这方面以巨大的步伐向前发展”。

在为收购仁科公司所做的辩护中,Oracle 曾表示,在商业软件市场不仅限于甲骨文、仁科和 SAP 三家公司,微软也应该包括在内。

提到微软是因为,从 2001 年开始,微软就从技术手段和软件所涉足的业务领域展开了一系列的研发与市

场动作,这就是业内熟知的“.net”战略和“MBS”(Microsoft Business Solution)策略。前者为大家所熟知,而后者,微软在市场宣传上非常谨慎。MBS 战略推出一年后,2002 年,微软在全球仅 ERP 市场中所占的份额就为 4.9%。2003 年 MBS 的收入已达 10 亿美元。同样觊觎未来企业级市场巨大蛋糕的微软一度曾和 SAP 商讨合并事宜,但因为内容“过于复杂”,合并计划最后被放弃,但据说谈判使双方加深了对彼此的了解。

孔翰宁的自信不是没有理由。2005 年 6 月,SAP 和微软同时宣布将联手开发和销售集双方两款软件功能为一体的新产品“Mendocino”,微软的 Office 软件和 SAP 商务管理软件将嫁接到 SAP 即将推出的商务管理平台。

SAP 显然深谙“与敌人的敌人做朋友”的重要性,不断以“借力打力”的方式巩固自己在企业级应用软件市场的地位。之前,2005 年 4 月,SAP 就与 Oracle 在数据库领域的老对手 IBM 合作。用户可以在 SAP 提供的平台下对 IBM 的数据库进行自动配置,

而过去很多 SAP 的客户会选择 Oracle 的数据库。

选择微软 Office,无疑使一直不遗余力推销 JAVE 的 Oracle 面临压力;选择 IBM,也令 Oracle 引以为豪的数据库业务受到挑战。企业级应用软件市场的争夺最终还是变成了 SAP 与 Oracle 之间的战争。

但无论如何,ERP 市场已经过了管理软件就是“灵丹妙药”可以解决企业一切弊端的时期,企业在转型过程中,需要厂商提供能适应未来发展中管理模式变化的产品。无论 SAP 和 Oracle 们对未来的企业级市场如何稳操胜券,用户的需求都将继续促使他们对自己的业务模式和产品做出新的变革。未来的用户也不会只奔一家厂商去,无论是专有的体系还是开放的架构,无论以业务为中心还是以流程为中心的开发,都要面对市场和用户的选择。

套用 SAP 北亚区总裁西曼的话:“我们永远有挑战,永远有竞争对手,这个快速增长的市场,情况永远在变,我们永远不能高枕无忧。”

### 新 E 周

#### 人物

#### 孙治成

长城电脑再次发生人事动荡。从 2001 年底开始执掌长城电脑帅印的孙治成已于 7 月 10 日递交辞呈。人事动荡的同时,长城集团的品牌整合也在进行中。44 岁的孙治成曾任湖南计算机股份有限公司董事、副总裁,自 2001 年 12 月 28 日起,担任长城电脑总裁,2002 年 5 月 17 日起任长城电脑董事。



#### 引语

“他们(国内企业)现在一心想的是走出去,就像一些青少年心里想的是成年后赶紧谈恋爱,但是他们根本就没有想到成家后该怎么办。”——中国国际金融公司的朱云认为,国内企业争相海外投资要防止羊群效应一哄而上。

“我认为衡量数字化的指标不仅仅是达到一个用户数量……数字化不仅仅是技术层面上的事情,也不仅仅是广电一家的事情,作为事关经济社会发展的重要工作,数字电视应该由各方面一起来推动,这应该成为统一的认识。”——广电总局科技司司长王效敏解释广电总局调低今年数字电视用户数目标。

#### 事件

#### 电信重组方案 10 月将敲定

受业界广泛关注的电信重组方案已经递交国资委,进入可行性评估阶段。方案的制定者是信息产业部和发改委。国资委定案后将上报国务院批准发布;而 3G 牌照发放将在重组之后进行。

#### 外资进入政府软件采购范围

中美商贸联委会上,中美在知识产权领域再次交锋。据美国商务部长卡洛斯·古铁雷斯(Carlos Gutierrez)称,中国政府承诺允许美国软件公司更深入地进入中国大陆市场,同时双方已经同意组建双边知识产权执行组,中国也同意加大对违反知识产权行为的犯罪起诉力度。一旦放开政府软件采购,这对外国软件企业意味着每年 80 亿美元的巨大市场。

#### 数字

#### 7590 亿美元

互联网在带来工作便利的同时,也在造成工作时间的大量浪费。一项调查显示,美国员工每天浪费 2.09 个小时挂在网上或闲聊,这其中并不包括午休时间。这给雇主每年造成 7590 亿美元的损失。调查显示,最浪费时间的是 1970 年代后出生的年轻员工,保险行业的员工每天浪费 2.5 个小时。而互联网被列为第一大浪费时间因素。

TCL 电脑  
一人一个世界

相约TCL电脑  
绽放个性色彩

液晶当道  
品位横行

锐翔K855

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
● 集成显卡  
● DVD  
● 前置USB  
● 前置摄像头  
● 前置读卡器

奔腾4 800  
● 英特尔®奔腾®4 处理器 800 (2MB二级缓存, 1MB一级高速缓存)  
● 512MB DDR  
● 80GB 7200rpm  
●



■本报记者 鲁娜 北京报道

尽管它已经是年收入超过 53 亿欧元的欧洲最大的 IT 服务供应商，但国内对这个法国公司还是不够熟悉——在 2004 年 1 月收购斯伦贝谢神码 (SchlumbergerSema) 后，源讯签署了国际体育界迄今为止从 IT 行业获得的最大规模的合同

雅典奥运会的 IT 总设计师 Jeremy Hore 也来到北京长驻。“从去年 8 月份开始,我们就已经派了 14 个成员组成的小组进驻了北京奥组委,开始频繁和奥组委进行合作,共同来制定 IT 相关方面准备工作的计划,把以往在往届奥运会的经验传递给北京奥组委,目前筹备进展得相当好。”他说,“我们正在设计交通运输以及政府管理奥运会具体应用的软件,同时我们也在数据的设计和架构方面进行设计。”雅典奥运



2005 年 7 月 1 日,源讯正式与国际奥委会续约,再次成为 2010 年在加拿大温哥华举行的冬季奥运会和 2012 年夏季奥运会的信息技术合作伙伴

■本报资料室

联想与三星等奥运赞助商主要为奥运会提供一些硬件设备,如无线通讯器材、PC 设备以及服务器等,而源讯则是将他们整合在一起,制定出奥运会整体 IT 战略。

然而大家更为关心的是 2008 年北京奥运会会有什么新气象。源讯董事泽维尔·富林瓦表示,他们将做很多技术上的创新,来确保奥运会的成功。目前有两个重点:第一个是无线通讯技术,目前制定了系统性的计划和方案,设计了 IT 融入无线环境的部分;第二个是安

源讯希望这些技术能获得 3G 服务的配合——因为人们都希望能够第一时间了解比赛结果,通过手机来传播比赛结果,甚至用手机来看视频转播。而这些服务不正是人们希望在北京 2008 年奥运会期间能够得到的吗?

# 中国软件外包三大误区

■刘积仁/文

此外，外包从技术角度上讲也是不简单的。我认为外包有两个发展趋势，一个是根据企业自身的流程，企业把自己不愿意做的事情包给别人，另外一个趋势是把自己做得不好的工作包给别人。在过去的几年中我们发现越来越多的企业将产品的创新也进行外包(Innovation Outsourcing)。中国的企业是否能站在价值链的上游，其实主要是在于我们自己的创新能力、技术能力。在这个过程中，需要中国企业根据自己的能力选择自己的外包价值链，从市场的角度看，技术从低端到高端，空间是相当大的。



中国软件企业对外包的理解其实经历了一个过程,在初期事实上并不看好外包,普遍认为水平低的企业才去做外包,水平高的企业应该去做产品创新。但是这十几年走过来,我们发现中国许多追求创新的企业在创新上没有成功,却从市场上消失了。

如果你不知道如何保护你的客户的利益,你不能够为你的客户创造价值;你根本就没有生存的空间。所以,我认为外包不完全是技术的问题,它包括了你对客户关系的理解,一种文化的融合,一种信义关系的建立。

综上所述,外包对于中国企业来讲刚刚进入初级阶段,我们要在认识上走出误区才能实实在在的取得发展,要在世界市场上树立中国企业的信誉,需要通过在细节上的努力而不是仅凭口号和理想。机会是巨大的,克服企业自己的弱点并走出思维的误区,是中国软件企业发展得更强大的前提和基础。

(作者为东软集团董事长兼总裁)



**8th**  
**第八届成都国际汽车展览会**  
THE 8<sup>th</sup> ANNUAL CHENGDU INTERNATIONAL AUTO SHOW 2005

THE 8<sup>th</sup> ANNUAL  
CHENGDU INTERNATIONAL  
AUTO SHOW 2005

- 成都市人民政府主办
- 展览地点：中国·成都世纪城新国际会展中心
- 展览时间：2005年9月16日——9月25日

Sponsored By Chengdu Municipal Government  
Add: New International Convention &  
Exposition Center Chengdu Century City

新场馆 新车展 新形象

如需更多信息，请与我们联系：  
组委会办公室地址：中国成都市沙湾路258号  
成都国际展览中心六楼展览公司  
邮编：610031  
Http://www.c-cias@126.com  
电话：86-28-87703909 87703919 87700587  
传真：86-28-87703909  
联系人：查云、陈华谔、罗凌、聂孜、黎秀娟









责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 姜坤瑛

# Automobile

经济观察报  
The Economic Observer  
29  
汽车

2005年7月18日

■本报记者 王秋凤 北京报道

现在,慕雾都之名去到伦敦的人们或许会吃上一惊——只有偶尔在冬季或初春寂静的早晨才能看到一层薄薄的白色雾霭,工业时代那棕黄色的伦敦雾已经成为过去。而在汽车工业最发达的美国,底特律边境河清澈见底,丝毫不见污染的迹象。去过汽车发祥地德国的人也无不迷恋那里透明的空气、碧蓝的天空。

这一切都与汽车排放标准的控制有关:早在2000年,欧洲汽车排放就实行了欧Ⅲ标准;而2005年开始实施的欧Ⅳ排放标准则进一步降低了汽车排放污染,保护了环境。

然而在全球汽车发展速度最快的城市北京,汽车排放污染问题正日益凸现。去年十一长假后的“烟雾事件”至今让人记忆犹新。国家环保局污控司大气处任红岩处长告诉记者,其主要原因就是大量的汽车尾气所致。如果我们现在执行欧Ⅲ,五至十年后,北京的空气或许可以像今天的巴黎或慕尼黑那样清亮。

等同于欧Ⅲ标准的国家第三阶段排放标准(以下简称“国Ⅲ标准”)今年刚刚出台,将于2007年开始执行,并计划在北京提前实施。但是7月1日,国Ⅲ标准却没有如期在北京施行。

一时间,媒体间各种猜测不一。无论是整车厂、发动机系统供应商、油品供应商,还是普通购车者都想知道,北京执行国Ⅲ卡在哪里?北京的“欧Ⅲ”天空何时来临?

## 北京卡在哪儿

从国人欢庆申奥成功那天起,中国便开始了“绿色奥运”的努力。按照“绿色奥运”的要求,北京2008年全年应达到80%的蓝天。而仅去年上半年,北京的蓝天比上年同期减少了5天,四级以上的污染天却超过了上年全年。今年前半年,情况也没有明显的好转。

“目前的空气质量距离国家规定的标准和‘绿色奥运’的要求还有相当大的差距。虽然燃煤、机动车排放、工地和道路扬尘、工业污染等因素造成了北京空气的复合型污染,但随着北京机动车保有量的急剧增加,机动车排放已经成为了空气污染的主要来源。”北京市机动车尾气排放管理中心负责欧Ⅲ实验室筹建工作的历凛楠主任告诉记者,“为了持续改善北京市空气质量,北京市有必要提前实施机动车欧Ⅲ标准。届时,新车目录上没有达到国Ⅲ排放标准的车型在北京将不能上牌。”

(下转30版)

# 北京:欧Ⅲ还在路上



欧Ⅲ油已经上市,而欧Ⅲ排放标准和检测机构还在路上

■本报记者 罗健/摄

## 欧Ⅲ的成本与技术准备

■本报记者 李毅明 北京报道

到目前为止,北京市环保局还没有对任何汽车厂家进行国Ⅲ标准(等同于欧Ⅲ标准)的排放认证。有意思的是,之前一直被认为是实施欧Ⅲ排放标准最大障碍的油品问题,却最快得到了解决,从7月1日开始,北京市对全市范围内汽车用汽油、柴油实行欧Ⅲ燃油标准。

### “欧Ⅲ油”能不涨价吗

“加油站说加的是欧Ⅲ油,我们哪知道是不是,再说北京这么多加油站,你能保证没有一家‘挂羊头卖狗肉’,卖假欧Ⅲ?”出租司机赵师傅边和记者说话,边伸手关小了空调的风力,“现在最担心的还不是这个,是涨价,油价现在已经很高,改欧Ⅲ后肯定要涨价。”

中石化、中石油两大集团宣称,在7月1日前,公司所属的所有油库和自有加油站,特准加盟店都已经进行了欧Ⅲ燃油的置换,能够全部提供欧Ⅲ燃油。7月12日,记者在北京安定门附近的几家中石化、中石油加油站看到,所有型号的燃油都标上了“京标B燃油”的字样,记者向加油站工人了解,这就是欧Ⅲ燃油。

虽然有关部门承诺,一定让北京的司机们加上货真价实的欧Ⅲ燃油,但据媒体报道,目前我国生产的欧Ⅲ车用燃油,每月的产量仅有40万吨,而北京平均每个月用油量在36万吨至38万吨,全国的欧Ⅲ燃油产量仅够北京的车辆使用。

(下转31版)

### 链接

百度一下(www.baidu.com)“新车排放标准”,相关网页95600篇。实施“欧Ⅲ”排放标准未果,多少有些遗憾。但更应看到,改善都市环境、提升环保氛围,对业界乃至社会的重要意义。人们有理由相信,通过这次决策反复的教训,新的排放标准必将早日纳入新决策的议事日程。

## 世界品质 一脉相承

### 这里,除了全家人的快乐,还能装.....

- 传统轿车的油箱被置于后座座椅下方。
- 智慧的精巧型轿车Fit Saloon(飞度),根据MM理念设计,将油箱移到前排座椅下方。
- 满载着家人旅行的快乐,轻松启程。这一切来源于Fit Saloon(飞度)500L的超大行李箱。灵活多变的车内空间,设有超长、超长及高效等多种模式。简易随心,使用自由。
- 搭载高性能的VTEC/i-DSI发动机,成功实现了动力强、提速快、油耗省。

### MM<sup>2</sup>

智慧的精巧型轿车Fit Saloon(飞度),根据“人能够享受的有效空间最大化,车必需的机器占用空间最小化”的“MM”理念,通过创新的“中置油箱”技术,使Fit Saloon(飞度)拥有超过1000L的车内实用空间,突破性实现了小型车、大空间。

- 全新型:未来感流线型外观
- 大空间:超长、超高、高效空间使用模式,500L超大容量行李箱
- 高配置:电动车窗,可折回式电动后视镜

- 易操控:CVT无级变速/5档手动变速器
- 大功率:1.5L VTEC发动机,最大功率达到79KW / 5800rpm
- 至安全:SRS双安全气囊,带EBD功能的ABS防抱死制动系统

- 低油耗:1.3L i-DSI/1.5L VTEC发动机,实现同级别轿车中的超低油耗
- 低排放:排放相当于欧Ⅲ水平

### 外在动人·内在动心!

广州本田汽车有限公司

广州市 黄埔区 广本路1号

免费服务热线:800-830-8999

总机电话:(020)82277789



■特约撰稿 于茜 北京 长春报道

今年上海车展，引进了丰田顶级平台的豪华红旗引得众人驻足。从一汽豪举 47 亿人民币购下天汽为丰田进门铺平门槛，到一汽丰田销售公司的成立，丰田从 NBC 底盘到此次顶级底盘平台引进，一切顺理成章。但鲜有人知，为了红旗这款车的亮相，一汽集团如何费尽周折，其中还包括日本马自达进入中国的无心插柳。

### MAZDA6 开始只是谈判的筹码

1958 年的中国一汽，以一辆 1955 型克莱斯勒高级轿车做参照，结合我们的民族特色，仅用一个月的时间就用“锤子”打出了个震惊中外车坛的名作——红旗。从此，红旗轿车就成为悬在一汽集团头上的一把重剑。

中国轿车的发展历史造就了“红旗”的先天不足，虽然我国汽车产业研发能力提速很快，但至今仍不能解决红旗轿车的“底盘问题”。要知道，轿车底盘就像电脑的主板一样决定着车的科技含量和升级水平。因此，能否提供优质的底盘，向来在一汽集团与外资谈判备忘录中占据重要位置。

随着外界对国有汽车主力军团自主研发成果的期待日重，振兴红旗品牌也渐渐从一汽集团内部的事务浮现为举国关注的带有标杆意义的大事。然而奥迪 100 底盘在“小红旗”、“名仕”等产品的开发上已经耗尽了营养，那么，新的底盘在哪里？

在全球市场上创出佳绩的“日本军团”不啻为最佳的底盘来源。

考量了众汽车制造商在全球市场的表现，一汽选择了日本最大的汽车公司丰田，前有“皇冠”、“花冠”，后有“凌志”、“夏利 2000”，哪一个都能为“红旗”注入强劲的生命力。但丰田为什么要为红旗造底盘呢？为了达到更好的合作效果，一汽埋下了另一枚谈判的筹码——马自达。虽然日本马自达本身不会对丰田造成太大压力，但其新东家福特觊觎中国市场之心不容丰田小觑。

但是，本已丧失人华先机的丰田，对未来的道路似乎更加谨慎，在一汽的谈判桌上迟迟没有回复，一汽可以等，但红旗不能再等了，换代技术捉襟见肘，备选底盘必须上项目。

日本马自达就在此时，拿出了在全球掀起狂澜的 M6，并向一汽承诺，M6 可与红旗共线生产，底盘技术的提供也可排上日程。这为了解了燃眉之急。而马自达真的如此单纯吗？

今年 1 月 15 日，一汽轿车宣布，公司与日本马自达汽车和中国一汽集团共同出资，正式成立一汽马自达汽车销售有限公司，总部设在长春。

自成立之日起，一汽马自达汽车销售有限公司将负责销售马自达所有在华生产的产品（长春产 M6、南京产 M3），但不包括在海南生产的普利马、福美来两款车。并且据悉，日本马自达将不会再提供新的车型甚至换代

# 一汽马自达底盘上的奇异婚姻



一汽、马自达的婚局才只是开了一个头，丰田、福特巨大身影的隐现注定了它的无穷变数 后面的戏肯定会更好看

产品给“海马”。

一汽轿车马自达部门刚成立时，所有的人员全部来自于红旗的编制，甚至一度并不享受 M6 带来的市场效益，而与红旗的持平。后来随着一汽马自达汽车销售有限公司的成立，从对外招聘到与一汽轿车甚至一汽集团都脱离了关系，重新签订了劳动合同。这表明了日本马自达从一开始就想掌握一切的思路。

### 丰田有丰田的筹码

按照国家规定，一家外资汽车制造商只可跟两家以内的国产厂合作。一汽欲引丰田进门就势必向政策挑战或者解决掉丰田其他的合作厂商。豪爽的东北一汽人选择了后者，拍出天价一举购下与丰田有合作关系的天津汽车和四川汽车，向丰田敞开心扉表达自己的钟情，但“剃头挑子一头热”，丰田几乎在与一汽惺惺相惜的同时就将腾出的一只手伸向了广汽，一汽与丰田的拉锯战的序幕就此开始。

一汽集团购得天汽后，通过天津丰田（生产陆地巡洋舰等车型）达到了与丰田合作的目的，为了与丰田更密切地接触，很快就在北京成立了一汽丰田销售公司（一汽集团与日本丰田各占 50% 股份），并把财务、备品等关键部门的控制权交给了丰田。四川汽车仍旧是生产霸道和柯斯达等车型的生产基地。

佳美，拥有世界级口碑的优质车型被丰

田大方地给了广汽，为了平息一汽的不满，旋即又在海外风头正劲的混合燃料车交给了一汽。可以看出，丰田欲走大众在华之路，通过提供不同的甚至互有竞争的车型，将中国市场舞弄在自己手里。

而这一切博弈的背后，丰田最重的砝码便是大红旗的底盘。马自达毕竟只能为小红旗提供底盘，而一汽计划中的国家元首车——大红旗的底盘只能靠丰田提供。根据一汽的要求丰田将顶级底盘提供给了红旗，但因此失去华南重镇的一汽实在高兴不起来。

### 争取海马归队

1997 年 11 月，一汽海南马自达有限公司成立，其中一汽国有资本占 51%，海南汽车国有资本占 49%，新公司由一汽控股，作为一汽在华南的重要生产基地纳入一汽统一规划。当时的海南汽车厂拥有在行业中一流的美国福特汽车菲律宾宾公司提供的冲压厂和装配厂的全套设备，设计生产能力为整车 5 万辆，且海南汽车厂早在 1992 年便与日本马自达合作成立了海南马自达，但是当时海马面临的最重要的问题是，没有进入国家汽车产品目录。通过政府撮合，一汽兼并了海马，进而获得了生产许可。“一汽兼并海马之后，并没有实质资金投入，这是导致二者不和谐的根本原因。”心存异议的海马通过“借壳上市”、“股权转让”等手段，争取到了与一汽集

团各占 49% 的股份的现状，而海南省人民政府则象征性地取得了 2% 的股份。

现在，一汽借助与马自达合作的关系，极力争取海马归队，进而图谋华南市场这块国内最大的轿车市场。但已经羽翼丰满的海南汽车集团是否会识大体、求大同，还是未知数。据有关人士透露，海马有可能购买下某两款车的产权进行自主开发，或者与其他厂家联合开发（海马已经具备了研发能力以及年产 15 万辆的优质生产线）。

位于长春市西南一隅，紧邻长春市区的“汽车城”，是一汽集团的总部及其下属公司（一汽解放汽车有限公司、一汽轿车股份有限公司、一汽-大众汽车有限公司、富奥汽车零部件有限公司等）的所在地，其中厂房、员工住宅区、医院、公安局等社区设施一应俱全。由于汽车工业是长春的支柱性产业，因此员工待遇、福利设施等历来高于长春市平均水平，所以汽车城员工的购买力自然也居榜首。因此，能列入一汽员工采购名单内（员工拥有 8 折优惠的指标）的车型，必然会在东北市场声威大振，但只有一汽旗下的轿车产品才有此特权。

近日，据汽车城内部人士透露，福美来、普利马也悄然出现在采购名单内。作为非一汽集团产品出现在名单内，这还是首次。

一汽、马自达的婚局才只是开了一个头，丰田、福特巨大身影的隐现注定了它的无穷变数，后面的戏肯定会更好看。

## 北京：欧Ⅲ还在路上

（上接 29 版）

早在 2003 年，北京市提前执行欧Ⅱ排放标准的时候，就已经开始全面宣传 2005 年北京将提前实行国Ⅲ排放标准。然而年初宣布将会在 7 月 1 日开始的期限，却在人们注视的目光中，悄然推迟。

“关于北京市提前执行国Ⅲ标准的相关文件都已经提交到国务院，至于具体的时间还要等待上级的批准。而从技术层面上讲，无论是检测技术还是各汽车厂家排放控制技术都已经基本做好准备。”北京市汽车研究所高级工程师肖亚平教授介绍，“目前国内包括国家五大质检中心和部分地方检测中心以及汽车厂家检测实验室在内，已经有不少于 20 家检测中心具有欧Ⅲ标准的检验能力。至于各生产厂家，多是与欧、美、日等早已实行更高排放标准的国家合资的企业，达到欧Ⅲ排放标准根本不是难题。就连国内的企业，也多已早有准备。”

然而，与北京作为首都、同时是中国机动车保有量最大城市的地位不相称的是，在肖亚平教授所说的 20 多家具有欧Ⅲ排放检测能力的试验中心中，没有一家设在北京。“北京只有欧Ⅱ排放检测实验室可以进行申请目录的定型试验和产品一致性检验。”国家环境保护总局机动车排污监控中心鲍晓峰总工程师告诉记者。

“北京市环保局正在筹建欧Ⅲ实验室。”历惠楠对记者说，名为北京机动车排放实验室的规划早已已经完成，总占地 55 亩，投资 5.5 亿元。目前，一期工程的设备、采购、招标工作已经结束，正在办理土地的相关手续，顺利的话明年年初能投入使用。

### 新标准 新门槛

与其他汽车政策相比，老百姓对国Ⅲ标准的关注度非常高，很多人在买车的时候，都把排放标准作为参考条件之一。

“新排放标准与老百姓没有直接关系，主要针对的是新车，提高了新车在北京的准入门槛。”针对新旧排放标准，鲍晓峰作了详细介绍，“主要的区别有五点：1.排放限制更为严格，排放物浓度降低明显；2.增加 EOBDD（车载诊断系统）对排放进行实时监控；3.提出了特殊的实验要求，要进行-7℃的低温测试；4.汽车从启动就开始进行测试，取消原有 40 秒的发动机预热期；5.加入车负载性 8 万公里检测，同时厂家须保证新车在 8 万公里内都能达到国Ⅲ排放标准。”

他指出，中国的汽车工业以合资为主，如果没有相应的排放法规限制，合资企业很有可能出于成本考虑而向中国投放低端标准的产品。

有关部门的统计显示，目前国内 80% 以上的汽车生产厂家具有生产欧Ⅲ排放标准的汽车的能力，甚至能够达到欧Ⅳ排放标准。当然，新的排放标准势必会使机动车制造成本有所提高。

记者致电各汽车厂家，均表示目前没有接到北京市提前执行国Ⅲ排放标准的通知，但并不担心其实际执行。一汽大众宣传部王枫部长自信地告诉记者：“目前，一汽大众所有车型早就达到了欧Ⅲ的排放标准。”同时，王枫还表示，一汽大众早就已经全国同步地供应欧Ⅲ车型。

### 燃油品质是关键

与北京提前执行排放标准的消息相比，从去年就排入时间表的欧Ⅲ油，于 7 月 1 日准时在北京全面铺开使用。

采访中，诸位专家一致认为，提高燃油品质是实施新排放标准和达到治污目的的关键。因为即使机动车本身达到了国Ⅲ的排放要求，油不合格同样会使排放加剧，甚至损坏发动机。有调查资料显示，目前在汽车故障中，有 6% 是由油品问题直接引起的，而有 50% 是由燃油质量问题间接引发的。

据了解，目前，燕山石化、镇海炼化、上海高桥石化等几家炼油企业都将向北京市场供应欧Ⅲ标准油品。

“北京市环保局在控制措施工作中，系统考虑了燃油的影响。在执行新标准之前采用欧Ⅲ油先行的办法，一方面是为新排放标准的执行打好基础，另一方面也是提前对油品进行考察。欧Ⅲ油投放初期可能在运送、贮存等方面存在一些不稳定的因素，经过一段时间的过渡之后，才能保障北京市范围内的油全部达标。”历惠楠指出。

然而，鲍晓峰在采访中表示了担心，“在北京小范围供应欧Ⅲ油可能对于各个炼油厂不成问题，但是如果在全国范围内供应，即使在两年后，其成本的提高也将不是一个小数目。这将涉及到全国范围内炼油厂技术、设备等的改造问题，初步估算至少得两三百亿元的投入。”

鲍晓峰的话也同时戳到消费者的痛处，仅仅一年中就历经汽油的四次提价让消费者已经谈之色变。而众所周知，国际原油的价格还在涨，显然欧Ⅲ油的成本较之欧Ⅱ又有提高。

### 欧Ⅱ车可能受厄？

北京提前执行国Ⅲ标准已经为时不远，但期待中的“欧Ⅲ”天空似乎还在满布乌云。

据了解，新车排放标准执行之后，对于市场上机动车实行的办法是“新车新办法，老车老办法”。但有一部分消费者担心，已有的欧Ⅱ汽车会不会到时候就成了“新黄标车”或者受到更多的限制？“虽然对目前的欧Ⅱ车没有过多的限制，但是根据悉尼、汉城等举办过奥运会国家的经验，不排除在开奥运会的时候对欧Ⅱ车限行的可能性。这需要由当时的大气环境容量来决定。”历惠楠这样认为。

另外，当初欧Ⅱ标准推出的时候，市面上流行于“改装风”，对已有的车型增加三元催化等装置，使其达到欧Ⅱ排放标准。国Ⅲ的执行，会不会又引来一股改装风呢？肖亚平教授指出，从技术上来说是不可行的。国Ⅲ排放标准的车型主要特点就是增加了 OBD 先进装置，其与汽车的发动机、排放控制等各方面都有联系，是不能随意添加和改换的。同时，她强调，配合新排放标准的实施，对汽车厂家的售后服务提出了更高的要求，尤其在保养和维修上面，一旦技术水平跟不上要求，厂家将无法保障 8 万公里内的环保达标要求。

也有业内专家指出，排放标准应该考虑因地制宜，国Ⅲ在北京等大城市执行没有问题，但鉴于中国国情，标准很有可能使一些在农村和中小城镇的经济和社会生活中发挥着重要作用的车辆上不了路，从而引发新的问题。

■本报记者 李志军 实习记者 王倩 深圳报道

以厦门金龙和福州东南为代表的东南汽车产业会成为国内汽车产业大局格中的重要一极吗？

今年福建汽车企业群出招频频：福建汽车工业集团与戴姆勒-克莱斯勒轻型汽车（香港）有限公司合资项目获批，金龙汽车与东方宝龙合资成立金龙车身公司、东南汽车与三菱汽车的股权及商标谈判进入尾声，一个新的汽车产业集群开始浮出水面。

### 客车拉动

“福建汽车产业这两年发展非常快，主要优势在客车领域，金龙客车在行业内可以排进前三名，东南汽车的富利卡和得利卡等轻客也有 10% 以上的市场份额，足以吸引国际轻客企业的目光。”平安证券汽车分析师姚宏光说。

从早期的台湾三阳、台湾裕隆到现在的日本三菱和戴-克，偏安一隅的福建汽车产业在客车领域的合作越做越大。2003 年 11 月，福建奔驰项目获得国家发改委批准立项，该项目由福建汽车集团和戴姆勒-克莱斯勒公司联合投资 18800 万欧元（折合人民币 17 亿

元），主要生产梅赛德斯-奔驰品牌 20 座以下的轻型商用客车。“该项目目前正在建设中，估计明年初就会有新车下线。”福建汽车工业集团董事长凌玉章表示。

“福建汽车产业能够得到平稳发展，原因在于找到了合适的切入点，主要包括两个方面：一是从发展客车项目起步，而当时国内汽车企业都争相上马轿车项目；二是与台湾企业合作，利用上世纪八、九十年代台湾汽车工业转移的时机，与台湾汽车企业共同发展汽车产业，而这些台湾企业带来的正是客车制造方面的优势。”福建汽车工业集团办公室负责人说。

在客车项目的拉动下，福建省逐渐形成了以东南汽车及金龙客车为主导的福厦汽车产业链，即以福州青口汽车工业城为核心，重点发展东南汽车、福建奔驰、克莱斯勒福建项目、华擎发动机等项目，并进一步带动总成零部件企业发展；以厦门金龙汽车为基础，重组建设厦门、漳州地区现有的汽车工业、主要发展金龙、金旅等客车以及载货车、多功能车等产品。通过这条产业链，东南汽车得利卡的国产化率达到了 95%，富利卡 SUV 国产化率达到了

97%。

“新加盟的福建奔驰、克莱斯勒福建项目将使这条产业链更加丰富，福建汽车产业实力更强。”福建汽车工业集团办公室负责人表示。

### 多头并进

“得利卡和富利卡为东南汽车提供了主要的利润来源，但是东南汽车不会局限于轻客方面的发展，我们现在是全方位发展汽车项目。”东南汽车公关组马先生说，目前东南汽车已成为国内少有的拥有全车系的汽车制造企业之一，业务范围包括 SUV、MPV、轿车及商务车四大车系。

单一的客车项目尽管能够带来相对较高的市场份额，但是相对较小的市场容量、捉摸不定的原材料价格将会给企业的持续发展带来风险。金龙汽车 2004 年年报显示，尽管去年收入增长 4.96%，但主营业务利润、净利润和毛利率分别减少了 5.68%、12.01% 和 1.74%。

姚宏光表示，将来汽车市场的趋势将会是几家综合性汽车制造企业进行竞争，如长安汽车重组江铃汽车，介入商用车领域，形成

客、货、轿全面的竞争能力。

东南汽车现有的车型如富利卡、菱绅都是从三菱汽车系统导入，在今后会有更多采用三菱技术的车型从东南汽车下线。“三菱目前正在与东南汽车洽谈入股和商标转让的事情，近期内部将有重大进展”，东南汽车公关部一人士称。此前东南汽车的股权中，台湾中华汽车和福建汽车工业集团各占 50%。“三菱希望能在中国拥有生产基地，而东南汽车也希望有更大的后续发展。在未来东南会引进三菱更高端的产品。”

厦门金龙此前刚刚与东方宝龙合资成立厦门金龙轻型客车车身有限公司，希望能利用东方宝龙在 MPV 车身方面的优势，迅速切入 MPV 市场。

但是福建汽车工业在客车方面的固有优势仍然有巨大的发展潜力，关键在于如何发挥。“客车与轿车相比利润率会更高一些。福建的客车也在朝着中高档的方向发展，客车的技术主要是在底盘，而中高档车在各个方面包括外观等等都会有更大的利润空间。”贾新光说，与克莱斯勒这样的国际巨头共谋中高端客车应该是个不错的选择。

Advertorial |

## 搭载 MPEG-4 高品质摄像功能 卡西欧最新推出的卡片式数码相机步入新境界

印象中数码相机和数码摄像机基本上一直是泾渭分明，各司其职。数码相机拍照、数码摄像机摄像，即使两种拍摄机器均互带有对方一定的功能，但是这显然属于某种附属功能，从来没有被过多的放大过。而在人们的惯性思维当中也已经自觉或者不自觉地两者完全分裂开来考虑，而未曾想象完全两者合而为一。但是，最近这种清晰明朗的市场划分凸显松动之势，这种松动可以从卡西欧最新推出的一款最新数码相机 EX-S500 上看出端倪来。

现今众多追随潮流的时尚人士们经常会随身携带着一部小巧时尚的数码相机，拍几张照片，留下生活中的一个个精彩不可错过的定格，除此之外很多人也会想要拍摄一段动态影像，来记录连串的宝贵记忆，像外出旅游；像参加聚会；像参加运动

会……，要拍摄画面质够高、时间够长的影像，只能是用数码摄像机来完成，即使两种拍摄机器均互带有对方一定的功能，但是这显然属于某种附属功能，从来没有被过多的放大过。而在人们的惯性思维当中也已经自觉或者不自觉地两者完全分裂开来考虑，而未曾想象完全两者合而为一。同时，数码相机机笨重的体态、几倍于数码相机的高昂价格却令众多的消费者望而却步，这不能不说是一个缺憾。

但是，最近这种清晰明朗的市场划分凸显松动之势，这种松动可以从卡西欧最新推出的一款最新数码相机 EX-S500 上看出端倪来。随着数码相机像素之争告一段落，市场越来越倾向于关注数码相机的时尚外表之外，卡西欧数码相机突出奇兵推出了 EX-S500。这款新机最大的特点就在于以区区 115g 的卡片式机身配备了

每秒 30 帧 MPEG-4 高品质动画摄像功能，并且凭着 EXILIM 系列独特的超长寿命电池技术，保证了连续摄像可持续约 1 小时 20 分钟左右。它的出现将市场的关注点推向另一个焦点，就是当时尚类数码相机发展到极致之际，市场的下一个关注点将转向何方？而卡西欧在这个自问自答式的动作中也明确地给出了自己的答案，就是在保持时尚这个基本的要素上寻求附加功能的突破，而他们正是将触角伸到了影像拍摄这一功能上来了。

除了摄像这一浓墨重彩的附加功能之外，EX-S500 也同时加强了在其他附加功能上面的开发和配置。拍照时，照片主体模糊一向是拍摄中令人头痛的问题，为了解决由于手部抖动跟拍摄对象晃动而导致的照片主体模糊的问题，这款新机首次在其轻薄的机身上了配备了强劲的抗抖动功能。有

了这款出色的功能，按下快门的瞬间不管是手抖动还是拍摄对象出现晃动，你也不必担心，再怎么动，定格下来的主体影像将清晰完美。这一附加功能，解决了实际拍摄当中一大难题，其含金量应该说是相当高的。

再者，这款机型在拥有时尚轻薄的外表、更拥有高品质摄像、不抖动清晰画面的高附加价值的同时，它的价格只是普通数码相机的价格，与既昂贵又笨重的数码摄像机相比，它对消费者的致命吸引力应该是不言而喻的。同时很明显它也将是对于数码相机厂商的一次大胆的尝试和挑战。卡西欧此次借 EX-S500 的推出而作出的投石问路式的战略调整会给原本清晰的市场划分带来什么样的影响呢？相信不久的将来，这款相机在市场的表现将会给出一个明确的答案。

## 爱国者优时 MP3 手表受宠青岛 CES



7 月 1 日，在青岛召开的 2005 中国国际消费电子博览会（SINOCES）上，中国民族品牌华旗爱国者从包括三星、索尼、苹果、海尔、联想、中兴等在内的众多国内外品牌中脱颖而出，展示了最新最炫的数码技术，进一步展示了我们民族品牌的发展实力。

其中，在消费类电子领域，爱国者优时 MP3 手表以其雄厚的研发实力、清晰的产品定位、强大的产品功能越来越受到消费者的好评。展会期间，国务院副总理吴仪曾亲临

爱国者展位，对爱国者产品的技术研发、功能、市场销量等表示极大的兴趣，并接受了爱国者赠送的优时 MP3 手表这一款礼物。这是继温总理之后，第二位国家领导人接受爱国者赠送的优时 MP3 手表。

这款专属于“成功人士”的 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。高质 MP3 解码芯片带来出色音质，黑色表带和银色表盘的经典搭配，彰显成熟稳重的魅力。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，无需携带连接线，设计周到。1G 的容量可以存储超过 200 首的歌曲，让你有更多选择，更多享受。

外形依托功能，品质连接品牌，爱国者优时受宠青岛 CES，逐渐成为大家休闲时享受音乐的好伙伴，工作中的好帮手。



# AUTOMOBILE

## 汽车·观点

# 范安德在中国如何驾驭大众汽车？



范安德先生  
(Winfried Vahland)

1957年4月生于德国，毕业于德国达姆施塔特技术大学(Darmstadt TU)经济工程专业，并在美国密执安州的通用汽车学院获得MBA学位。

曾在欧宝汽车公司和奥迪汽车公司任职。

1993年范安德先生被任命为大众汽车集团财务控制部经理。1998年升任大众汽车巴西公司负责财务及企业战略的副总裁。2003年2月，担任斯柯达公司副董事长。在此期间，范安德同时兼任斯柯达斯洛伐克公司、斯柯达波兰公司和斯柯达德国公司的监事。

自7月1日起，出任大众汽车集团中国总裁兼CEO，作为总负责人全面领导大众汽车集团在中国的业务。

雷思能 博士  
(Dr. Bernd Leissner)

1941年9月出生于柏林，1966年毕业于西柏林自由大学国民经济管理专业，获硕士学位。

1970年进入大众汽车公司，2002年3月1日起，雷思能博士出任大众汽车集团亚太总裁、大众汽车(中国)投资有限公司董事，开始常驻北京，同年11月起，兼任上海大众汽车公司和一汽-大众汽车公司董事。2004年5月1日起，出任大众汽车集团中国总裁，全面负责大众汽车集团在中国的业务。2005年6月30日在该任上退休。

### ■何伦/文

7月1日，范安德正式接替雷思能成为9任大众中国总裁。

对48岁的范安德来说，在中国的任期无疑是其职业生涯中前所未有的重大挑战。这不仅在于大众在华业绩急速下滑之际的所谓“临危受命”，更在于中国市场独一无二的复杂性和特殊性，足以颠覆他在捷克斯柯达乃至巴西大众任期內所获得的绝大部分国际化经验或教训。

德国人喜欢用统计数字来说话。然而，中国作为一个飞速发展变化的转轨国家，其市场有着很多无法量化的不确定因素，足以推翻很多根据数字模型得出的预测或结论。大众汽车的市场份额急剧下滑只是表象，更深层的原因在于大众没能把握住中国市场的诸多不确定因素。因此，对范安德来说，中国市场的特殊性或许首先是对其传统思维方式的一大挑战，具体讲，就是如何理解中国的政策、中方伙伴和中国市场的特殊性及复杂性。

### 独一无二的政策、舆论环境

范安德刚刚就任之际，正值中国舆论界对跨国汽车巨头一边倒的质疑进入高潮，对“后合资时代”的严重警告不绝于耳，涉及中外双方的“话语权”、50对50的股比、国内研发、自主品牌、技术转让、零部件采购、销售网络及最终的利润得失等方面，大有彻底否定以往的合资模式之势。虽然这种声势浩大的舆论诉求究竟能在多大程度上影响政府的既定政策还是个未知数，但多多少少会对政府处理这类问题的方式、合资伙伴在一系列重大问题上的态度等产生微妙且至关重要的影响。

作为斯柯达公司前副董事长，范安德或许经历了东欧巨变后斯柯达公司被大众

很多城市依然一刀切地严格限制柴油车，而且成品油生产企业受国家发改委对柴油价格的政策性限制，缺少提升柴油品质、增加柴油供应点的动力，从另一方面限制了柴油车的发展。

这要求范安德对中央政府和地方政府的政策及其之间的关系有足够的了解和理解，并有足够的耐心、毅力和技巧，而决不能犯其前任雷思能式的错误——对外国媒体说，新汽车产业政策征求意见稿的部分内容“愚蠢、过时”。如果大众及其它在柴油机技术方面拥有优势的欧洲汽车厂家能够说服并协助政府解除对柴油车的各种限制，那么作为全球柴油机技术的领先者和中国柴油轿车市场的开拓者，大

众将有机会一举扭转市场份额下滑的趋势，其他欧洲厂家如标致-雪铁龙也将获得新的竞争优势。

### 合作伙伴的特殊性

作为斯柯达公司前副董事长，范安德或许理所当然地认为即将在上海大众投产的斯柯达轿车需要单独建立一个网络，但要他理解为什么两个合资企业的大众品牌产品只能分别在两个网络中销售，以及进口大众品牌的产品为什么要单独建立一个网络销售，这类高成本的重复建设、自相竞争问题，恐怕不是件容易的事情，正如要同一个国内零部件企业同时为两个合资企业供货有多难的问题一样。

雷思能在离任时曾对记者说，之所以让两个合资企业各自生产大众集团的全系产品，是因为他们各有一个网络，这样可以让顾客在一个经销商那里看到并选择各个级别的车型，从而增加销售的机会。那么，是不是因为大众已经对网络合并感到绝望，所以才“出此下策”？雷思能的回答是：在网络统一的问题上，大众“永不放弃”。

不久前，雷思能在宣布离任的消息时还对记者说，在联合采购方面，大众(中国)已经成立了一个专门的小组，为两个合资企业提供一个共同的平台和相关的服务，以求零部件和原料采购方面的协同效应。毕竟，一次购买1万吨钢板，与一次购买10万吨钢板，价格是不一样的。但雷思能接着的一句话意味深长：这是我们的想法，关键还要取决于两个合资企业的意愿。

零部件联合采购、网络合并对降低合资企业高高在上的产销成本至关重要，可谓雷思能的末竟之业。原因在于这类问题错综复杂，根深蒂固，远远超出了纯粹的经济范畴，涉及到国企的体制性弊端、中方股东的气质与能力、两大中方国企股东之间的关系、中方股东与各自对应的政府部门之间的关系、中方股东与零部件企业及经销商之间的关系、零部件企业及经销商与地方政府之间的关系等等。这些问题往往拿不上台面，无法量化，具有相当的神秘性、随意性和不可预测性，市场经济的逻辑往往会被扭曲，直到“问题已经到了非解决不可的时候”。

特别是，在捷克，大众做的是斯柯达品牌，虽然是大众控股，捷克人也能接受，而在中国，两个合资企业虽然股比对等，但都在做大众集团麾下的外国品牌，没有中国品牌。国人对此越来越不满，中方合作伙伴更是如芒在背、压力沉重。范安德会如何理解这一中国国情，如何理解中方伙伴的苦衷，是否会加速合资企业的整车研发，是否会赋予自主研发的新车以一个合资企业的“自主品牌”？

### 一个另类的市场

这是一个变化之快足以令人眼花缭乱的市 场，一切都在变，什么都有可能发生。消费者对汽车的认知还在初级阶段，品牌忠诚度微不足道；几年前，大众一位高层人士就曾指着一辆普桑轿车说，“这不是大众(品牌)的车”，似乎对生产这种过时的车型深感耻辱，但普桑至今还在卖，因为有需求；都说两厢车不讨好，但两厢改三厢大都不成功，甚至不如原型的两厢车好卖；入世前都说车价没有“拐点”，将以年均3%-5%的速度降价，而实际车价降幅则大大超越价格的预期……

尽管在其他市场上，价格始终是人们关注的焦点，但没有哪个市场像中国市场这样对降价有着如此强烈的诉求和预期，而大众虽然实际上也卷入了价格战，但口头上从来不服软，从而成为了众矢之的。

从长远看，大众两个合资企业目前的亏损状态或许只是一个开始，中国汽车产能过剩，加上无论是作为国企的中方合资伙伴还是作为全球巨头的外资一方都不会退出，而是要动用所有资源在中国这一潜力巨大的市场上拼死一搏，将使竞争空前惨烈，汽车生产的亏损时代即将来临，亏本买卖将是家常便饭，这除了考验大众降低成本的能力外，对大众坚守的“不会拿钱买市场(份额)”的理念也将构成挑战。范安德对改变大众两个合资企业目前的亏损状态是踌躇满志，还是做好了出现最坏情况、打亏损持久战的准备？

### 范安德会“听”吗？

当范安德对某些事情感到不可思议或感到纳闷时，他或许经常会被告知，这是在中国，这就是中国的国情；有什么奇怪的，很正常。因此，对范安德乃至所有那些初来乍到的跨国公司高层人物来说，关键的问题首先是能否会听，而且要听得进去，之后才是如何做。

丰田在美国获得了巨大成功，原因首先在于丰田会“听”。丰田汽车美国销售公司副总裁兼首席运营官吉姆·普雷思被丰田名誉会长丰田章一郎称为是“变革的动力”。普雷思总结说：“让他们(丰田总部的高层)做到符合美国标准，需要耐心和理解。”。普雷思的下属丹尼·克莱门茨说，“丰田做得非常出色的地方就是听，你人在那儿(日本)，他们听的效果更好。”

德国人会吗？至少宝马大中华区总裁史登科会“听”。他在宝马今年年初的中国战略大调整前，认真地听取了部分在京主流媒体记者的意见和建议。华晨宝马新总裁施润博也在上任伊始，便分别与部分记者进行了非正式但深入的交流。

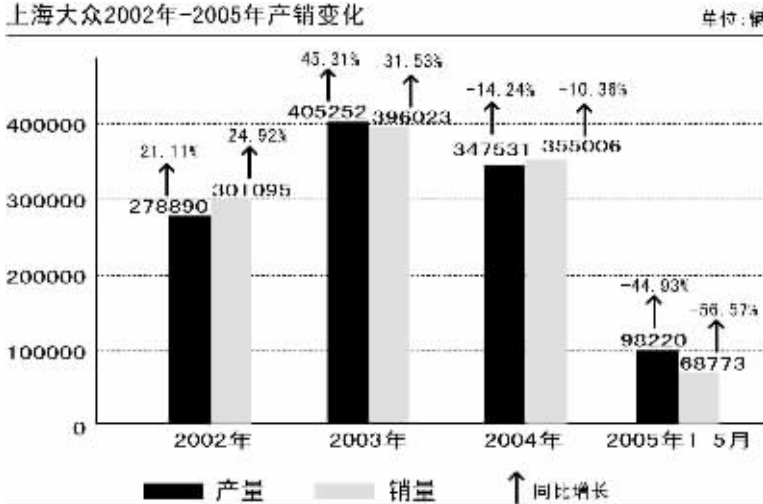
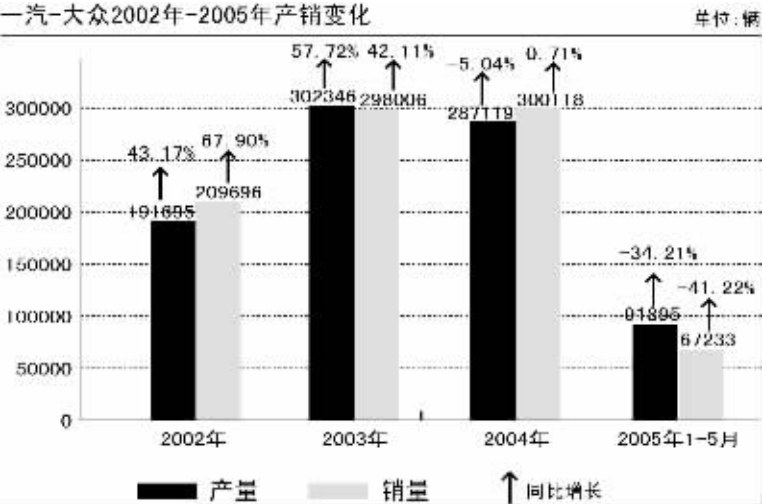
而范安德的前任雷思能显然有些“听力”不足，否则他就不会在中国任职一年多后，居然敢在国外媒体面前抨击中国新汽车产业政策，差点导致一场政府关系危机；在媒体关系方面，雷思能上任之初便与部分在京主流媒体记者进行了非正式交流，离任前又与同一拨记者进行过两次非正式交流以及离职告别，但这三次交流都不真正具有交流的意义——没有讨论的气氛，他总是没有问题，只有回答，而记者则是只有问题，没

有回答，更像是事先安排好的媒体专访。在政府、媒体面前表现如此自信，在合资伙伴、企业内部同事的面前又会如何？

雷思能曾承认，大众花了太长的时间才认识到，必须对欧洲的车型进行适应中国国情的调整，推出外观和内饰上满足中国消费者需求的产品，并同时坚持大众产品的传统价值——对安全、质量、性能、排放标准的高要求。这本身就意味深长：为什么偏偏是进入中国时间最长、曾经是业绩最成功(相对同时期进入的克莱斯勒、标志乃至雪铁龙等)的大众“花了太长的时间才认识到”这一点？

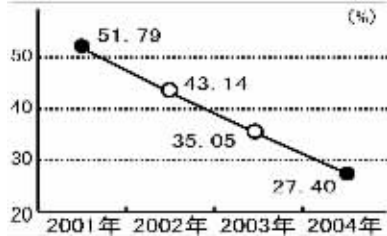
上海大众总经理陈志鑫曾对记者说：“我们有时争得很厉害，而他们现在也正改变自己的思维方式，考虑中国用户的特殊要求。”这从一个侧面表明，要德国人听进去很难，改变思维方式也很难，需要“太长的时间”。

作为不懂中文的德国人，范安德在中国面临一种完全陌生的语境，信息来源十分有限，要其通过自己的直接观察和体验来理解和把握中国市场的特殊性和复杂性几乎不可能，这就要求他必须具有兼听则明的本事，并能够在大众核心价值、商业逻辑和中国特殊国情之间找到一种微妙的平衡。兼听则明还不够，还要有相应的权力。上海大众和一汽-大众的副董事长魏智博退休后，范安德将直接向大众集团董事长毕睿德汇报，如果两个合资企业的重大问题每每都要由狼堡的高层来定夺，那么范安德即使在兼听则明后制定的方案恐怕也很难被万里之外的德国人所理解并通过，因为中国太特殊，非在这块土地上而无法体会。



数据来源:中国汽车工业咨询发展公司

### 南北大众产量占中国轿车产量比重变化趋势



逐步控股的变迁及其成功，但在中国，他将面临一种完全不同的环境，面对另一种逻辑。在上述问题上，大众历来是舆论抨击的头号对象，无论范安德及大众中国高层是否感到冤枉，都得面对现实，并小心、谨慎、妥善地处理相关问题。

除了不那么确定的大背景外，在具体政策方面的不确定性也将使范安德感到匪夷所思。例如，在国际油价不断攀升、中国环境问题日趋严重的背景下，发展技术成熟的节能、环保型柴油车本来是理所当然的选择，而且国家发展和改革委员会2004年5月发布的《汽车产业发展政策》，也明确将混合动力汽车技术和轿车柴油发动机技术作为今后中国汽车工业发展的重点，但事实上，作为在中国市场上第一个吃螃蟹的人，大众5年多来不遗余力地进行的“开创柴油机新时代”活动收效甚微，至今

**MAZDA 海南马自达**

**可靠，承载着信赖**

**福美来1.6 新动力系列 新上市!**

**Hama 海马汽车**

**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。**

**全新动感熏射尾灯**

**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”

★60%的新车车主来自老车主推荐

★每年两次大规模贴心关怀服务

★三年16万用户一致认可信赖

网址: www.hnmazda.com 服务咨询热线: 800-676-8999 0898-66820222





# AE86 的暴走旋风

■本报记者 刘春/文

香港电影导演刘伟强说：一个赛车手，并不只是为了耍酷装帅，而是无可救药地沉迷于机械和速度的世界。

普通的汽车不是为了代步，便是为了彰显名望与地位，而赛车则是为了显示速度与激情。在刘伟强执导并于近期大卖的电影《头文字 D》中，一众车手令人瞠目结舌的“漂移(甩尾)”技术，终于令那些对赛车早有偏爱的激情人士彻底沉迷。周杰伦扮演的藤原拓海的座驾 AE86，更是一跃成为玩家心中的当红炸子鸡。

在中国大陆地区的玩家尤其是女性看来，AE86 充其量是一辆名不见经传的日本小车而已，但其实在日本或是港台地区，这款车一直是小有名气。AE86 是 TOYOTA(丰田)品牌中 COROLLA(花冠)车系中的一款。AE86 不是名字，只是车架号码(车辆识别代号)，是 COROLLA 在 1983 年首次投产的第 4 代车型。

AE86 刚刚问世便成了追求速度感的车迷心中的宠儿，当时日本报纸杂志里写满了“开 AE86 的话去跑山路吧”之类的主题。而《头文字 D》漫画原著的作者重野秀一在 29 岁刚刚拿到驾照之后，买的第一

辆车便是 AE86，对于当时在漫画界还没闯出名堂的重野秀一来说，AE86 便是他的梦想，只要一有时间，他就开着自己的爱车到处横冲直撞，尤其喜欢在群马县内的山区一带飙车。如今快二十年过去，AE86 已经开得相当残旧，但它仍是重野秀一的出门首选，尽管车房中同时停着他新买来的福特四门房车。

虽然重野秀一对飙车颇为痴迷，但他在当时也只能算是一个非常业余的爱好者，真正令 AE86 威风八面的，是在日本有“甩尾天王”之称的超一流车手土屋圭市。在 1984 年的富士新人赛上，土屋圭市驾驶 AE86 以华丽的漂移技术取得 6 连胜的记录，瞬间 AE86 由此名噪一时。正是由于他的盛名以及漫画《头文字 D》的热卖，AE86 虽然已是停产十几年的老车，却在日本二手车市场上不跌反涨。

一款上世纪 80 年代初的 TOYOTA 经济型小车如此有名，原因很多，首先是前置引擎后轮驱动，前后车身平衡性好；还有轻量化车身，原厂 940 公斤，经过改装后只有 800 多公斤的体重。

也是因为这些特性，决定了 AE86 在

一些特殊比赛的特殊地位，比如下山赛和 DRIFT(漂移)比赛，至今在日本 AE86 还是漂移比赛的热门车种之一。据称 AE86 的开发团队为其定了 3 个目标，一是挑战筑波赛道(日本著名赛车场)最快单圈记录；二是称霸日本国内的 RALLY(拉力)赛道；三是挑战 200 公里的极速。结果都完美完成了任务。

但毫无疑问的是，仅凭一辆刚刚出厂的 AE86，再高明的车手也达不到电影里藤原拓海一般登峰造极的境界，要想彻底沉迷于速度，对原车进行改装必不可少。上世纪 80 年代，飙车风潮正在席卷全日本各地公路，20 岁出头的年轻人痴迷于赛车所带来的让人血脉贲张的快感，为此他们无不致力于钻研赛车机能与路况信息，靠自己的双手拼装、改造出自己的“终极战车”。

《头文字 D》漫画及电影大受欢迎后，一股收购和改装 AE86 的旋风迅即兴起，虽然 AE86 历史太过久远，已经堪称“中古”级的古董，但这种“发烧”之举的成本却甚是不菲。香港富豪明嘉福的儿子明德丰极喜欢《头文字 D》，于是便淘得一辆 AE86，他对媒体称：“我差不多用了两年时

间，才将自己的 AE86 变成跟漫画一样。单是找一辆状态好的 AE86 已用了不少时间。尽管日本有许多 AE86，但由于在香港上不了牌，因此在找车的过程中出现了不少困难。”据悉明德丰更特意竟投了“AE86”车牌，加上改装费，前前后后重建一部真实版“头文字 D 战车”，费用花了约 30 万港币之巨。

显然，大红大紫之下，要想寻得一辆丰田 AE86 这样“拉风”的座驾并沉醉于其带来的“漂移”快感，仅凭专业级的技术、骨灰级的机械知识还远远不够。



## 欧Ⅲ的成本与技术准备

(上接 29 版)

由于欧Ⅲ燃油供应紧张，一些中石化、中石油系统外的加油站目前还没有完成欧Ⅲ燃油的置换，考虑到这些因素，政府也把欧Ⅲ燃油的置换期延长到了 9 月 1 日。

之前，其他标准的燃油就出现过“掺假”，更何况目前还是“奇货”的欧Ⅲ燃油，赵师傅的担忧不无道理。从 7 月 1 日开始，北京市工商局加大了对成品油市场的监管力度，称如果发现加油站销售了不符合欧Ⅲ标准的油品，将会被处以销售金额的 0.5 倍至 3 倍的罚款，严重的还将被吊销资质。

记者在一家加油站采访的几分钟时间里，就有两位司机向油站工人询问：欧Ⅲ燃油会不会加价？虽然目前价格还没有出现变动的迹象，但有石油公司声称现在提供给北京的欧Ⅲ燃油都是单上生产设备，单炼的，规模效益没有形成，成本降不下来，油价不变，对燃油生产企业形成了很大压力。虽然国内的燃油价格由国家发改委制定，但根据以往的经验，国内石油公司往往都能够通过市场来转移成本压力，消费者有可能又要成为企业转嫁欧Ⅲ政策成本的对象。

但目前符合欧Ⅲ标准的燃油正在源源不断地向市场供应。格雷斯中国有限公司是一家生产炼油催化剂和添加剂的企业。“我们在中国的主要合作伙伴就是中石化、中石油，”格雷斯中国的华莹经理向记者介绍，“最近，公司生产的用于帮助炼油厂生产符合欧Ⅲ标准燃油的产品卖得很好，客户的需求很旺盛。”

### 欧Ⅲ车贵在哪里

油品的问题解决了，欧Ⅲ排放标准实施似乎应该水到渠成，然而欧Ⅲ排放标准推迟实施的事实说明，事情并非如此简单。

一位业内人士分析说目前绝大部分厂家都是有能力达到欧Ⅲ标准的。“从技术上讲，实施欧Ⅲ排放标准完全没有问题。”亚新科工业技术有限公司公共与政府事务总监黄坚对记者说，他们已经具备

了批量生产欧Ⅲ发动机的能力。

从汽车发动机本身来讲，中国油品质量差的问题也通过技术手段得到了解决。“在产品设计和标定方面，我们已经考虑到了油品的问题，”德尔福汽车系统(中国)投资公司副总经理蒋健向记者说道，“比如在设计时多加几道过滤，另外，我们现在做标定试验，工程师甚至会到很偏远的地方作测试，找到最佳的技术数值，最后设定发送及相关参数。我们的标定试验一定程度上弥补了油品质量的问题。”

有关专家分析，汽车排放从欧Ⅱ到欧Ⅲ升级，除了硬件设备的更新，加上厂家后期对车载诊断系统的保修等，算下来，一辆车需要 4000 元左右的成本，除去技术改进所增加的成本，单就北京一个市场生产一部分欧Ⅲ标准的车也会导致汽车企业成本的增加。一些企业毫不讳言：不排除成本增加所产生的价格变化。

从石油企业的反应可以看出，欧Ⅲ燃油涨价似乎是早晚的事，现在汽车生产企业也对外嚷嚷，说自己面临着欧Ⅲ排放标准技术改造所带来的成本压力，由于目前的市场情况，企业不敢明说加价，但目前市场上以欧Ⅲ排放标准为卖点的产品，价格已经高于原先的产品。各方利益的博弈似乎为欧Ⅲ排放标准的顺利实施制造了麻烦，如何处理好产业政策与相关产业之间的利益关系成为关键的问题，由此产生的政策成本看来最终还是要由消费者来承担。

据记者向一位发动机工程师了解，一台欧Ⅲ发动机的成本比欧Ⅱ增加了 5%—10%，但是“发动机企业自己已经消化了很多，向下游传递的成本不多”，而且主机厂通过内部消化也可以再行摊薄一些成本，主机厂成本上升的压力似乎没有他们嚷嚷的那么大。

蒋健向记者介绍，下周他们有 60 多辆车将出发搞路试，进行欧Ⅲ标准的标定，这些车中有很多是企业即将投入生产的车型，“标定是量产前的最后一步了”。

Simplex

新捷·超简化·高效率

设立

开始

赢利

Simplex 投资原则

简易的投资方案，巨额的利润回收。复新轮胎投资项目是您的首选。

享誉国际的 Goodway Rubber Industries 所规划的 Simplex 项目，为您提供从创业，管理到获利的最佳解决方案。Simplex 这项综合业务系统，即将为您及中国复新轮胎行业开创新的里程碑！

Goodway Rubber Industries，亚洲著名的复新轮胎原料生产企业不但率先提出 Simplex 这个方案，它还是美国财富 500 强公司的供应商。值得一提的是，Simplex 超越竞争对手之处，在于它提供企业营运专业知识，产品和技术等方面的支援。而这一套先进及专业的系统，让 Simplex 系列产品得以高质量，高规格享誉国际！

复新轮胎业是世界增长最快的其中一项行业！

在地球资源日渐枯竭的今天，降低运输成本保持企业活力乃是当务之急。Simplex 可将轮胎制造成本降低一半，是"循环经济"之最佳典范，也因此世界大部份国家都鼓励应用复新轮胎。

隆重呈献“SIMPLEX让赢利成为简单艺术”

如何了解更多有关详情？也很简单，只要出席我们在下列三大城市所举办的SIMPLEX商业研讨会即可！

北京 2005年7月26日  
中国大饭店 • 上午9时至11时

上海 2005年7月29日  
上海香格里拉酒店 • 上午9时至11时

深圳 2005年8月3日  
深圳香格里拉酒店 • 上午9时至11时

名额有限，赶快行动！请拨电 86-10 6739 9366。

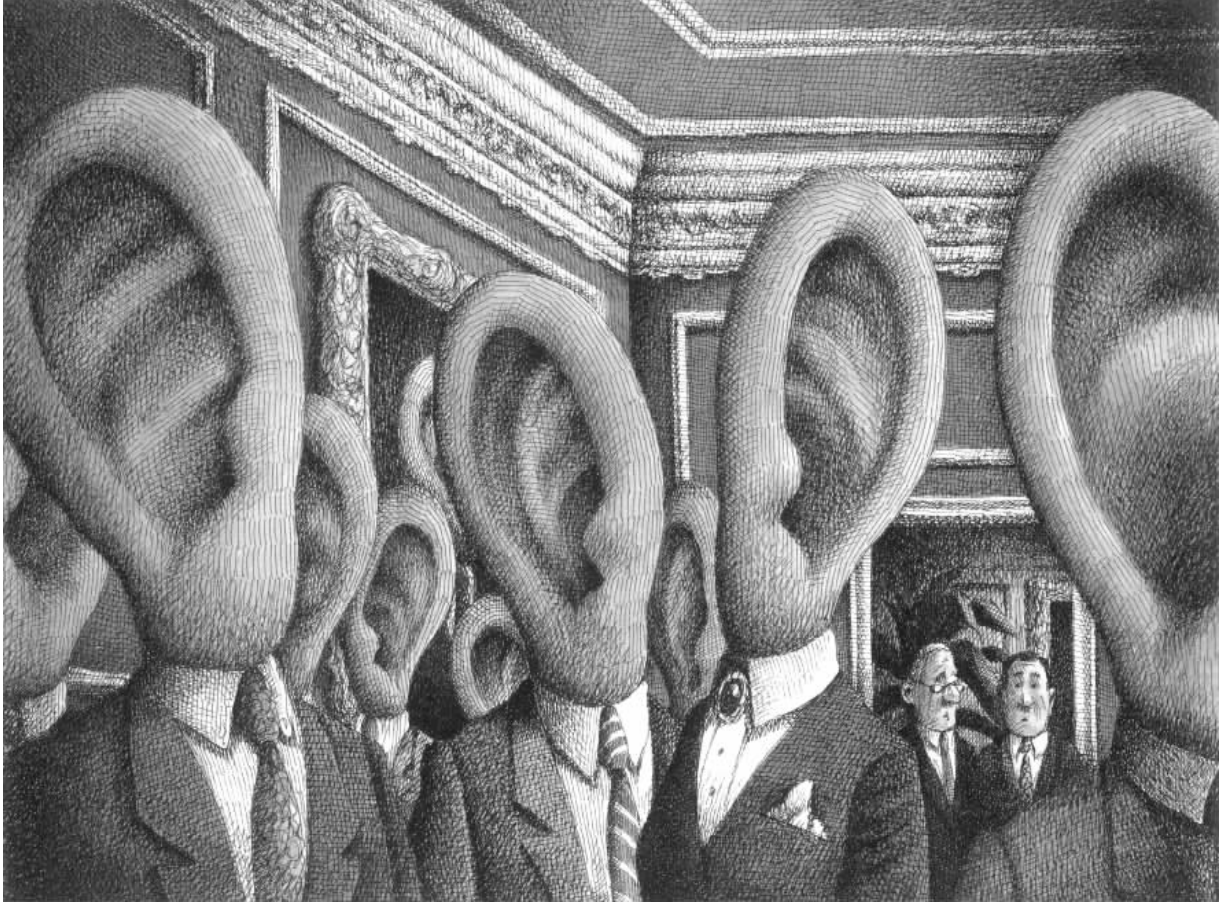
北京顺行凯柏贸易有限公司  
北京市朝阳区双井双花园南里二区四号楼四单元 102 室，100022 电话：86-10 6739 9366 传真：86-10 6739 9377 国际网站：www.goodway-integrated.com







责编 姜洪桥 E-mail:hongqiaojiang@263.net 主编 王楠



# 土地审批新权势

■本报记者 姜洪桥 北京报道

从这个月起,开发商们可都要留神了,房地产业又多了一个“婆婆”! 这个“婆婆”可是非同小可,因为从此以后任何建设项目从立项申报的第一时刻起都要听取她的意见。她,就是不久前刚进行过垂直管理改革的国土资源管理部门。北京国土局新近公布的消息称,北京很快将采用土地预审制度。一位国土资源局长宣称:“国土资源管理部门要理直气壮地对不合法、不合理的用地申请行使否决权。”

国土资源管理部门历来是隔三差五的土地整顿风暴中心,恰恰是因为在多年的建设项目审批程序中,并不在真正意义上存在土地规划审批这一环节,国土资源管理系统只能以集中整顿、收拾残局的面貌出现。在此之前,所谓的规划审批权更大程度上归口于各地方政府的规划局。

规划局和国土资源局,一个隶属地方,一个由中央垂直管理;一个掌握着各城市的城市规划并服务于各地经济发展,一个掌握着全国土地总体规划,要实行全世界最严格的土地管理制度,谁在前台,谁在幕后,谁优先审批,谁紧随其后,其深刻含义不言而喻。

然而,土地预审制度果然能一劳永逸地解决多年来国土资源系统和规划局系统,城市规划和土地规划之间的交叉和矛盾吗?

## 走向前台

本月初,北京市国土局称,《北京市国有建设用地供应管理办法》配套文件即将出台。预计很快会形成正式文件下发,最早公布时间有望在7月上旬。这些配套文件中重要的一项是土地预审制度。该制度要求开发商在申报立项时要向市土地行政主管部门提出用地预审申请,市土地行政主管部门将依法对建设项目用地进行审查并提出意见。同时,开发商在做项目的可行性研究论

证时也要注意主管部门的预审意见。

土地预审制度并不算是新话题,只不过被淹没在房地产泡沫的争论之中。国土资源部在2001年首次公布了《建设项目用地预审管理办法》。2004年底,国土资源部以第27号令方式公布了修改后的新《建设项目用地预审管理办法》,强调任何建设项目批准、核准必须经过预审环节;建立建设项目用地分级预审制度;明确规定,未经预审或者预审未通过的项目,不得批准农用地转用、土地征收,不得办理供地手续。

在此之前,开发商立项的基本审批程序是报发改委立项,然后再报规划局审批建设方案,在这其中,国土资源局的作用是确认土地性质,评估土地出让金,颁发《用地规划许可证》。在建设用地上,有一条不成文的规则是,只要计划部门对建设项目进行了立项审批,国土资源管理部门就得供应土地,没有对项目与否决权,处于从属和被动地位。而且,关键的是国土资源局部分隶属于各地政府管理。2001年的管理办法基本落空,一些地方只对单独选址项目进行预审,而将城镇建设(包括各类园区)项目排除在外。

土地预审制度实际上是对建设项目审批程序的调整,也体现着政府对土地规划问题的新角度和看法。人民大学土地管理系主任叶剑平在接受记者采访时介绍,在国土资源部下文之后,全国已经全面展开落实工作,并设定了期限。对于土地预审制度的意义,叶剑平说:“就是要实现土地管理从被动到主动的转变”。

从被动到主动管理针对的是近几年来泛滥成灾的圈地运动和随意修改规划。这样的行动以大学城和开发园区为典型。因欠债22亿而曝光于世的廊坊东方大学城以从事教育产业的名义,以只有市价20%的每亩5.5万元价格获

得了1.1万多亩土地。而这1.1万亩教育用地却被用来建设了公开经营出售的108幢别墅和一个面积达6000亩的巨型高尔夫球场。当地规划局明明知情却置之不理。北京的卓达大学城在北京昌平圈地万亩以上用于商品房经营,单栋别墅少则占地两三亩,多则10亩甚至几十亩。

在开发区问题上,问题更为严重,一些地方政府赋予了开发区“征地”、“规划”、“出租”、“转让”、“出让”甚至“颁发国有土地使用证”的特权。全国省级以上900余家开发区中,国家批准规划的近3000万亩开发区,已开发面积仅占规划总面积的13.51%,不仅土地闲置现象十分严重,而且往往通过修改配套住宅区规划,开发区加大住宅开发比例获取利润。

如果这一制度的确落实,对开发商来说不能不说是个巨大的变化。龙盛摩高投资顾问公司总经理曾勇认为,对开发商来说多了一个审批环节是毫无疑问的,改变土地规划也几乎是不可能的。不过,土地预审对开发商究竟会造成什么影响,还要看预审的具体内容有哪些。

## 遗留悬念

圈地运动虽屡经整顿还不断复发,原因就是土地规划从属于地方政府,土地管理部门无力制止。垂直管理的土地管理部门拥有一个审批环节是毫无疑问的,但是这个土地预审制度会涉及到哪些条款的审批?和各城市规划局审批如何分工呢?

根据相关资料,土地预审内容包括:建设项目用地选址是否符合土地利用总体规划,是否符合土地管理法律、法规规定的条件;建设项目是否符合国家供地政策;建设项目用地标准和总规模是否符合有关规定;占用耕地的,补充耕地初步方案是否可行,资金是否有保障;建设项目用地需修改土地利用总

善”的超低密度国际化别墅群。

“园花园”私家山水园林别墅户均占地1市亩,每户规划有2000平方米的经典西方宫廷式建筑,4500至6000平方米的私家山水园林,共同围合成具顶级居住品质、纯粹生态、贴近自然的人居氛围。“园花园”巧妙糅合美化美典的中西园林与经典西方宫廷式建筑,强调居住回归到人与自然的本色共生。如建造者所言:“园花园的居住者一定是数量极少的特定人群,财富、地位都要位列金字塔顶。最关键的是其拥有者对生活还要有独到见解。

## 北京华侨城：6月18日答谢开盘

6月18日,备受市场关注的北京2005大盘代表作——北京华侨城一期隆重开盘,近千名业主和家属齐聚华侨城销售接待中心——“生活艺术馆”,观精彩节目,得火热大奖。本次开盘活动奖项的设置充分利用华侨城旗下的优势资源。区别于一般项目的热闹衣演,北京华侨城更注重采用答谢业主的方式,正像总经理丁新生致词中所述,为业主提供实在的利益和了解华侨城的生活方式才是主要的。

在项口正式开盘前,北京华侨城早已热传于业内和市场中,据介绍,该项目4月16日开始选房认购,不到两天时间首批推售房源立刻基本售罄!5月21日二次放量,一天时间主力户型认购率逾80%,除了华侨城这个金字招牌的吸引外,项目的规模和规划恐怕最能吸引关注和打动消费者。

## 中信高尔夫别墅区举行媒体见面会

2005年6月17日,中信高尔夫别墅

区栖湖媒体见面会会在中信绿色高尔夫球会成功召开。中信深圳集团全面展示了中信高尔夫别墅区栖湖与众不同的产品特色和细节,综合人文价值、居住价值、收藏价值,提出了顶级别墅分级标准,堪称深圳豪宅史上纲领性标准。

中信高尔夫别墅区栖湖位于深圳龙岗植物园,中信绿色高尔夫球场内,拥有极其罕见的原生森林、龙湖风光以及高尔夫球场景观。项口由57套坡地别墅,水岸别墅及半岛别墅组成。在充分利用罕有的自然资源的同时,注入现代简约式的建筑风格,利用风和光使室内外柔和过渡,体现现代、自由的高尚生活方式。

## 绿城百合一期入住

5月28日,绿城百合一期正式入住。当日入住仪式、近1000名业主参与。该项目为中国规模最大的民营企业集团之——绿城集团进京的开卷之作,在业内有“产品主义”和“细节之美”的称誉。作为京西南区域城60余万平方的大型项目,绿城百合由多层、小高层、高层、九年义务教育学校、会所、商业街等组合而成,整体布局上为通廊围合,私密性较强。

## 意大利生活节乐成名流之夜开场

6月18日,衣食住行意大利生活节在乐成国际拉开帷幕。夏夜的乐成,灯火辉煌,人流如织。随着意大利大使孟凯地热情地致辞,大家进入一片浪漫的意大利风情世界。精致的意大利美食与佳酿、华贵的时装、维琴察名品首饰、马萨拉带、法拉利340豪华轿车以及穿插其中的意大利风光、

# 利益时代的住房问题

■吕尚春/文

近日,北京市朝阳区于6月1日出台的二手房出售必须交纳个人所得税的政策在实行一个月后,戛然而止,朝阳区税部门取消了收取20%售房所得税的做法。这大概创下了一项地方政策从出台,旋即终止的时间纪录。

而这一幕在此前的杭州、南京相继上演。无独有偶,事实上这几个城市,也是国内高房价地区拔尖所在,从杭州至南京,再至北京,对于地产新政的确做出了一系列的政策安排,收紧房贷银根,高束土地批租、禁止期房炒卖,但一个不容忽视的现实是,这些举措与过去的数年中已经铺张的资源相比似乎力不能逮。北京发改委出具的资料明确显示,6年来土地资源消耗的平均增长速度高达73.4%,远远超出同期经济增长的速度,按照目前用地方式,北京土地资源用不了30年就将被消耗殆尽。

土地所剩不多,也就是说,在这6年中,已经释放出去的土地规模巨大,虽然目前的银根、地根为新政所缚,但毕竟这块蛋糕的大部分已经被切走。如是推理,则这些发展速度较快的城市,治理高房价的压力也最大。

一手房因为空间不大,注意力自然就转向二手房,况且二手房既无产生巨幅土地出让金的能力,并且其流转环节也比不上商品房那么复杂,也就是说二手房无论是对于GDP,还是其能产生的种种白色的或灰色的“边际效益”,根本无法与商品房相比。不客气地说,二手房就像鸡肋一样,滋味平平,没有太多油水。这样的对象,当然也就容易成为“执行新政”的试验田,反正伤不了筋骨。

但这个试验,同样像地产新政会遭遇利益团体的强势游说与反驳,媒体又一次把铺天盖地的指责泼向了政策制定者,为那些在二手房售卖中遭遇不平的人大声喊冤。而地税部门也低调地撤回了已然出台的政策。从就事论事的角度讲,媒体、不同的购房人群、地产商、政府人士,已然是各成一体,而这个标准就是“居住利益”,这个标准相对应的物质平台是高档商品房、中低价房、经济适用房、二手房、农民房,而不同房产的权益如何界定,尤其是农民土地的权属界定,更是重中之重,这样的法规步履蹒跚,自在情理之中。

不同利益集团的针锋相对,被社会学家归纳为“利益时代”的到来。十年前尚未有产权房一说,但现在人们已经意识到什么是大宗财产了。《物权法》迟迟未能出台,正是因为我们的社会第一次面临着人群正被新的标准划分类别,而这个标准就是“居住利益”,这个标准相对应的物质平台是高档商品房、中低价房、经济适用房、二手房、农民房,而不同房产的权益如何界定,尤其是农民土地的权属界定,更是重中之重,这样的法规步履蹒跚,自在情理之中。

什么是利益社会的首要法则?社会学家认为,对于分化的利益和各

有所属的财产的尊重是至关重要的,无论这种利益和财产是属于强势群体还是属于弱势群体,是属于多数人还是属于少数人,但问题并不简单,“在谈论平衡问题时,我总觉得有些紧张,因为这个问题往往会使人误入歧途。”经济学家斯蒂格利茨博士曾如是说,“在这里,我要说的并不是政府参与的过多还是过少,而是政府扮演的角色是正确的还是错误的。当然,政府应该在某些方面减少参与,而在另一些方面增加参与。”

在公平问题上应当增加参与,在效率方面则要注重“度”的适中。强求效率“表面看似是一种改革思维,但实际上与市场经济格格不入”。而当这种思维碰到公平诉求时,往往难以矜持。二手房交易中,当然有出于投机或是投资目的的人,但这些房产持有者与那些房改房、拆迁房的户主,根本是两种情况,房改房或是拆迁房的面积,多在100平方米以下,其出售房产的目的,无非是提升居住条件,大多根本无暇以此作为谋财图利的可能,如果把他们归于投机队伍,加以重税,就像对所有买房人都加收还贷利息一样,是不公平房为投机获利还是自用居住的一刀切。

因此,二手房征收个税在颁布不到一个月,就低调取消,正是因为为在利益时代,公平排序先于效率的根本需求。媒体维护购房者的利益绝不会单单瞄准商品房,只要有变动,只要有新闻,他们的声音便随时覆盖向那些居住利益受到不公平待遇的人群,那些想出售房改房的户主因此得到了媒体的关照,而且声音越来越大,虽然只是在利益层面的纷争与呼号,但这些声音却真正影响了事情的进程。

那么问题应当怎样解决?二手房交易也应该分出层次,对于那些以改善居住为目的,而不是投机获利者,当然不应予以重税,事实上有关政策制定者也正在准备这样做。

二手房之外,对于土地的查处,才是真正的兼顾公平与效率之举。按照土地使用规定,如果一块土地两年不开发,那就一定要收回,但实际情形是一些囤积超过十年的土地依然平整地躺在那里;人多地少,豪宅、深院不应占据过多的公共资源,但事实上高档商品房因为其土地出让金可资地方财政收入,致使经济适用房的供应量一路下滑,几乎落于断档的境地,新政之后,各地方频示决心,但经济适用房到底是谁排队,还是摇号,谁能买谁不能买仍然在议定之中。并非排队或是摇号有多难,而是经济适用房或者二手房对地方经济的驱动实在贡献稀薄,对于已经习惯了“效率至上”的管理者,如何一碗水端平,似乎尚处在“集体无意识”的状态。无论如何,如何从土地下手,做到公平分配,才是真正解决住房问题的关键。

## 地产资讯

## Advertisement |

### 富力三大新盘蓄势待发

据悉,富力地产集团将于6、7月份在北京地区连续推出总建筑面积累计超过150万平方米的三大新盘。这三大新盘分别是位于白家湾的爱丁堡国际公馆、位于南纬路的信然庭和位于豆各庄的富力·又一城。

定于6月底最早推出的爱丁堡国际公馆项目,位于朝阳区白家庄路一号,紧邻东三环,居于传统的燕莎商务区 and 国贸商务区之间。

该项目北接使馆区,南临CBD商务区,东倚朝阳、团结湖、红领三大公园,西靠工人体育馆。该项口定位为CBD高档豪宅,主要面对高收入人群,目标客户锁定为CBD高级中青年白领。项口精心打造的商业和写字楼配套,将项目与业已形成的二里屯、滚石休闲街区连成一体,极大拓展了休闲、娱乐空间。

将于7月底开盘的信然庭项目,位于宣武区南纬路,居于皇城中心、护城河畔的核心地段,与天坛、陶然亭、先农坛等著名景点呈鼎立之势,自古是皇城龙脉所在。

信然庭项目抓住该地域独特的地貌和环境优势,创造性的发挥“推窗见绿,出门入园,家在园中”的园林规划理念,匠心独运地将陶然亭280余亩的水域、天坛公园宏伟的参天古树等自然风景与精心设计的休闲广场、中心喷泉、沙水汀步等人造景观完美融合。旨在让业主在私人宅院中获得皇家园林般的超值景观享受。

富力·又一城是富力此次在北京地区推出的唯一一个上百万平米的大盘。该项目是北京地区首个东南亚风情主题社区,无论是外立面、园林,还是社区无处不有的水系风情,都充分迎合了市场主流的市情情趣,极具

冲击力。

本项目位于五方桥到化工桥之间,京沈高速豆各庄桥南侧,萧太后河北侧,紧邻东三环和京沈高速,交通便捷。项口周边规划中的国际商品采购中心、奥运会球馆、大型主题旅游度假区等强势配套,将极大满足客户“居住郊区,消费城市”的双重需要,完美诠释天然、绿色、健康的家居新理念。

## 荣尊堡引领豪宅市场新趋向

荣尊堡国际俱乐部公寓踞守北京亚奥核心区,其峰会俱乐部先后举办了拉丁舞世界冠军私人表演、毕加索原作真品展、奥地利音乐神童与皇朝钢琴演奏会、亚洲文化交流联谊酒会、美国皇室企业峰会、冰岛总统亲率的商务考察团等一系列高端文化、商务交流活动。这些活动的成功举办都真实体现了荣尊堡倡导“世界的享受、全球的生活”的居住理念。目前,峰会俱乐部还订购了豪华游艇,劳斯莱斯幻影,另有四辆定制豪华奔驰以及法拉利575已经运抵北京,以满足会员的高尚社交需要。峰会高端活动和荣尊堡的金钥匙管家服务相结合,使得荣尊堡备受国内高端客户的关注变得再自然不过了。

## “园花园” 释解 人与自然的本色共生

“园花园”私家山水园林别墅一期占地面积23.4万平方米,规划建设36席独栋别墅。项目率先提出“私家山水园林别墅”的先进居住产品理念,倾力打造“以生态为主线、水资源为基础,自然环境优美、服务设施完

深圳,中国的经济前沿城市,更是当代业界领袖集中齐聚的重地,诺德中心,是对置身或即将进入深圳的业界领袖最好的事业舞台。



## 理性的狂妄



周格



周孝正

《经济观察报》：

就一个城市的形成过程而言，城市规划以及其他硬件因素固然重要，但同时一个城市的形成更与制度、经济、文化及社会因素相关，就现在中国的城市化进程而言，哪一个因素对于城市化的影响更关键一些？

**周格(清华大学建筑学院副教授)：**

19 世纪的西方国家，在工业革命之后，大量的农村人口涌入城市，城市化进程非常快，很多人在城市非常恶劣的环境里面生存。“现代主义”城市规划的理想，是为了保证有充足的阳光、清洁的空气、洁净的饮水所提出的原则。这个原则经过现代一些大师演绎、发展和战后的实践，通过在世界范围内的传播，成为了现在规划和管理以及立法的一个基本依据。

结合刚才提到的问题，制度、经济和文化，到底是哪个层面出了问题？或者哪个层面对城市影响大？我觉得不能一概而论，只能说落实到今天中国的城市，比如说北京，到底哪个层面的影响更大。在我个人看来，城市完全是各个利益集团的综合体。首先要处理不同利益集团的政治问题，所以我个人认为还是制度层面的影响更大一些。

中国城市资源分配制度，目前仍是建立在计划经济的模式之上，但是对于城市根本性的资源，诸如土地空间上，按照一套看起来非常严格的城市规划条例和原则进行分配，这其中有很大的个人能够操作的空间。在这个空间之中，会出现种种弊端和漏洞。

与中国传统计划经济时代一样，通过一个自上而下的宏观控制，不能解决资源在一个具体问题上的配置效率。所以要想提高中国城市资源配置效率以及实现最佳的资源组织，必须要打破计划经济的惯性。实际上，在市场经济环境中，由于政府权力过大导致的根本配置上的极端不公，正是引发我们现在问题的最大根源。要想解决这个问题，需要通过社会各个方面利益的充分博弈，才可以达到城市资源公正和高效的配置。

这些是制度层面上必须突破的，如果不突破，还是固守城市规划的管理条例，把对于城市命运非常重要的权利，集中垄断在少数人的手中，一定会产生城市的腐败，也会造成种种问题。

**周孝正(中国人民大学社会学研究所所长)：**

在去年，有一个国际化的夏令营，把北京的一帮孩子们带到了非洲大草原，到了晚上，这些孩子们都不睡觉，躲在草地上看天上。有人问，你们为什么不睡觉，孩子回答在看星星。

问，星星有什么好看的？答，这些星星是假的。问，为什么是假的，答，这些星星和北京天文馆的一样。

快速的城市化让我们付出了非常大的代价。现在北京有了不少所谓高档小区，但他们的生活质量何堪重负，既没有新鲜的空气，也没有晴朗透亮的天空。

城市化应当如何搞？事实上，对于西方三百年传统工业化所带来的“理性的狂妄”，应当予以反思。能源在无尽地透支，与自然无法和谐相处，这样必然是人不敷出的结果。“循环经济”是未来城市化必然回归的一条可行之路。

《经济观察报》：当前在城市化的过程中，具体的矛盾表现在哪些地方，应该采取什么样的对策？

**周格：**

关于城市化的问题，确实是一个没有答案的问题，全世界都没有答案，西方虽然发展比较早，但是到现在为止也是摸着石头过河的情况。所谓的城市理论，所有城市规划体系在我们现代城市的发展过程中，到目前为止几乎没有提供一个好的范本。我觉得城市规划，要破除“乌托邦”的模式，经过将近一百 year 现代城市探索，发现“乌托邦”理想站不住脚。

城市的“乌托邦”到目前为止还没有成功的，越大的城市越不可能成功。对于中国城市讲，有两个“乌托邦”特别危险：第一个就是“乡愁式的乌托邦”。比如说怀念小的时候，在胡同里的生活有多好，实际上从我的经验看，有一系列数据证明从物质角度看，城市条件远远高于过去。比如说公共卫生设施，以及居住的条件。周教授讲的绝大部分我是同意的，但是现在在面对城市化、剧增的人口压力和种种其他社会压力的前提下，如果我们还要在回到我们所谓的“乡愁乌托邦”是极端不现实的。

第二个就是所谓“现代化乌托邦”，现在所谓的城市管理、城市规划这样一套体系就是建立在“乌托邦”梦想之下的。用这样的“乌托邦”模式，只能采用同一的、僵硬的标准，去消除现实中非常鲜活的东西。通过这样的“乌托邦”模式，已经消灭了一些最有活力的地区。比如说秀水街，在两个星期之内全部拆除，取而代之是符合我们种种规范的两个大厦。仅仅因为不符合消防标准，现在的消防车进不去，就把这个秀水街拆了，为什么不能从国外进口可以进窄胡同的消防车呢？秀水街已经和长城、故宫成为三大旅游景点之一，但就此消失了。乌托邦给现代美丽城市的摧毁是非常严重，而且是不可复活的。

但问题的另一面，正如各位所讲，在时间上我们没有任何余地放缓城市化进程，其

## 反思城市地理

■本报记者 吕尚春 北京报道

中国的城市化仿佛一个奔跑的巨人，不可阻挡的脚步飞速向前，高速的城市化进程让我们无暇顾及许多由城市化带来的问题。

我们仍然面临制度层面的突破，因为当维系城市命脉的规划管理权利集中在少数人手中时，必然产生腐败。

我们可以把今天对“节约型社会”的倡导看作对于西方三百年传统工业化所带来的“理性的狂妄”所进行的一种反思。能源在无尽地透支、与自然无法和谐相处，这样的效率必然带来入不敷出的结果。

城市是多个利益团体的综合体。所以很难用一个普遍的模式加以概括，对于中国城市讲，有两个“乌托邦”特别危险：“乡愁式的乌托邦”和“现代化乌托邦”。前者根植于念旧的人们心灵深处，后者则驾驭了我们所谓的城市管理和城市规划

## 城市化的试错成本



李忠



黄顺江



郭俊宇

《经济观察报》：快速的城市化确实令我们付出了非常大的代价，但从农业社会转型向工业社会的现实，却让城市化无法回避，那么在这样的现实条件之下，应当采取什么发展策略？

**李忠(华莱高总经理)：**

经济发展如同骑自行车，只有保证一定的速度才可以站立。

城市化也是一样，它也必须要保持一定的速度。而这个速度中，要解决的关键问题是如何不犯大错误。所以作为规划，首先要考虑的不是能够取得多大的成绩，而是要考虑如何不犯大错。什么是大错？我们取得很多利益的时候，我们要考虑转换成本是什么，比如现在要举办奥运会，我们是否可以在奥运会之后，为这些场馆的其他用途留一个接口和余地？一个显著的事实是，现在有的亚运村的场馆在开完亚运会以后，一次都没有用过，这样的转换成本就太大了。

生活不是永远不变的，住宅只要留出可改造的余地就可以了，我们管这个叫“住宅设计中的多次性”。而公共建筑，如亚运村、奥运村，却应当是传世之作，但是，恰恰是我们该永恒的没有永恒，本来要多次变化的，却投入了相当的设计力量，一些住宅号称是“百年工程”。公共建筑与住宅建筑的位置本末倒置了。

现在城市化面临的一个紧要问题，是要接受渐进发展的现实。本来我们的城市也是从马车时代、汽车时代、公交时代、工业文明时代，到信息文明时代一步一步走过来的。

“功能分区明确”，这句话来自 1933 年的《雅典宪章》，现代城市区别古典城市，其中有一条，城市功能区“适度”分离。这件事过了 20 年，1953 年整理成文，登在《建筑学报》第三期上，用的原文也是城市功能“适度”分区。于是我们出现了一系列功能区极其明确的做法。比如说望京，每天早晨上班，那里就成了现实中的“蚁穴”，这样一个单一的居住功能区，不堵车是不可能的，北京堵车主要是由于城市功能区区分过于明确决定的。

从“适度分区”，到“分区明确”，不过是一个词汇的变化，但现实中所支付的代价，就是数十万人生活在早晚高峰期进不去出不来的“卧城”之中。

**黄顺江(中国社会科学院城市发展与环境研究中心研究员)：**

从我的考虑来讲，在城市化过程中还处于一个前期加速阶段。中国是一个大国，现在我们城市人口已经达到 40%。但是从我的判断来看，城市化质量不是很高，真正城市化还需要很长时间。目前的城市化过程是物质形态上的城市化，城市在扩大，农村在缩小。

但更为重要的还是“人”的城市化。我们说人的城市化，有一个关键的问题是就业，农村人口到城市就业尚面临较大的问题。户口的变化现在已不是问题，但是农村人口的思想、文化，过渡到与城市的思想文化相对接，这个过程很慢。所以社会城市化过程以城市化建设为标志开端，伴随而来还有文化、思想等一系列的过程，最终来说是社会结构的转型。

**郭俊宇(北京亿城地产总裁)：**

现在地产企业互相交流时，沾沾自喜的少，深刻反思的多。在十几年的过程中，地产商是很尴尬的一个形态，在制度影响、资源影响方面，应当说有很多的做法是不负责任的。

作为发展商，在整个开发过程中，对土地价值是否尊重，是能否充分体现土地规划者价值观的关键点。去国外考察的时候，一个强烈的感觉是作为一个城市的建设者，承担的责任只是记录瞬间的历史，但是对于未来，我们的建筑可能就是后人眼中全部的历史。我们在开发的整个进程中，用了两年多的时间，做项目定位，事实上所诉求的指向，就是在一块稀缺的土地上，到底做什么产品可以实现，地、房和周边人文环境之间的和谐统一。

显然适当密度的内城住宅，应当是未来住宅建造方向。曾经风光一时的“郊区化”生活，事实上导致了生活成本的无端放大，导致很多原来郊区化的一些人群在回流。而这些回流的人，在选房子，就不再是注重奢华、形式，这一出一进的经历，让他们理性多了，开始选择更多质朴的东西。

## “惜售”迷雾笼罩深圳高档房

■本报记者 阳静纯 深圳报道

“红树西岸将分四批销售，销售周期大约要两年。”备受外界质疑的百仁达地产总经理罗雷言语气底气十足，“我们没有急于回收资金的压力，如果有压力就不会安排那么多诸如预约看房等销售细节。”从开盘以来，百仕达首批单位按既定略高的 2.7 万均价发售，销售额已达 8 亿多。

“我们在销售安排上完全不受新政影响。”罗雷说。像罗雷这样“悠”着卖的开发商还不少。去年就拿到预售证的西丽山庄将 47 套别墅“捂”了近两年后，也将在 8 月份推向市场，而“售价也从去年预设的 1 万多提高到 2.5 万均价”，西丽山庄的开发商林江地产总经理李旭红表示他们首批推出的也只有 10 多套，“没打算一下子卖完。”

“高端地产开发商一般不急于回收资金，更多是追求高额回报。”深圳中原地产总经理李耀智认为。

### 惜售

受新政考验最多的好像还是普通住宅。既然未来普通住宅将加大供应量，那普通购房者自然会捂紧钱袋，他们想的是供应增加了，房价自然会下跌。现在还是先等等看，反正银行利息增加了，存钱反倒划算。

市场加剧的观望气氛，使普通住宅开发商失去轰轰烈烈的营销激情，这从媒体广告投放量的减少可以明显感觉到。

但豪宅们的营销依然优雅。“百仕达·红树西岸”冠名的深港国际帆船公开赛，“西丽山庄杯”中法象棋比赛，以体育竞技的热情使备受压抑的楼市暂时摆脱新政的阴影。

去年中海与信和以地王价拍到的“九万三”地块也成为今年的市场焦点，每平米 7000 多的地价一度将其推到了不少 1.5 万销售均价的市场猜测。项目雪藏半年后才推出“香蜜湖 1 号”案名，打着各类广告的姿态也始终不温不火，“10 月份我们将推出南区的部分别墅，价格将在 5 万左右。”香蜜湖 1 号的某项目负责人透露，“我们的价格是在政策以外的东西。”该人士言下之意是新政对其定价的影响微乎其微。

“我们的目标客户对价格的敏感性相对较弱。”据其介绍，前来问询的客户对价格的承受能力较强，“他们一来都会问‘现在还有吗？’，‘还能定吗？’潜意识里已经认为你这个产品已经很紧张，继而他们才会详细地问到户型设计和价位。”

如果说百仁达 1307 户，香蜜湖 447 户尚有销售压力的话，那么只需要寻找到 47 位买家的西丽山庄独立别墅群当有理由轻松自如了。西丽山庄是目前深圳关内惟一的纯别墅项目，共有独立别墅 47 栋，每栋面积约在 310—330 平方米之间。项目早在 2004 年就已经基本完工，却迟迟未见发售。李旭红认为去年的销售价位尚未达到其认可的高度，所以选择“放一放”。

当然放是有成本的。“如果他们未来预期的价格上涨能够冲抵他们等待时间段的资金成本，开发商当然可以选择等待。”金地集团总裁张华纲此前曾表示。

5 月份，正当新政，在一片猜测声中推出的红树西岸将 2.5 万均价上调了 2000，且销售成绩不俗，终于要走上前台的香蜜湖 1 号别墅的 5 万价格也看不出丝毫的向下余地；而西丽山庄的价位比去年足足上调了一看。

不少人认为，新政对大面积高端住宅的限制，反倒促进了对于现有豪宅市场的消化，此前业界曾对今明两年 200 多万平供应量的豪宅能否消化有很大的质疑，但现在成为稀缺产品后，这种顾虑已在慢慢减少，并且今年特区内已无新增土地供应，这使处于市区的香蜜湖 1 号和百仁达的位置优越性得以进一步凸现。

而对比目前明确，一方面是小区自身配套成熟后带来的升值，更重要的是西部通道开通后市场的打开。“首批销售单位中，40% 左右是港人。”罗雷说，“西部通道开通后，深港距离拉近成为现实。这将增加港人深圳购房的可能性。”

“香港经济正在渐渐回稳，西部通道开通会使两地的接触越来越多，以前港人多购置普通住宅，现在深圳经济的发展和住宅素质的提高也吸引到港人对豪宅的关注。”基于过往口岸楼盘的经验，李耀智认为交通的改善将给楼盘带来 10% 左右的升幅。

### 忧虑

但并不是所有的人都将进入豪宅的狂欢。深圳最大规模的 TOWNHOUSE 群振业城的出师并不利。6 月 26 日开盘的振业城适逢深圳暴雨连连，“此前预测的 1 万均价并未达到，踩盘的价格在 8000 左右。”星彦地产顾问研究部经理青忠贵说。

“新政对豪宅不可能一点影响都没有。”李耀智表示，“至少豪宅的投机市场被掐断了。而投机者的减少，一定程度上影响到楼盘的销售气氛，产品紧张的氛围出不来，也会使购房者更加理性。”

以前高端住宅多采取香港的认筹式营销来集聚人气，“长的认筹期可达一年。”青忠贵说，但四月份深圳市行业整顿“禁止无证认筹”等几大举措齐下，“客观上延后了这些楼盘的推盘时间，短短十天半月的认筹期，极大影响到其前期客户的积累和销售人气聚集。”虽然万科第五园等改成抽签选房的集中成交方式对现场气氛有控制，但其效果也不如从前，他认为。

李耀智表示其实从产品来看，振业城还是不错的，但片区的成熟对其定价有较大制约。从销售业绩来看，他认为也不能说卖得不好，“高端住宅的买家是不着急的，因为他们已有房子，所以不会像普通购房者那样很快落定。”李说，“高端住宅追求一日销售几百套是不现实的，而且有时卖得太快反而不好，说明你定价是不是定得太低？”

高端开发商对价格的偏执并不是所有的人都认同，“如果他们的房子能一次性以高价全部卖出去，还用得着这样分成几批来卖吗？”某业内人士认为这不过是开发商销售难的借口而已。

开发商捂盘的背后还有些不可为人道的原因。有的是因为资金紧张而不得不延迟，“因为盖了房子后，连营销的钱也没了。”某业内人士透露某曾捂盘者的尴尬。当然，由于不高的协议用地地价也使这位捂盘者的资金成本并不高。

而价格是否真的能卖到他们的预期，该人士并不乐观。其一，豪宅或大户型稀缺论并不可信。豪宅未来是否真的就没有了，或者以后真的就很难买到 144 平方米以上的房子？青忠贵认为这就如同土地稀缺论一样是一种误导。“土地拍卖是市场化的，政府又何以有权干涉开发商做多大户型？”青忠贵质问，“政府连自己的经济适用房都会做部分的四房甚至复式，又怎能干涉开发商做多大房子呢？”他认为这些政策的可执行度非常小。“土地回收说了两年，有没有真的执行呢？”

另外，“不要以为有钱的人就对售价不敏感。”青表示这里有个“度”的问题，如果真的是“天价”售房，或者房子品质一般还非要一厢情愿的卖高价，到时的结果只能是“卖不动”。

“其实真正支撑深圳楼市的还是稳健的经济增长。”李耀智表示。在广州老八区跌幅 300 多元的形势下，深圳 5 月的楼市仍保持着 5.85% 的升幅。坚挺的深圳楼市是当地开发商信心的基石，“深圳经济的稳步增长带来人民收入水平的提高；而顶尖财富人群的增长，一定会大大快于普通人群的财富增长。”这是罗雷的论断。



# 您的中国商务长城

## ——光彩国际中心纪实



根据国际房地产顾问公司资料,自2004年第二季至本年第一季,北京甲级写字楼租金上升7.6%,其中东长安街建国门一带表现突出,租金上涨12.8%,足见该区域对客户的吸引力。市外经贸委透露:截至2005年2月底,世界500强在京设公司达到296家,约占全国70%。

全球经济减速,中国成为全球经济的“发动机”;世界看好北京,北京近年来GDP增速始终保持在11%以上。

笔者最近在北京炙手可热的几个商圈走访,一个承载历史文脉,代表北京全新形象的地段,颇受市场关注,这就是有着“中华第一街”美誉的长安街,于是,便撰写了这篇纪实报道。

汇聚了国家行政及决策机构的长安街,成为无可争议的国家政治、经济、文化中心。始建于民国初年的这条十里长街,每一次改变都例证了中国发展的足迹,见证了时代的发展。

### 中国商务长城的由来

走在历史悠久又充满现代气息的长安街,您定会发现,历经历史变迁和修整的长安街,以天安门为原点,建国门为正方向,由众多标志性建筑组成一个长长的数轴。光彩国际中心、东方广场、

国家商务部、中国农业银行总行、华夏银行总行、光华长安大厦、中粮广场、恒基中心、国际饭店,如此众多的项目构成了一个庞大的国际级商业大道。由此便有了更为形象的说法——“中国商务长城”,把诸多标志性建筑比作长城上的一个个烽火台。

### 中国商务长城的要塞

在众多长城烽火台中,一个要塞不能忽视。在东长安街,一个典雅、庄重的大体量五座联体大楼巍然坐落在此,默默地注视着经济发展,成为长安街商务长城中要塞之一,它就是倍受市场关注的“光彩国际中心”。

光彩国际中心位处长安街东单路口东南角,长安街与东二环构成了便捷畅通的交通网络。它与中国农业银行总行、华夏银行总行、交通部、海关总署、商务部等国家部委及大型金融机构咫尺为邻;周边商务环境成熟。汇聚国际知名金融、科技、咨询企业;隔街呼应东单公园及东单体育馆,为大厦提供良好视野。项目内设地铁通道与地铁一号线、五号线东单换乘站直接相通,公共交通网络四通八达,贯通东西南北。

光彩国际中心的缔造者,在项目规

划之初,就以一流商务客户的标准,眼光和思考方向来规划光彩国际中心。世界上一流顶尖的地产公司,都以项目专业水准和核心竞争力为战略方向,光彩国际中心亦遵循同样的规划原则和理念,并不强调过多的产品特性,而是建立高消费商业客户最关心的产品力,并以此为基点建立这些产品的支撑性。项目的核心理念体现在四个方面,即实用、环保、最高价值感及人文体验。这些标准的建立,着眼于满足国际一流商务公司办公的需求。

我们可以看到,光彩国际中心建筑造型将中国传统建筑元素与西方经典建筑巧妙地融为一体,由五座建筑单体—A、B、C、D、E座组合而成,建筑规划典雅、庄重,高度达百米,总建筑面积约25万平方米,由中心C座向外发散。其中A、B、D、E座地上18层;C座地上23层,大堂挑高13米,采光上中庭高达86米,由4层直通建筑顶端,为亚洲罕见的写字楼设计。门前2万平方米观景广场,为大厦提供优雅的环境及开阔的视野。光彩国际中心鲜风量高达每人每小时40-50立方米,确保用户办公环境舒适、健康。瑞士迅达为大厦提供43部S700系列原装进口电梯,确保高峰期能够快速到达各层。大厦提供各种自动化信息服务,实现远程会议,异地图像数据传输的功能。一卡通智能化管理系统,提供高效快捷的智能服务;并配置星级会所。光彩国际中心以办公需求为主,集会议、展览、餐饮、金融服务于一体,必将成为北京甲级写字楼的典范。

### 中国商务长城要塞的建设者



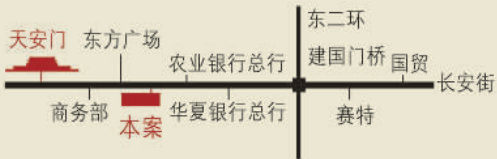
光彩国际中心的开发商泛海建设控股有限公司,业务涉及金融、保险、房地产业、高科技等领域,房地产业作为公司的主营业务,目前在北京、上海、武汉、青岛、济南等地的黄金地段投资开发了多个优质房地产项目。泛海建设控股有限公司秉承节能、环保、高档、人文、实用的建筑理念,力求创造更优越的生活与办公环境。公司坚持走专业化、国际化的发展道路,与业界同仁一道共同迎接21世纪的挑战。



光彩国际中心依靠强大的投资规模,以25万平方米宏大的建筑,传承长安街人文精神,以人文化、智能化的科技内涵,为企业带来良好经营空间与优越的办公环境,使每个创想在光彩都得以淋漓的呈现。让我们翘首以盼,期待光彩国际中心为新世纪的首都北京谱下一曲经典的华美乐章。



# 拓源企业传奇·构建商务长城



东长安街25万平方米国际甲级纯办公楼。秉承环保、实用设计理念,成就跨国企业商务平台。

■长安街东单路口东南角,东西商圈交汇点。■地下一层与地铁一号线及五号线连通。■2万平方米门前观景广场。■C座大堂挑高13米,采光上中庭高达86米。■高档石材与环保玻璃幕墙展现完美视觉感官。■会议展览设施,满足国际商务活动需求。■地下一层完善商业配套。■准4管空调及充足鲜风,保证办公环境舒适健康。■光纤直达。■43部瑞士进口迅达电梯,保证高峰期输送顺畅。

开 发 商: 泛海建设控股有限公司 建筑设计: 美国LTC设计公司 物业管理: 世邦魏理仕 租赁代理: 戴德梁行 广告全程: SKY天时代  
地址: 中国北京市东城区建国门内大街28号 本广告仅供参考,一切以政府最后批文为准,最终解释权归开发商所有。



LEASING HOTLINE 65138855  
租赁热线

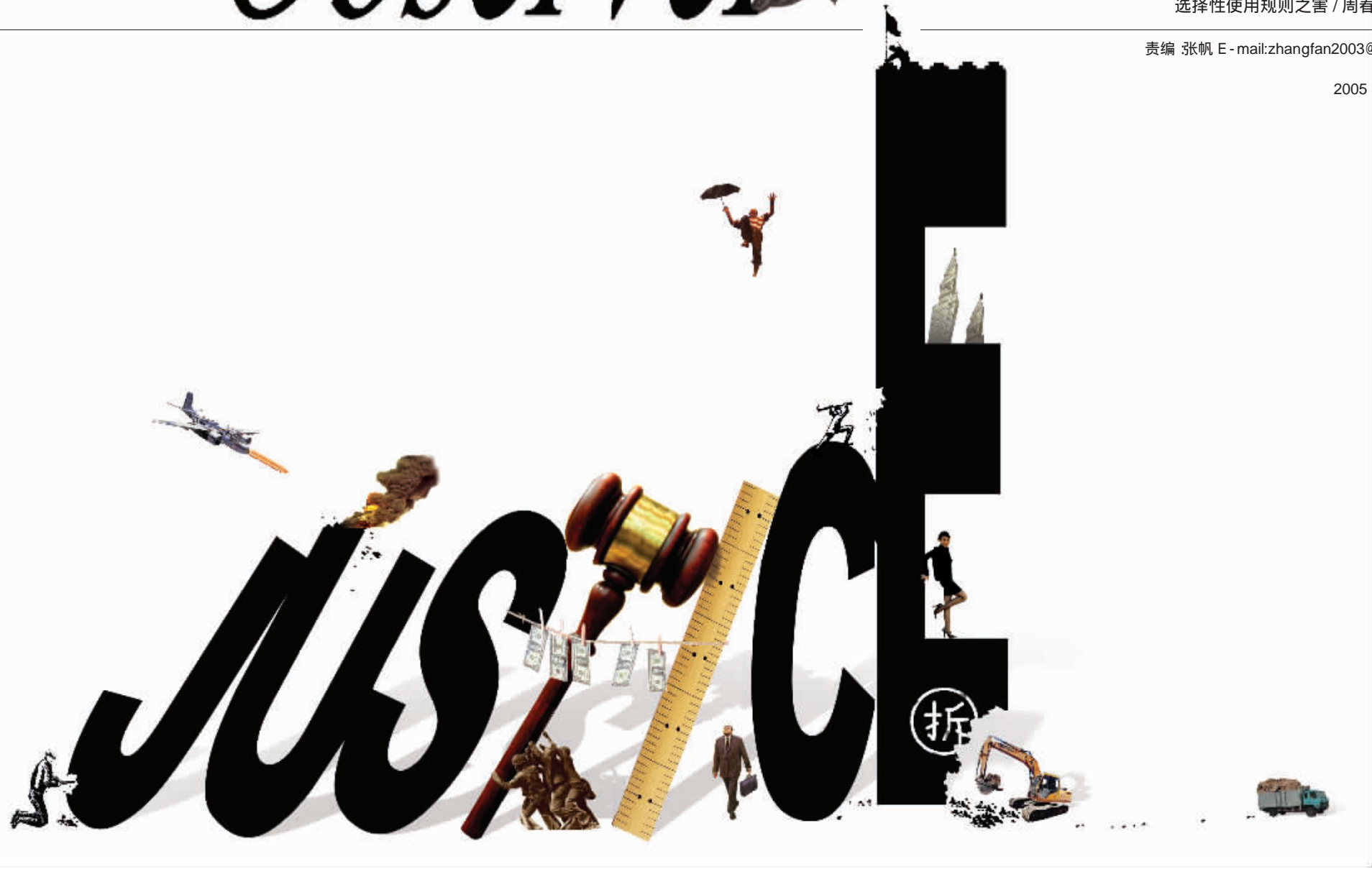


本期论坛演讲嘉宾：  
秦 晖 清华大学人文社会科学院教授  
孙立平 清华大学社会学系教授  
展 江 中国青年政治学院新闻与传播学系主任  
周汉华 中国社科院法学研究所研究员  
周春生 北京大学光华管理学院教授  
  
主 持 本报首席评论员 邵颖波

商业时代的社会公正 / 邵颖波 38 版  
警惕系统性不公正的蔓延 / 孙立平 38 版  
媒体的新压力 / 展江 38 版  
实体公正与程序公正 / 周汉华 38 版  
关于公正的首要问题 / 秦晖 39 版  
选择性使用规则之害 / 周春生 39 版

责编 张帆 E-mail: zhangfan2003@vip.sohu.net  
美编 肖利亚  
2005 年 7 月 18 日

观察家论坛第十二期  
  
论坛文字整编/张帆  
摄影/董鑫



# 商业时代的社会公正

讨论商业时代的社会公正缘起于在前一段时间发生的奶粉碘超标事件,以及更早以前的 SK-II 事件、苏丹红事件等等,但奶粉碘超标的炒作更有不同之处。本报记者获知,浙江省工商局在查处这件事情的时候,受到查

处的有 11 家企业,除了雀巢之外,其中不乏其他国内、外资大型乳品生产企业。但是,主管食品安全的部门最后只选择性地对外界通报了一家企业,很多知道真相的媒体保持了沉默,这样的结果怎么可能称得上公正?

做出不定的判断相对比较容易,尽管我们不知道什么是社会公正的确切定义,但仍然可以肯定地说出什么是不公正的。那么,怎样才能达到社会公正?在现在中国的商业社会中,利益会被强调,这是社会进步所必须的。但

利益与冲突是孪生兄弟,任何时候都会同时出现。所以,人们需要社会公正,希望用公正的办法来解决因利益冲突带给我们的矛盾。而当因利益而起的冲突经裁判后结果却有失人们心目中的公正标准时,人们一定会怀疑

裁判的过程和裁判本身。因此,清晰地界定关于社会公正的内涵,给出判断社会是否处于公正状态的标准,并且努力寻求建立社会公正的道路,在商业时代显得尤为重要。在本期观察家论坛中,我们邀请了

五位专家学者(见嘉宾名单),希望他们的见解能够有助于我们了解以下这些困扰着我们的问题:什么是社会公正?什么人应该维持社会公正?怎样维持社会公正?媒体应该在商业利益纠纷中扮演怎样的角色?

### 哇，能看电视的显示器！

### 科技领先 应用无限

### 三星多功能液晶电视显示器

MagicTuner 710MP/910MP

- 具有三星MagicTuner功能，可以直接接收电视信号
- 带有AV/S-video接口，可连接DVD/VCR、摄像机、游戏机、笔记本等
- 8ms极速响应时间，MagicBright 3+1快速亮度调节

免费服务热线:800-810-5858  
北京分公司 电话:010-65689988 上海分公司 电话:021-54644777 广州分公司 电话:020-87553991 成都分公司 电话:028-86781188 沈阳分公司 电话:024-22813838

www.samsung.com.cn



观察家论坛第十二期



孙立平(清华大学社会学系教授)



周汉华(中国社科院法学研究所研究员)



展江(中国青年政治学院新闻与传播学系主任)



邵颖波(《经济观察报》首席评论员)

## 商业时代的社会公正

■本报首席评论员 邵颖波/演讲

讨论商业时代的社会公正缘起于在前一段时间发生的奶粉碘超标事件,以及更早以前的SK-II事件、苏丹红事件等等,但我们必须告诉大家的是,奶粉碘超标的炒作更有不同之处。本报记者获知,浙江省工商局在查处这件事情的时候,受到查处的有11家企业,除了雀巢之外,其中不乏其他国内、外资大型乳品生产企业。遇到这样的事情,我们必须展开调查,调查本身并不困难,但这却招来各种各样的力量,这些力量汇集到编辑部。很多专门或者业余从事公共关系事务的人,为各自不同的利益在这里施展拳脚,进行博弈。正如各位可以想像得到的那样,每个人都会以公平、公正的名义,理由总是五花八门。

但是,主管食品安全的部门最后只选择性地向外界通报了一家企业,很多知道真相的媒体保持了沉默,这

样的结果怎么可能称得上公正呢?

做出一个不定的判断相对比较容易,尽管我们不知道什么是社会公正的确切定义,但仍然可以非常肯定地说出什么是不公正的。那么,怎样才算公正呢?

社会公正本身是一个表达主观判断的概念,是一种对事物理想状态的希望,每个人都有自己的判断标准,且各有不同,甚至可能完全相反。于是,人们希望追求一种更高层次的公正,即完全舍弃以自我为中心的、以所有人公认的标准来确定的公正,这就是社会公正。

我们看到的现实是:在这个社会,还没有一个共同的社会公正的理念,人们并不清楚地知道社会公正的确切标准是什么。而另外一个方面,我们还应该看到的是,社会公正本身虽然是一种理想的状态,但是这个共同理想其实也

在我们这个社会,还没有一个共同的关于社会公正的理念,人们并不清楚地知道社会公正的确切标准是什么。而社会公正本身虽然是一种理想的状态,但是这个共同理想其实相当脆弱,需要力量才能得以维持

相当脆弱,需要力量才能得以维持。这些力量来自政府、司法机关和媒体等。

这个国家现在已经处于商业社会。我们推广了二十五年的市场经济,这个努力使我们进入商业开始繁荣的初级阶段。我们有一个看法,商业本身的发展和繁荣,必然带来整个社会的物质和精神文明的进

步,尤其是在它渡过了初级阶段,逐步将人们带入一个崭新时代的时候,不过,我们也必须注意到另外一种可能,那就是在道德和法治发展不充分的环境下,它首先表现出来的作用可能正是对社会公正的破坏。在商业社会的初级阶段下,买卖行为开始旺盛起来,但社会公正所要求的东西还没有完全建立。比如,有哪些东西不能随便出卖?这个还没有被完全界定下来;有哪些买卖可以私下里进行?这也不清楚;有什么办法可以控制那些占据特殊地位的人以及机构,让他们少做些令人生疑的事情?要达到这个目的,需要的努力更多。

在这个商业社会中,利益会被强调,这是社会进步所必须的。但利益与冲突是孪生兄弟,任何时候都会同时出现,所以人们才需要社会公正,希望用公正的办法来解决这

个矛盾。当因利益而起的冲突经裁判后结果却有失人们心目中的公正标准时,人们一定会怀疑裁判的过程和裁判本身。

因此,清晰地界定关于社会公正的内涵,给出判断社会是否处于公正状态的标准,并且努力寻求建立社会公正的道路,在这个商业时代显得尤为重要。在本期观察家论坛中,我们邀请了五位专家学者(见嘉宾名单),希望他们的见解能够有助于我们了解以下这些困扰着我们的问题:什么是社会公正?什么人应该维持社会公正?怎样维持社会公正?媒体应该在商业利益纠纷中扮演怎样的角色?

媒体经常在无意中推到维护社会公正的角色中去,这是每一位从事新闻工作的人应该有的责任感。而要遵循和维护这种社会公正的看护者角色,我们就一定不能被坏的商业行为所操控。

## 警惕系统性不公正的蔓延

■孙立平/演讲

引起我们话题的多个厂商奶粉碘超标而并非所有厂商都被曝光的事件,其实代表了一类现象:当一个规则应用到很多主体时,由于技术上的原因,不能使规则公正地应用到每个受惩罚的主体,从而导致问题出现。这样的问题很多,在反腐败领域也存在,把这个腐败分子抓出来而不把另一个腐败分子抓出来,就是这个问题的。

但是,现在我们这个社会所面临的最关键的不公正,还不是这种由于技术上的缺陷而造成的挂一漏万的现象。另一些社会公正问题更关键,比如征地过程中的不公正;拆迁过程中的不公正;垄断行业竞争中的不公正;当行政权力介入之后市场经济活动中的不公正;国企改革中的不公正等等。

我们的社会更多面临着这样一些不公正。从1990年代中期以来,中国经济社会生活中的不公正与此前的改革开放时期相比,差别在哪里?差别不在一些枝节问题上,甚至不在于不公正的程度、对社会生活的影响的区别上。

“非系统性不公正”到“系统性不公正”

1980年代一直到1990年代初,社会的不公正可以被称作“非系统性的不公正”,在于个体性主体对

体制或规则漏洞的利用,以及由此形成的不公正现象。也就是说,它是分散的个体利用体制漏洞形成的不公正。

而进入1990年代中期之后,一直到最近这几年,一种“系统性不公正”开始形成。这就是我们主观感觉到社会不公正问题越来越严重,越来越突出的原因。一些有影响的社

谈论中国社会存在的**不公正问题,更应当谈到在这样的时代,在中国这样的特殊条件下,正在形成的一种系统性的不公正秩序。现在,中国社会不公正问题日益突出的最基本背景就是社会力量的失衡**

会群体有意创造的一种不公正秩序正在形成。我们必须看到这样一种差别,才能理解我们现在在不公正问题为什么会成为社会生活当中人们议论的主体。

“系统性不公正”何而来?它与1980年代、1990年代两个时期改革的不同有着密切关系。任何改变都涉及两个内容,一是体制变革,我们也称之为制度变化;另一个是社会程度的变化。这两个因素在1980

年代和1990年代是不一样的。

1980年代由于体制变化,新体制的出现催生了新的社会力量,但这些力量是有限的,更主要表现在这些体制不断适应以求得生存和发展。但到1990年代之后,社会结构定型化了,一些大的社会力量开始形成,它们之间相对的关系比较固定。这个时期更多出现的不是体制的变革影响结构变迁,虽然这个过程仍然继续,而另一个因素开始发挥重要作用,那就是定型化的社会结构和社会力量开始左右这个社会的变革过程。比如,一些涉及到重大社会利益关系的改革,有可能演变为利益的争斗。

力量失衡

在1990年代之后形成并不断定型的社会力量,一个重要的特征就是强弱之间力量失衡。现在,为什么有强势群体的人出了事,大家都一片欢呼,因为大众和精英之间的关系过于紧张。但这个强弱力量的失衡,不是由于中国的强势群体力量真的过强。在中国,一个人资产只有几千万人民币的人就可以被称为大佬,为什么?因为他对手的力量太弱。那么,对手力量为什么过弱?因为他们最基本的权利得不到保障。为什么在拆迁、征地过程中出现很多严重的不公正现象?因为弱者

失去了最基本的权利。

所以,1990年代以来,中国社会不公正问题的最基本背景就是社会力量的失衡。正是在这样的背景下,“系统性不公正”开始出现。我曾经写过一篇文章,叫“警惕中国社会的西西里化”。西西里化实际上就是指经济社会的秩序是以强力和不公正作为特征的。现在,从定州事件可以看出,一些地方实际上很大程度上西西里化了,在征地、拆迁过程中,黑社会或者类似黑社会的介入,已经发生过很多次。

这种社会状态的形成非常有害,它开始破坏社会生活的底线。社会的底线是什么?它是无论从道德、信仰等因素来看,最基本、必须要遵循的规范。它超越了不同体制,比如,不能偷盗的规范,在市场经济里成立,在计划经济里也如此。

所以,现在谈论中国社会存在的<sup>不公正问题,更应当谈到在这样的时代,在中国这样的特殊条件下,正在形成的一种不公正秩序。我们需要不仅仅从个别现象来看,而把它当做一个正在形成的秩序来看,在这种情况下考虑如何防止社会生活的西西里化。</sup>

首先,我们要看到,公正是相对均衡社会力量博弈的结果。就像看待贫富差距一样,贫富差距千万不能被看作是一些政策偶然失误的结

果。为什么在同样政策下,一批人受益,而另一批人吃亏?因为不同社会力量争取自己利益的能力失衡了。不同群体为自己争取利益的能力不一样,有可能出现这样的情况:市场竞争对能力强的人有利,而国家再分配又对这些人有利;市场竞争对能力弱的人不利,国家再分配又对他们不利。

其次,除了相对均衡的社会力量之外,要有超越性社会力量的存在,即一个超越的国家的存在,包括政府和法律。我不太理解,为什么我们总认为中国改革需要在完全没有规则的情况下,通过人们博弈再创造出一套规则来。实际上,成熟的规则别人已经有了,前几天在网上看到一个帖子说,“水上的船可以坐,河上的桥可以走,为什么一定要船也不坐、桥也不走呢?”这值得我们反思。

我们在制定规则的时候,有时候却把已有的重要社会法律搁置到一边。比如,一些地方在拆迁和征地问题上法院基本不予受理;当农民工利益受到侵犯时,我们再加上一个调解过程,使法律程序拉长了一倍,结果很难有人走到法律程序当中。

所以,一个具有超越性的、从而具有公正性的国家的存在,才能防止社会生活的西西里化,防止不公正的秩序在不公正的社会生活当中支配我们。

## 媒体的新压力

■展江/演讲

我们的国家正在进行市场经济改革,这是一个颠覆庞大主体国家对下面狭小的私人领域这样一种传统模式(图1)的过程。现在,我们期待着这个社会模式发生一些改变。在建设市场经济以后,我们希望建立一个由4个领域组成的社会结构(图2)——除了主体国家和私人领域,出现了中间两个领域,一个是公共领域,就是由私人或社团组织构成的,既不属于国家,也不属于私人,也不属于市场的领域;另一个是市场领域,这是改革开放以来出现的新领域。但目前这种模式的成熟还不是一个远景,我们现在的社会既不是原来的二元结构模式,也不完全是四元结构模式,还处于过渡形态中。

作为活动在公共领域中的重要角色,媒体应该在维护社会公平上发

挥重要作用。不过,在中国目前的商业时代中,在我们向市场经济改革的进程里,媒体所处的制度环境的改变,给媒体带来的影响还有很大的不确定性,这在很大程度上限制了媒体在社会公正中应有的作为。

目前,我们的媒体和国际上的媒体有一些区别。比如,国内媒体长期以来习惯于说好话,凡是希望出名的一般都找到媒体,商家也习惯于有事找媒体。在西方一些发达国家,企业家一般是不会找媒体的,西方媒体主要关注出了问题的企业。所以,企业及其他力量找媒体是中国特色。

中国自改革以来,一定规模的市民社会和公共领域以及日益发展的市场领域逐渐开始形成。市民社会和公共领域的典型成员为无上级主管人士和以私人身份组成的社

团,媒体虽为国营,但是在中国的媒体里,市场经济的影响和公共性因素在增加。

在市场的作用之下,中国的媒体开始更多考虑市场和受众。在市场作用的推动下,媒体既要承担宣传的作用,也要寻找自己的生存空间和利润空间。

中国是世界上少有几个媒体完全国营的国家之一。虽然中国向着市场经济前进了很多,但利益集团发挥影响的空间还很大。

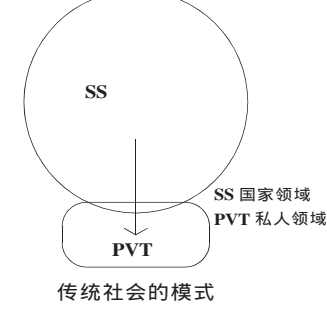
在法制比较健全、决策比较分散的社会里,一些弊病容易得到抑制,但在中国现在的转轨过程中,利益集团化趋势非常严重,比如,电气、石油等部门已经形成利益集团。

在这种背景之下,商业和媒体的关系就比较复杂。即使在财经领

域,媒体也受到新崛起的利益集团的很大影响。每一个利益集团都可能出于各种原因利用媒体。

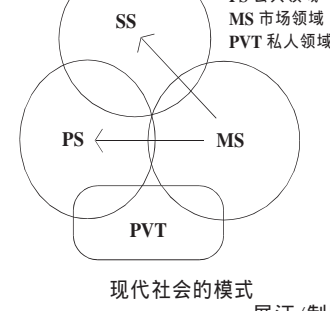
我的一个基本观点就是,中国媒体在走上市场路线以后,受益很多,但在价值取向上增加了一道绳索。我不反对市场经济,但反对没有

图1



传统社会的模式

图2



现代社会的模式

展江/制图

## 实体公正与程序公正

■周汉华/演讲

“社会公正”不光是一个政治哲学问题,也是法哲学的核心问题。法哲学基本范畴其中之一就是实现公正。从纯粹的法哲学意义上讲,很不容易界定社会公正。社会公正到底是实体的公正,还是形式的公正?由什么标准来衡量是否公正?

在法律上,公正涉及到实体和程序的公正。

有一个值得关注的现象。现在大家都很关注安全问题,包括食品安全和身体健康,还有安全生产等问题。在安全生产领域目前最受关注的是煤矿事故。由于关注度很高,国家投入了三十亿来解决这个问题,而且专门给安全生产监督管理局升级。但从实体上来看,煤矿、工矿事故对人们的生命健康造成的危害程度,并不是最高的。例如,每年因此事故而失去生命的人大概是1万。与此同时,每年因为公路事故而死亡的人数在11万左右,而且死亡率非常高。但是,媒体关注的重点往往在煤矿等安全事故上,即使公路事故带来的后果更为严重一些。

另外,每年自杀而亡的人数在20万到25万。但是,我们并没有因此投入30亿元来解决大家的精神疾病,或者普遍存在的心理上的亚健康状态。

你会发现,从实体上判断一个问题很严重时,大家却对这个问题不太关注。而即使一个问题从实体上看并不是最严重的,但由于它吸引眼球得到媒体的关注,而媒体关注又引起政府关注,最后公众也对此极为关心。

在实体判断上,即使在美国这样的国家也出现了恶性循环。本来,实体判断本身是一个很技术的问题,必须有科学的工具来论证,也可以由此对问题的严重性排出一个先后顺序。但是,政治家们比较喜欢关注的问题是能够从老百姓那里得到选票的问题。老百姓关注什么,政治家为选举需要,就要向老百姓许诺在这个问题上做出努力。这样,政治家实际上很朴素地从老百姓那儿得到信息,形成一个序列,这个序列和科学分析出的序列会发生错位。这个时候政治家一定会影响决策者,影响监管者,从而影响到科学的决策。民众对政治家有压力,政治家对监管机构有压力,监管机构的压力又会影响民众,由此形成恶性循环。

中国正处于经济高速发展时期,在社会管制领域里,政府实际上还缺乏经验。社会管制到底该如何确定范围和先后次序,现在还比较落后,我们既缺乏技术手段,也没有有效的制度。这时,很有可能政府的决策就跟着媒体报道走了。媒体今天报道这个,政府官员看到了,就说这个问题很重要,需要重视。

实际上,有一点中国和其他国家都一样,行政资源是有限的。投入30亿元来促进煤矿安全,这30亿元就不可能再用来改善道路、改善工作场所、改善职业病蔓延。美国曾经有一个研究触目惊心,这个研究称,如果管制政策得当,用同样多的钱美国每年可以多挽救6万人的生命。

当然,对于实体的判断还不是那么简单,实体是否公正还不好判断,这时程序上的公正就尤为重要。

为了实现程序的公正,在制度设计上需要构筑一个对话平台,构筑多种声音的平台。市场经济本身是多元主体、多元中心,是分散决策的体制,所以,在市场经济下要通过市场机制、通过不同决策中心自主、自发的行为来实现普遍均衡状况。我们传统的体制正好跟这个相反,是计划或者说自上而下的命令式的体制,命令式体制的基本特点,就是有最终说话者,最终有人说了算。

在一个转型的社会、在一个价值观念剧烈冲突或者说客观标准剧烈变动的情况下,构筑一个多元对话平台,可能是使问题得到更好的实体公正的办法。但是现状并不太令人乐观。有时候,媒体很难作出客观的评论。比如,在讨论禁止乞丐问题时,有媒体说美国很多城市也禁止乞丐,就会引来嘘声一片,好像对乞丐碰也碰不得,无法形成不同的声音,不是走入这个极端,就是走入另一个极端。有些学者说不要谈技术,现在不是技术时代,而实际上我们谈的不是技术而是制度。实体上的判断更多的是价值追求,制度设计、程序设计看起来好像是技术,但实际上所有问题最后都会归结到程序,魔鬼就在程序当中。

中国目前正处在转型时期,各种利益纠缠在一起,就像十字路口的堵车现象一样,这时,简单地喊刹车是最容易的事情,但并不能疏解交通,找到出路。媒体与学术界的责任更大,需要平衡和协调不同利益,理出头绪,使改革能够继续朝前走而不是简单地停下来。



观察家论坛第十二期

# 关于公正的首要问题

■秦晖/演讲

商业时代的社会公正，首先就是商业的公正问题。商业公正其实非常简单，第一，不能抢，在市场经济中不能用权利谋利益；第二，不能骗，不能搞信息欺诈。商业社会是一个强调竞争的社会，但竞争也要有一个限度，不能“赢家通吃”。我们承认竞争必然有输赢，在这个问题上要反对平均主义，但不能输家就输掉一切。

所以，所谓公正就是：竞争过程是公正的；对竞争过程的后果有一个最低限度的控制。简单来说，商业时代的不公正实际上就是：一，全家通赢；二，赢家通吃。其中，全家通赢可能是不公正最重要的一点。

怎么解决“赢家通吃”的情况呢？这当然需要社会保障和社会福利来加以解决。现在，有很多人写文章说福利国家有很多坏处，福利国家普遍处于危机之中。实际上，中国的福利不必达到瑞典的水平，达到美国的水平就不错了。美国的福利水平在其左派看来很糟糕，在他们眼里，美国被认为是自由放任的社会，是强调自由而不顾平等的社会。但与我们相比，美国的保障水平已经高出很多，这是事实。

## 底线的迷失

社会公正其实是一个很简单的底线问题，但即使这样简单的底线问题，往往被人用地用理论游戏把它给复杂化。而一经复杂化后，底线就容易迷失。底线的失守当然是权利不受制约而造成的，但在语言形态上，它的迷失的确跟有些人不恰当地把简单问题复杂化有很大关系。

有一个典型的例子，我们的经济学界存在对交易成本理论的误用。实际上在亚当·斯密时代，西方经济学和整个西方经济社会主要面临的问题是交易权利的正当性问题，只有在这个问题得到解决时，才有可能提出交易成本最小化的问题。新制度经济学代表人物科斯在讲到农人和牧人的交易费用时说，只要产权是确定的或者说产权是明晰的，交易费用最小就可以达到效率最优化。科斯讲这句话显然有一个无需说明的前提，不管权利是属于农人还是牧人的，至少权利是合法的。他没有假设农人把牧人杀了，或者牧人把农人抢了之类的情况。

但是，交易费用在引进中国时有了很大的变形。

第一，交易权利的合理设立，变成一个用人来剥夺交易权利或者人为膨胀交易权利，来为某些人降低代价的命题。有一些学者说，这种做法最大的优点就是可以降低交易费用。交易费用当然可以降低，因为只准我交易不准你交易，交易费用就极大地降低了。

可这里有一个很大的问题，以交易成本最低化为由来剥夺一些人的权利，这是不是交易成本本来的意义呢？或者，把不是属于一些人的东西，不经所有者的认可拿去任意交易，问题的本质是不

是交易费用的问题呢？交易费用理论到底应该处理什么问题呢？

打一个比方，假如某甲和某乙在市场上讨价还价，吵了半天，交易费用很大而达不成交易，结果某甲把某乙抢了，交易费用当然就下降了，因为不用交易了。

第二，科斯所说的交易费用，实际上是讲整个社会维持一个交易系统所要付出的组织成本，决不是指交易某一方所出的价格是不是最低。但我们现在很多人在谈交易费用时，实际上讲的都是交易的某一方，尤其是强势一方怎么样降低费用。

比如，有一位学者曾经用交易费用最小化来证明过合作化的必要性，他说国家和一家一户的小农打交道，交易费用太大，因此合作化、人民公社是势在必行的。但他到印度考察以后得出一个相反结论，说印度经济之所以搞不过中国，是因为印度的农会、工会太厉害，印度的工人、农民都组织起来以后，统治者和他们打交道的交易费用就大大增加，尤其印度的企业没有中国有效率，因为印度的工会很强大，资本家和工人打交道的交易费用大幅度增加。

如果说，一家一户与农民交易，费用很大，而农民组织起来后的交易费用就更大，是不是可以推理出，最好的办法是把他们都抓起来，放到强制性农庄里去，这样交易费用就最小了呢？这个推理肯定是不对的。因为现在很多情况下我们讨论交易费用，实际上只考虑了一方面出价最低。把农民抓到集体农庄的思路，并没有考虑到农民为此付出了很大费用，比如，几千万人的自由算不算交易费用。

交易费用被解释到这种地步，问题确实太大了。这把很多交易权利的不正当设定乃至不正当剥夺，都在所谓交易费用最小化这样一个似乎学术化的话题之下给合法化了。

## 首要问题

在现实经济生活中，的确存在这样的现象，利益各方的权利被剥夺，由一个权利中心或者说由一些不受制约的权利来配制利益。的确，在一定情况下，这给社会提供了一个稳定的表象，甚至在一定程度上也有利于一个时期的经济发展。恰恰这一点，可以解释中国在前一时期很大一部分的经济增长，不仅在中国与东欧的经济改革比较中可以看出这种差异，在中国和印度的经济比较中也可以看出。

用这种办法来节约交易费用，交易费用是真正降低了，而这是否变成一笔将来需要用高利偿还的高利贷，还很难说。在中国这样一种经济转轨的过程中，经济转轨过程的本质就是交易权利的设定过程。只有在这个过程设定以后，在交易权利设定以后，我们才能谈得上所谓交易成本的最小化。在交易权利的设定过程中，我们现在需要解决的一个核心问题是交易权利设定的合法性问题，实

际上就是交易权利的公平设定问题。只有在这个问题解决完以后，我们才能进入到科斯他们所讨论的那一个层次。

由于中国现阶段的社会公正问题是太过程式化的或太过底线化的，因此它还和我们现在所讲的很多理论，甚至可以说和所谓公有化和私有化的争论也没有多大关系。

实际上，在现代公民社会中，产权问题只有一个原则，就是尊重所有者，不管是在私有化还有公有化的过程里。在美国这样的私有制国家，很多私有财产通过捐助变成公益基金，从来没有人说这种行为侵犯了私有化；同时，在很多搞私有化的国家里，私有化都要遵循一定的规定。一位网民说，“私有资产变成公有不是不可以，但要经得私人同意。公有资产变成私有不是不可以，但要经得公众同意。”

如果私有财产变公有不征得私人同意，公有财产变私有也不征得公众同意，不管是自由主义还是社会主义者，都会觉得这个社会出了问题，社会主义者会觉得公共财产受到侵犯，自由主义者会觉得私有权利受到侵犯。

其实，在中国争论公有好还是私有好，私有快点好还是慢点好，往往不得要领。中国现实中存在的最主要的不公正，其实并不是公有还是私有的不公正，而是不管是公有还是私有的过程中，不管搞计划还是市场，总是一部分人吃亏，一部分人的利益得不到保障。

我们不必过多强调“左”或者“右”，因为在一个现代社会中，这两种取向都是存在的，而且这两种取向在一个现代社会中是可以达成互补的。实际上，现代社会中应该有一种天平效应。在自由竞争过分发展时，就有服务于社会保障的力量——会站出来，在社会保障、福利上拿出较多的举措。但如果这样的政策施行到一定程度，人们认为它妨碍了经济活力、阻碍了投资，那么比较倾向由放任的人出来——政策就会朝更多的自由去倾斜。这样一种政策调整，在任何一个现代社会中都是不断进行的。

一个好的现代社会，都需要一种利益的正常调整，而且通常来讲都是有利于整个社会的。而一个缺少公正的社会，利益总集中于某一个群体，而且这些利益群体通常都和权利有太多联系。

如果我们不解决这样的社会公正的问题，所谓的自由放任还是福利国家这样的争论，在中国将成为很奢侈的话题。效率与公平的问题在西方中世纪就是效率与平等的问题，这个问题应该说并不是我们现在面临的主要问题。我们现在面临的问题，实际上是竞争本身的公正与否的问题，而不是竞争结果到什么程度的问题。在这个问题上，首先要做制度性的改进，在这个过程中知识界也应该有一个自省，不能使得一些常识问题经过理论包装后，不公正被掩盖了。

(未经演讲人审阅)



秦晖(清华大学人文社会科学院教授)

中国现实中存在的最主要的不公正 ,其实并不是所谓的公有还是私有的不公正 ,而是不管是公有还是私有过程中 ,不管搞计划还是市场 ,总是一部分人吃亏 ,一部分人的利益得不到保障



周春生(北京大学光华管理学院教授)

选择性地使用规则实际上导致人们没有一个稳定预期 ,极端的情况下 ,人们对该不该违法都不太清楚 ,因为违法并不总是受到追究。这是一种选择性的正义 ,我们不能崇尚这种选择性的正义

# 选择性使用规则之害

■周春生/演讲

## 公正、公平和市场规律

在商业社会里，市场规律是最基本的法则。公正则是对于个人权利，对于规则，对于社会秩序的一种争论。公平，一方面意思是指在机会面前大家均等，或者法律面前人人平等。实际上在经济学里，公平又被赋予了另外一层含义，它跟平均好像还有那么一点关联。如果收入分配不平均，从经济学角度来说社会公平就有一定问题，但是不是这个社会就不公正了呢？反过来，如果每个人的收入完全一样，这个社会就是最公平、最公正的吗？显然，表面上看这是非常平均的分配方式，实际上反而不公正，因为贡献大的人没有得到相应的报酬。

公正是对个人权利、对规则、对社会秩序的一种尊重，对公正的追求应当有利于提高经济效率，有利于尊重市场规律，有利于改善人们的物质和精神生活。

现在有一种倾向，把社会公平跟市场现象混为一谈。比如，有很多人认为中国的房价太高了，原因是很多老百姓买不起房，这个逻辑是有问题的。老百姓买不买得起房是社会公平问题，而房价是不是太高，有没有泡沫是市场问题。尽管两者有一定关联，但毕竟不是一回事。

如果把社会公平跟市场规律混在一起讨论制定政策，反而既不利于解决社会公平问题，也无助于尊重市场规律，实际上最终导致低水平上的平均主义。

解决社会公平问题主要靠政府，穷人买不起房子应该由福利制度来解决。房子值多少钱，是市场规律决定的。现在，政府在制定政策时，可能有些政策是违背规律的。不尊重规律导致政策效果很难达到预期的结果，最后导致政策变动频繁。

美国的法律制度是比较成熟的，比如美国的宪法，多少年来很少改动；美国的《证券法》、《证券交易法》，分别制定于 1933 年和 1934 年，是美国经济大萧条以后的产物，但这些法律直到现在基本精神没有发生变化。它被实践检验了，符合市场规律。

## 尊重游戏规则

社会公正的实现必须以尊重游戏规则为前提。对游戏规则，对社会政策的尊重本身就是一种公正。

谈到对规则的尊重，无论是媒体还是执法部门，都有一种倾向，选择性地使用规则。例如，闯红灯是违规的，但有时闯红灯的人即便被发现也不被处罚，而忘了系安全带倒会吃罚单——尽管不系安全带是一种违规，这就是选择性使用规则。这种现象在中国目前比较普遍。媒体的监督其实也存在这个问题。

选择性地使用规则实际上导致人们没有一个稳定预期，极端的情况下，人们对该不该违法都不太清楚，因为违法并不总是受到追究。这是一种选择性的正义，我们不能崇尚这种选择性的正义。

从这个意义上来说，我们制定的规则必须得到尊重。规则就是规则，规则的制定有时候比规则本身更重要，有时候规则可能不完全合理，但总比没有规则强。我们很多规则实际上定了也是白定，并没有得到足够的尊重，这容易导致一种社会不公平。还有，我们的规则有时候随意性很大，这可能跟我们制定规则时的眼光、部门的利益有很大关系。规则随意性大，必然引起大家对规则不尊重，还会引起一系列不公平。

©2005 United Parcel Service

货物流、信息流、资金流

一整套供应链解决方案

为您传递更多

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



为您传递更多

ups.com/cn/delivermore



采访札记  
仲伟志

## 公共舆论与中东问题



作者:《经济观察报》首席记者  
邮箱:zhongweizhi@vip.sina.com

在以色列访问期间,收到一些朋友的短信,叮嘱我在伊拉克一定要注意安全。回北京之后,至少有两个人问过我:巴格达乱不乱?可见,很多人已将以色列与伊拉克混为一谈,究其原委,估计是在国人印象中,两者安全状况都不乐观,以致常常张冠李戴。

我们在以色列的时候,中国外交部长李肇星也正在以色列访问,并宣布中方已将以色列作为公民出国旅游的目的

我们从中足以看到传播对于政治的影响。不恰当的传媒态度,将给国际政治的可持续发展带来一些复杂的问题,对此,有关方面应予以重视

地国。很多人不解:与以色列发展经贸关系,无疑是明智选择,但将以色列作为旅游目的地,中国公民愿意冒险前往吗?

但是我们看到的以色列,是一个国家繁荣富庶、人民安居乐业的以色列。男女士兵荷枪实弹,但枪口都朝着大地。他们以勇猛善战闻名,但他们更是一个理性的民族。犹太复国主义思想的核心,就是犹太人在其祖先的家园为犹太人赎罪,他们曾经失去过自己的祖国,其对故土的渴望和依恋,其保家卫国之勇气,远比一般的民族来得强烈。但他们知道,保卫这个“全世界犹太人的祖国”,除了武器,更要依靠教育,依靠智慧。

有人会说,你去以色列的这段时间,以巴和平进程正面临新契机,是去以色列观光的最好时期,所以你听不到枪炮声,所以你看不到血腥与暴力,

但在过去几年的恐怖活动中,不是已有多名中国人死伤了?

我们与频繁往来于中以之间的中国商人聊天,走访了在以色列定居多年的中国人,他们也普遍认为,尽管以色列在几十年内打了四场战争,接纳了数次大规模移民,并且一直处于高度的国防戒备状态之中,但以色列的国民仍享有充分的人权和公权,社会心理预期良好,国民的声音以及快乐,并没有被国家主义所汲取。此外,以色列也是当今全球化程度最高的国家,来自原教旨主义与极端分子的恐怖活动,并没有摧毁也不可能摧毁国民的信心。

在相当程度上,以色列的安全状况,是因为全球自由主义新闻传媒的频繁报道而“恶化”的。媒体的爆炒,客观上导致了以色列安全问题的无限放大。作为信息和讨论的公共传递者,新闻业应使人们充分获得信息,这样的报道也在满足着社会的需要,如此造成某种“放大”,也可作为一种社会预警,倒也无可指责。

问题是,公众往往不能接触到他们所需要的多元化的、充分的、严肃的消息和讨论。比如,国内一些媒体对于以巴问题的报道,往往只说巴方死了多少平民,却很少报道以色列平民受到伤害的消息。而对冲突根源的讨论,往往只强调以色列是中东和平进程的阻碍,甚至与极端恐怖组织一个腔调,称沙龙是魔鬼的化身。

要知道,这种言论,与巴勒斯坦民族权力机构的官方立场、与中国政府的立场都是不一致的。巴勒斯坦民族权力机构不也一直在与极端恐怖主义做斗争吗?而中国政府则一直敦促冲突双方遵守和平承诺,并没有偏袒哪一方,但一些媒体为什么会作出极端化的处理呢?

这说明我们许多新闻从业人员的心智并不成熟,更缺乏分析能力。我们对以色列的报道,在政治上一知半解,倾向于根据头脑中的形象作出判断——美国为什么偏袒以色列?以色列不是美国的卫星国吗?——既然这样,以色列必然会对中东和平构成威胁。新闻与信息从业人员臆想的政治格局,逢美必反的非理性态度,在一定程

度上形成了思想控制,统合了国民的思维模式,使其以愤怒、拟暴力的形态表露出来。比如在網上,就有人把恐怖分子以肉体炸弹袭击以色列平民,与中国人民当年的抗击日本侵略相提并论,这是一种致命的偏离。

去以色列之前,以色列驻华使馆的商务官对我说:眼见为实。有人也许会说,你所去时间有限,你所看到的以色列,不是完整的以色列。但我相信,更多人通过媒体所了解到的以色列,更不可信。因为我从业十余年,我了解我的一些同行,他们往往操纵语言来为自己的世界观服务,形成自己喜闻乐见的公共舆论,这是一种可怕的自欺欺人。

尽管如此,中以两国之友好,乃大势所趋。以色列对当年中国人的帮助,迄今念念不忘,一直致力于帮助我们治理沙漠,发展农业。相对于以色列千百年来被排挤、被迫害、被妖魔化的命运,来自中国民众的一些误解,似乎算不了什么。倒是来自欧洲的某种不信任,更使得以色列不安。

比如2003年11月3日,欧盟委员会在布鲁塞尔发表的一项民意调查结果显示,大多数欧洲人认为,以色列对世界和平构成了威胁。这一结果,立即引起以色列方面的强烈反应,以色列政府负责人指出,这一调查结果显示,欧盟对欧洲人民进行了一场“疯狂的洗脑”运动,在对以色列所谓的“政治”批评后面,隐藏的是赤裸裸的反犹太主义。

以色列外长沙龙认为,当时这一民意调查,是以不负责任的方式进行的,其结果歪曲了现实。以色列驻欧盟使团曾对调查结果显示愤怒。声明说,愤怒不是针对欧洲人民的,而是针对那些负责形成公共舆论的人。一个设在美国的犹太人组织表示,这一调查结果表明,反犹太主义已经深入欧洲社会,以色列今后要把欧盟及其成员国排除在未来的中东和平进程之外。

我们宁愿相信,这一民意调查结果,体现出的是欧洲人对中东冲突久拖不决的担忧。但我们从中足以看到传播对于政治的影响。不恰当的传媒态度,将给国际政治的可持续发展带来一些复杂的问题,对此,有关方面应予以重视。

世界·G8  
大卫·伊格内休斯

## 来自底端的财富



作者:美国《华盛顿邮报》专栏作家  
曾任《国际先驱论坛报》主编

八国集团首脑峰会日前在苏格兰的格莱尼格尔召开,来自发达国家的领导人在会上共同探讨如何救济贫困国家的问题。这是一个崇高的任务,可是,有一本值得一读的新书却认为我们没有找到问题的重点。把贫困落后的人们看成受世界经济监护的未成年人,是掩盖了他们其实构成一个庞大市场的事实,企业可以在为他们的需要提供服务的同时赢利。

“如果我们不再把穷人看成受害者或负担,而开始承认他们是坚强而富有创新精神的企业家或

好的产品将会非常成功。它们也许一次只能赚上一分钱,甚至是几厘钱,但是当你有40亿潜在客户的时候,这些毫厘就会积少成多。

“40亿穷人可以成为下一轮世界贸易和繁荣的引擎。”普拉哈拉德强调。他计算世界九大发展中国家的购买力,中国、印度、巴西、墨西哥、俄罗斯、印度尼西亚、土耳其、南非和泰国,相当于12.5万亿美元。“这是一个不能被忽略的市场。”

真正令该书给人启迪的是,作者所做的包括了许多这些服务于“金字塔底端”的企业个案调查。这些成功的故事都有一个共同的出发点,那就是要认识到穷人和所有的人都一样,只是钱没有那么多。他们热衷品牌,比如在买香波的时候,他们和其他人一样希望去买一个高端产品,例如宝洁公司的“潘婷”系列。问题是他们没有钱去买整整一瓶。

在世界金字塔的顶端是一个成熟的市场,这样的市场在公司和商品的竞争中已经饱和。我想,普拉哈拉德在指出服务于金字塔底端数十亿的积极消费者更有利可图时,他是对的。如果G8的与会者们能抽空看书的话,他们也许应该翻翻他的新作

是精明的消费者,一个充满了机会的崭新世界就出现在我们眼前。”密西根大学商学院的教授普拉哈拉德(C.K. Prahalad)这样写道。他的新作题为《在金字塔底端的财富:用赢利来消灭贫困》。

普拉哈拉德把世界经济的传统思维翻了个底朝天。他指出每天生活在2美元的贫困线下的40亿人加起来是一个巨大却被冷落了的市场。如果有企业学会如何为这些消费者便宜地生产和运输

所以宝洁公司在意识到这一点后,首先在印度出售单次使用包装的香波。

在普拉哈拉德看来,这种“单次使用革命”正在席卷落后国家,公司们纷纷销售小包装的香波、番茄酱、咖啡和阿斯匹林。在印度,一包单次使用的香波或者是茶叶可能只卖一便士;一小包番茄酱或是果汁只卖两美分;洗洁精和饼干四美分。这样的利润可能很少,但重要的是销量,前所未有的

销量。

普拉哈拉德收录的案例之一是一个肥皂品牌的营销策略。Hindustan Lever有限公司是联合利华的一个子公司,当他们意识到要卖给金字塔底端市场的惟一方法是找到一个便宜的销售渠道时,公司建立起了一个拥有几十万“Shakti Amma”(印度语“超级妈妈”的意思)的网络,在印度农村以类似“特百惠派对”的形式推销Lifebuoy肥皂和其它产品。

普拉哈拉德举的另一个案例是一个名为Casas Bhia的巴西公司,专门向穷人销售高级家电用品。借助新颖的融资方式和信用评级策略,这家公司的坏账率仅仅是8.5%,而竞争对手的数字是15%。

普拉哈拉德搜集的最惊人的例子通常是在卫生领域。一个叫Jaipur Foot的印度公司专门面向贫穷的农民销售义肢。这些人造的装置每支在美国销售价在8000美元左右;Jaipur Foot想办法把生产成本降到每支30美元。一个名为Aravind Eye Care System用分工和大范围的营销策略把世界领先技术的白内障手术价格控制在25美元,做同类手术在美国得花3000美元。

普拉哈拉德的书给人的震撼正是他启迪你用一种新的方式思考市场。Chris Anderson去年在《连线》杂志里发表了一篇被广泛讨论的文章,他认为在数百万的缝隙市场里存在的利润比几个高端的超大市场里的还多。普拉哈拉德的书正是这篇文章的发展中国家版。

在世界金字塔的顶端是一个成熟的市场,这样的市场在公司和商品的竞争中已经饱和。我想,普拉哈拉德在指出服务于金字塔底端数十亿的积极消费者更有利可图时,他是对的。如果G8的与会者们能抽空看书的话,他们也许应该翻翻普拉哈拉德的新作。

(本文由《华盛顿邮报》提供中文版权。张一帆/译)

YADU 亚都

装修污染治理专家

装修产生污染,世界卫生组织153号公告明确判定:甲醛致癌!

让孩子远离白血病!

甲醛

氨

苯

亚都

儿童卫士

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

亚都 KJF1801除装修污染空气净化器

即将结束

大甩卖

① 存货不多,欲救从速



所剩无门



存货待救



限时抢救



断货



库存有限



库存有限



机不可失



限时抢救



断货

马上行动, 否则一个不留。

WWF

www.wwfchina.org

缺乏足够的保护,使华夏大地上那些濒临灭绝的物种陷入无助。那些妄图谋利的人,会因为我们的重视,而得不到丝毫机会。为了使那些面临严重威胁的濒临灭绝物种能够继续存活,我们需要你无偿奉献时间和支持,和WWF一起并肩作战。想了解更多,请访问www.wwfchina.org



挑灯看剑  
周其仁

## 农地入市的两种模式

作者:北大中国经济研究中心教授  
邮箱:zhouqiren2005@yahoo.com.cn

本周我们继续农地入市的话题。解释过了,“农地直接入市”是农民在工业和城市建设用地市场上直接转让农地。本文要进一步介绍的是,农地直接入市来自对市场机会作出灵敏反应的地方改革实践。

话说上世纪九十年代,珠三角一带工业化风起云涌。当时没有谁可以预见,这就是后来令世界刮目相看的“中国制造”的起源。可以看到的,是工业项目的集结,需要大量农地转用于工业。就是说,可转用农地的相对价格急升。

首先是个别村庄作出了积极反应:辟出一些地块招商引资。开始的时候,租给投资方的只是未做任何整理的“生地”,土地的租金低廉。后来有了积累,村庄往往先搞电、水、三通一平,然后招租。我知道南海有一个地方叫下柏村,到2002年有60多家工业公司进入,村庄每年收取的土地租金超过600万。算下来,每亩土地的年租金至少是农地净收益的10倍。

这些村庄“工业区”的土地,都已经承包给农户经营,现在作为工业用地出租,土地使用权归外来的工业公司,怎样对待原先的农户土地承包权?下柏村的解决方案是这样的:把农户的土地承包权转为村股份公司的股权。从此,承包农户成为村股份公司的股东,村集体获取的土地出租收益,按股份在集体和农户之间分红。是的,南海和珠三角许多村庄,从此有了一个新概念——“股红”,即农户按股分配村庄出租土地的收益。

这种农地直接入市的方式,后来被称为南海模式。简单地讲,南海模式就是由村庄组成股份公司向工业投资方出租农地,地租收益按股在农户和集体之间分红。根据两年前一项调查的估计,南海全部工业用地中未经国家征地的部分约占一半。比之于国家先征地、再批租,南海模式开辟了农地直接入市的新途径。

读者一定关心,在南海模式下农户究竟分享到多少农地转用租金。就我所知,那还是一个有待调查的问题。自己看过的材料充满矛盾:统计说这个地方农村的人均收入提高得快,也有报告说村股份经济社的租金收入非同凡响;但是,又有调查报告指

出,农户平均分到的股红在几年内基本没有增加——相当一部分村集体,坐拥巨额租金收入就是不给农民分红。这对我来说倒不奇怪,因为集体制的痼疾不可能不寻找一切可能的机会来复发。

比村庄内部分配更为重要的,是南海模式的合法性。大家知道,我国现行土地制度的基础就是“农地转用必先征为国有”。不过,人们还是发现,现行土地法律仍然留有一些例外。以农村居民需要的住宅、乡村建设以及办企业用地为例,这部分非农用土地,总不见得也要先征为国有、再批

南海和昆山  
的办法各有千秋。南海模式满足工业对成片土地需要的交易费用可能低一些,代价是容易在农地转让过程中复发集体制的老毛病。上述优缺点昆山模式却可能正好倒转过来

租给农民吧?所以,我国历来的土地法律,对农民自用的建设用地总是网开一面,另案处理。

问题是市场经济发展到城乡通行的阶段,“农民自用”再也不是清楚的界限。现在农民不但“自办”企业,而且可以与非本地农民、与城市居民自然人和法人、甚至与境外投资方合办企业;“合办”的形式五花八门:可以双方合资,可以农民一方以土地使用权入股,也可以由农民出租土地或标准厂房给工厂投资者。

但是,除了政府可以批租国有土地的使用权,现行土地法律不准任何其他非国有土地出租!法律只允许农民自办企业用地,不过也允许“与其他单位、个人以土地使用权入股、联营等形式共同举办企业”。好了,南海模式终于勉强找到一点法律根据:村集体只需在合约里写上“联营”字样,所用土地就无须经过国家征用、也可以出租给外来工业投资者。

朋友,你要知道什么叫“制度成本”吗?不妨来看看农地转用的上述例证吧。不过农地转用为既然增加收益十倍以上,再多一点制度成本也就不在话下。南海模式终于登堂入室。2003年,广东省人民政府发布通知,规定凡

合乎一系列限制条件的集体建设土地,“可以出让、转让、出租和抵押,并享有与城镇国有土地使用权同等的权益”。

农地直接入市的第二种模式,是农地转用的权利主体从集体转为农户。这种模式流行于长三角地区。最早的公开报道见诸于《外滩画报》,故事发生在江苏昆山市陆家镇车塘村,引子还是土地收益——围绕开发区的农田,搞农业每亩年收入800元,政府征用后转租给外商,每亩地年租金6000元;若按50年期出让,每亩出让金25万。“可是这些钱跟农民没关系”——国家征用农地,最多每亩补给农民2万元。

后来有台商上门要求车塘村盖标准厂房出租。村支书觉得机不可失,又不敢直接操办,因为违背“农民集体所有的土地的使用权不得出让、转让或者出租用于非农业建设”的法律禁令。最后逼出来的办法类似南海,就是在农村建设用地上盖标准厂房与台商“联营”。问题是村集体没钱投资,车塘村就先把土地租给自愿投资的村民,再由村民私人集资建厂房出租。到2001年底,全村105户发起成立了9个“投资协会”,总投资679万元,建成了15栋标准厂房,两座打工宿舍楼、一座农贸市场和66间商用店面。三年后,昆山市已有1600余户村民自发加入各种以开发非农土地为目的的合作组织,投资总额超过6000万元。

昆山模式——由农户充当农地转用的权利主体——由此诞生。去年夏天,我和几位同事在昆山调查,现场访问过那里投资厂房出租的农户,收集了相关合同的文本,也请当地专家估计由农户直接转让的农地占全部被转让农地的比例。我得到的数据,昆山开发区8万多亩工商用地当中,未经国家征地、由农户转让使用权的土地约2万亩。

南海和昆山  
的办法各有千秋。个人之见,南海模式满足工业对成片土地需要的交易费用可能低一些,代价是容易在农地转让过程中复发集体制的老毛病。昆山模式呢?上述优缺点却可能正好倒转过来。

不过这些细微的差别眼下不重要。重要的是,在实践中出现的农地直接入市,已经对现存国家征地模式打了一个大问号:为满足工业化和城市化对农地转用的经济需要,难道非要把政府置于或与农民利益对立、或与市场需求对立的左右为难的境地吗?

中国往事  
樊树志



作者:复旦大学历史学系教授  
邮箱:red.beer999@yahoo.com.cn

新华社上海分社拍摄的“走进古村落”记录片,其中有一集,就是浙江省金华市浦江县的郑宅村。一般人以为它其貌不扬,而且闻所未闻,其实它是历史上声名远扬的浦江“义门郑氏”的遗迹。

在中国历史上,由于儒家伦理的影响,累世同居的大家族屡见不鲜,被引为社会楷模,“义门”二字,便是对他们的褒奖。“义门”到处都有,但至今依然能够一睹其风采的,也只有浦江义门郑氏了。

浦江义门郑氏,在《宋史》、《元史》、《明史》中,以“孝义”或“孝友”的名义为他们列传,历经三朝传颂不息。这一事情本身,就非同小可。它至少表明,虽然经过多次改朝换代,但人们对于义门郑氏的推崇之情始终不变。

“五四”以来,打着“反封建”、“反礼教”的旗号,把“义门”视为“封建糟粕”,予以全盘否定,是有失公允的,也是不符合历史主义的。1970年代,美国学者达尔达斯(John. W. Dardess)发表论文《义门郑氏:元及明初的社会组织与新儒学》;1980年代,日本学者檀上宽对义门郑氏作了深入细致的研究,写出了系列论文《义门郑氏和元末社会》、《元明交替的理念和现实——义门郑氏》等);而后中国学者也开始关注义门郑氏的历史价值。可见闪光的东西是不可能长期被埋没的,也不是喊一两句口号就可以否定的。

义门郑氏出于河南荥阳,初迁于徽州歙县,再迁于遂安、浦江。到浦江以后,世代笃行孝义,累世同居不分财,被世人推崇备至。《宋史》称它“以肃穆治家,九世不异爨”;《元史》称它“家庭中凜如公府”;《明史》称它“累世同居凡三百年”。元代的名人余闾,以浙东廉访使的身份,为它题写“东浙第一家”匾额;明代的建文帝为他题写“孝义家”匾额。历代表彰的焦点就是一句话:以肃穆治家的孝义之门。元末战乱,农民起义军多次进入浦江县,都互相告诫不得侵犯“义门郑氏”,并派兵保护郑氏府第,护送外出逃难的郑氏家人返回。这些现象看起来似乎有点不合常理:造反大军要推翻朝廷,却对朝廷表彰的“义门”充满敬意。这是为什么?简单

的说,义门郑氏以他们的善行义举赢得了乡邻的尊崇,被视为民众的楷模。在这点上,统治者与被统治者的价值取向是一致的。

义门郑氏赢得人们的尊敬,原因也许很多,关键的一条是,它有一部以孝义为宗旨的家训——《郑氏规范》。

《郑氏规范》是郑氏的家族法规,它规定了家族中人的生活起居、生产经营、冠婚丧祭各个方面的行为规范,不仅维系大家族内部的和谐相处,而且维系大家族与乡邻的和谐相处。明朝初年,退休的高级官僚、著名文人宋濂,出于对他的同乡郑氏家族的推崇,为《郑氏规范》写了一篇序言,说这部家训如果能够推广,必然对于“厚人伦”、“美教化”有所裨益。名士宋濂的推荐,使得《郑氏规范》身价百倍,广为流传。现在我们可以从《学海类编》、《金华丛书》、《丛书集成》、《续修四库全书》中,见到它的身影;宋濂功不可没。

这部家训,对于郑氏家族各个管理部门的负责人,都有严格的职责与要求。例如:负责总治一家大小事务的“家长”——必须“以诚待下,一言不可妄发,一行不可妄为”;“临事之际,务察察而明,毋昧昧而昏”。负责协助家长行事的“典事”——必须“刚正公明、才堪治家,为众人表率”;“每夜须了诸事,方许就寝”。负责纠正一家是非的“监视”——必须“端严公明,可以服众”。负责掌管缴纳赋税与增加田产的“掌门户”——必须“老成有知虑”。这些岗位并非终身制,如果不称职,可以

这种仁义精神,这种乐善好施的作风,是郑氏家族几百年始终坚持不懈的传统,在乡里传为美谈。郑氏之所以成为“义门”,果然名不虚传

选择贤能者来代替他。许多岗位都有任期限制,或二年一轮,或一年一轮,或半年一轮。一方面,使更多的族人参与家族管理,提高家族的认同感;另一方面,以定期轮换的方式,保证治家过程的公正性。

《郑氏规范》权威的合法性,来自祠堂祭祀等活动,来自对祖先的敬畏、祠堂的威慑,以及血缘的凝聚力。在家长带领下的祭祀仪式,在击鼓二十四声后,听取这样的教诲:

——凡为子者必孝其亲,为妻者必敬其夫,为兄者必爱其弟,为弟者必恭其兄;

——毋徇私以妨大义,毋怠惰以荒厥事,毋纵奢以干天刑;

——毋用妇言以间和气,毋为横非以扰门庭。

每天清晨,众人在有序堂,听取未成年子弟朗诵“男训”、“女训”。“男训”强调的是,居家要讲究孝悌,处事要讲究仁恕,不得“恃己之势以自强,克人之财以自富”。“女训”强调的是,对待公婆要孝顺,对待丈夫要恭敬,对待弟妹要温和,对待子孙要慈爱,不得“摇鼓是非,纵意徇私”。

最为难能可贵的是,郑氏家族在当地担负起和睦乡邻、稳定社会的职责。富甲一方的郑氏,拥有大量田产,但决不以强凌弱。佃户欠租不收利息,不擅自提高地租,不为私利而妨碍乡邻灌溉。不仅如此,他们还在乡邻间扶贫济困。例如:每当青黄不接之际,每月给予贫穷农户六斗谷子,直至秋收。又如:设立义家,鳏寡孤独者死亡,出资予以埋葬;设立药市一所,乡邻患病,免费施药医治。再如:桥坍路坏,郑氏出资修治;每年六月至八月的酷暑时节,在通衢大道旁设立“汤茗”一二处,为路人解渴歇乏。

这种仁义精神,这种乐善好施的作风,是郑氏家族几百年始终坚持不懈的传统,在乡里传为美谈。郑氏之所以成为“义门”,果然名不虚传。

义门郑氏按照他们的家训——《郑氏规范》来治理家族,规范家族成员的言行,并且世代相传,在乡里间形成良好的睦邻氛围,成为人们敬仰的对象。因此,几百年来,迭经多次战乱,义门郑氏仍在浦江县保存下来,至今还可以见到它的历史遗迹,以及依然活跃在当今社会的郑氏后裔,不能不说是一大奇迹。

今日去浦江县旅游的人们,在瞻仰斑驳的郑宅遗址时,发思古之幽情,是否从中领悟到了什么?

深入

200多个国家和地区

为您传递更多

ups.com/cn/delivermore

为您传递更多

©2005 United Parcel Service

一家准时可靠的速递公司,一家能够在200多个国家和地区赢得信赖的物流公司,一家网络遍及全世界的供应链管理公司——这是您的需要,也是UPS能够做到的。当然,不仅仅是这些,我们所拥有的一切,都会为您传递更多。

ups

为您传递更多







# 查尔斯·德波：需要社会学的想象力

■本报记者 李翔 实习记者 戴钦 北京报道

在我们开始谈论 C·怀特·米尔斯时,查尔斯·德波突然露出孩子般的笑容,“他是我心目中的英雄。”“他最出名的著作是《社会学的想象力》,他是惟一一位在美国大众中深入人心的社会学家,他是社会学英雄,遗憾的是他逝世过早……”德波如数家珍。

《社会学的想象力》出版将近 50 年后,我们仍然像米尔斯所指出的那样,需要一种社会学的想象力。而在全世界范围内,社会学家却开始集体溃败,他们再也无法同乘着飞机到处旅行的经济学家们抗衡。怀特·米尔斯和安东尼·吉登斯虽然已经是社会学家赢得公众和精英在智识上尊重的巅峰,但终究也是个案。“但是经济学家提出了理解世界的系统的方法,有时候他们甚至还会提出解决问题的方法。”我说。“是啊,但是这种方法过于简单。”德波反驳说。事实也确实如此,尽管经济学家们提出了理解世界的方法,但是迷惘的人仍然不在少数,尤其是在我们这个处于转型期的纷繁复杂的国度。正因为这个世界过分复杂,所以那些过于迫切的想要提出自己的理论和解释方法的学者们会失败,德波说。我们需要一种社会学的想象力,他认为自己正在延续着米尔斯解释社会的努力。

在他的著作《公司帝国》和《人高于利润》中,德波试图证明,这个世界很大程度上已经由跨国公司们控制,而政府则为利益集团所驱使,因此我们需要重构由大公司主导的世界,其中包括全球化的规则和经济理性思维。而在《疯狂的美国》中,他则试图提出一种新的理解方式来解释美国社会。

查尔斯·德波社会批评家的声誉由他锋利的文风和深入的剖析铸就,但是德波本人却比他的著作要谦和许多,即使当他在批评某人某事时,也是面带笑容的。他想传递的是他所认为的理解世界的方式,以及解决我们今日世界所面临的问题的方法,并不涉及对其他人的攻击。作为波士顿大学的社会学教授,除了教学之外,他还以每年写作一本书的方式向世界传递着他的观点。

## 访谈

**德波:**我觉得像中国这样的国家应该扮演非常重要的角色,全球化现在基本上是由美国的理论和规则完成的。

**经济观察报:**很多人说全球化就是美国化。

**德波:**就是美国化。他们选择它,然后创造它。我的观点是,如果你将全球化看作一场游戏——人们称它为一场游戏并且这场游戏有一些规则——那么这场游戏主要是由美国建立的,不完全是,但是主要是。并且我相信美国体系的全球化处于严重的危机中。

全世界每个国家富人和穷人之间的差距越来越大,在中国也是这样,这是世界造成的。走在不繁华的街道上一些景象常会令人感到心疼。

美国式全球化问题的一个标志就是,贫富之间的鸿沟越来越大。在每个国家,基尼系数都越来越大。另一个主要问题是金融系统非常不稳定。想想亚洲在九十年代的经济危机和 2002 年阿根廷的金融危机就知道了。美国有巨大的贸易赤字和金融赤字,还有严重的银行问题,但是它仍然管理着整个体系。

我不想阻止繁荣,但我们需要不同的规则,它很可能就是创造更多的像美国,像拉美的阿根廷这样的区域中心。拉美国家在美规则下曾有过非常糟糕的历史经历,比如曾经经历了金融崩溃的阿根廷,但这个国家还是创造出了一个拉美国贸易区。中国、亚洲其他国家也一样,需要发展一个强有力的有创造性的地区协议,那样就能脱离美国,变得更加独立。我不是说要和美国停止贸易,我的意思是,这些不同的地区都是世界的一部分,应该有它自己的方式,和它自己情况相适应的结构规则。

你们需要考虑的是,中国 50 年后会是什么样?有些人说,他们希望像美国一样。关于未来的模式似乎只有两种答案,一种是美国,一种是日本。但我觉得这都是中国人应该避免的。你们应该思考未来中国将往何处去。你们需要思考美国模式的问题。美国模式有很多积极的方面,但是也有很多大问题。因此,我要努力去做的就是去探究一些社会问题,经济不能解决一切。

我认为经济学家生活在一个幻想的世界里。他们拥有非常严格的理论,非常学术化的理论。这意味着这些理论几乎与现实世界的真实的人都没有联系。这是一个非常严重的问题。我经常在美国和经济学家们辩论,感觉就像是和另一个星球的人说话。因为我觉得经济学家们是基于市场经济应该怎样运作的理论来说话的,但是你知道,经济生活的真实情况完全不是那样的,和经济学家们从教科书上了解的完全不同。我谈的不是那些经商的人,而是那些在大学里修改经济理论的人。在中国的很多地方,市场经济理论已经成为新宠。比如,我在上海就有一位经济学家交谈过。他问我,我的哲学是什么,我对人类发展的基础怎样理解。我回答说,我们应该回到 1948 年联合国关

于人权问题的宣言,它申明了人权的一些基础,这些我认为也应该作为国际社会人权的基础。他不同意我的说法,认为所有的社会发展都要以市场经济为基础。

市场是什么?市场是一种社会机构。社会学家会说,市场除了是一种社会机构外什么也不是。如果你问经济学家,市场是从哪儿来的?他们会回答,这是天然产生的,因为人们会自然地产生交换东西的需要,所以它是建立在自然法则的基础上的。但是,市场又是一种政治结构,在任何一个国家,市场都是由统治者创造的,世袭的君主或者是选举出来的领袖。上帝并没有创造统治者,人们自己和政治系统创造了它们。事实上,市场一直是一种建构的产物,政治的社会的建构产物。很重要的一点就是,人们在市场怎样发展的过程中扮演主要的角色。因此,我想这是为什么有这么多示威针对全球化、WTO 等。只要有世界顶级财长参与会议的地方,就会有大量游行示威的群众。我想那是因为整个系统伤害了他们,他们要找到一种参与改变这个庞大经济规则的方式。同样,你恰好能在最近 WTO 的会议中发现,贫困国家发起了大量的运动,针对美国、欧盟和日本的权力,而它们恰恰是在会议中占统治地位的。

我最近在探讨一些关于全球民主化的观点,我想说的是,影响全球体系的不应该是某一个国家(例如美国)的主张,在这个体系里,应该允许别的国家参与与改变规则。美国制定的标准是双重标准,比如对中国的纺织品出口设限。美国也同样签署文件保护国内农业,同时就阻止了墨西哥政府保护自己的农民,结果是成千上万的墨西哥农民让土地抛荒,因为他们无法与保护下的农业生产竞争。美国的农业产业是受到高度保护的,美国的农民,种产糖作物的农民,种棉花的农民……他们每年从政府那里得到数百万的资助,因此他们的产品很便宜。他们迫使政府在全世界为他们寻找产品出口的市场,但不允许别国政府保护他们的农民。这并不公平。

我想经济学家们想要的是在全球推行自由市场经济,但这不是真实世界里的市场。在真实的世界里,糖料市场、棉花市场并不是自由市场,它们是由美国政府和它的规则建构起来的市场。美国经济最初的发展是在保护之下进行的,因为他们知道自己无法与英国竞争。我想我的这些话在中国也许很难听到,因为绝大部分的中国人简单地相信他们看到的因开放带来的巨大的经济增长。同样,大公司控制经济也是一个问题。

倾听社会学家的批评,尤其是像我这样的美国社会学家,对中国人来说很困难。他们会认为:他说起来很容易,但我们看到的是这个国家的巨大变化,我们有巨大的经济增长。但我认为,中国之所以有一些成功,是因为政府能够对变化的形势施以控制。中国政府非常强大有力。你知道几乎每家美国公司都想进入中国,因为市场太庞大了。但是中国政府对市场准入有一系列的标准。

**经济观察报:**但是中国很多人认为强势政府会阻碍经济进一步发展。

**德波:**对,我认为中国政府在内部需要改革,但是,中国在与美国关系中的强势是值得赞赏的。我的观点是,中国在内部需要提高行动能力,尽可能快地行动;而在外部,中国在与其他国家进行贸易的时候应该是一个强势的参与者。这并不矛盾。

**经济观察报:**对于社会学家来说,这个社会最大的敌人是经济学家,当然这是开玩笑。

**德波:**在我看来,经济学家已经在西方政治世界的意识形态中占统治地位了,甚至有些类似于宗教。社会学家的最大敌人不是经济学家,而是强大的金融系统所创造出的不可替代的体系。



“我认为经济学家生活在一个幻想的世界里。他们拥有非常严格的理论,非常学术化的理论。这意味着这些理论几乎与现实世界的真实的人都没有联系。”

**经济观察报:**那如果社会学家成为主流呢?

**德波:**最重要的是在决策过程中、在权力和政治方面提高普通人的参与程度。我认为社会学家们是为社会公正服务的,他应该代表社会沉默的大多数说话。我并不认为社会学家需要多么特别的政策,他们只是想保证在决策过程中所有的声音都能得到倾听。

在中国,这一点意味着,中国的各种社会组织,社会中的各种力量能够充分地表达他们自己,并且有表达自己的途径。我到过中国很多城市,我刚从上海和香港回来,我对那里有那么多的有钱人印象深刻,尤其是年轻一代。他们对生活要求更高,但更多是物质崇拜。他们看起来很开心,但是在更大的领域里听不到他们的声音。

为什么市场经济是社会发展的基础呢?经济学家说因为人们在市场上表达自我,人们发现了自己在其中的主体性和身份认同。但十八九岁的年轻人,他们的自我形象是由时尚塑造的,是由媒体

公司塑造的,不是吗?人们就是要穿某个牌子的衣服。这一切都非常像美国,人们已经不会用其他方式表达自己,他们只会用消费者的方式。对于他们来说,消费者已经代替了公民的概念。

退一步来说,我并不认为自己在反对消费者。人们享受自己的生活,我不认为这有什么不对。但是,如果想有一个更好的生活的话,人们应当不仅仅沉浸在吃和穿之中。

**经济观察报:**你认为消费社会在长时期内都会成为主流吗?

**德波:**我认为消费主义是被极力宣扬的。年轻人是看着美丽女人的图片长大的,这种力量是非常强大的。然而,人们生活的真实情况比梦想要糟糕,满足他们幸福所需之物和他们能实际负担得起的东西之间存在鸿沟。首先,他们不能在这样的水平上负担得起那样的消费;第二,个人消费是愉快的事情,但并不是个人幸福的基础。你知道,我并不反对消费,我在上海的时候看见很多年轻人穿得很时髦,非常高兴。但危险的是,人们很可能在这个阶段停滞不前,因为这里已经有了他们想要的一切。有时我在上海和香港的时候就有这样的想法,那里有很多漂亮的年轻人,也非常有才华,但他们把大量的时间花在商场里购物上。这样说也许不公平,因为我并不是中国人,但是我确实有这样的感觉,那些年轻人并不考虑一些大的问题,他们(她们)想的只是他们(她们)的恋人,接下来要去买什么等等。你觉得我这样说对他们公平吗?我想这很可怕,这是很严重的毛病。这就是经济社会的结构,这也是我说为什么需要经济以外的声音的原因。经济能给幸福的只有这样一个个选择,但是生活应该还有除了经济和物质以外的东西。

**经济观察报:**为什么在中美两个差异很大的国家都会出现同样的消费至上的心理呢?

**德波:**这和历史有关。一些最有势力的经济组织,像一些跨国公司和金融市场有一种全球性的“性格特点”。相同的主题,相同的意识形态被四处宣传。在中国我看见同样的企业,从沃尔玛、麦当劳到微软。我在北京、上海的街道上走,就好像走在波士顿一样。消费主义之所以在这么多不同的国家表现都一样,是因为相同的经济组织带着相同的议程在全球通行。在这些国家里,公司、金融组织和政府之间的联合日益增多。

在美国,进展到这一步要容易很多,因为大部分人都已经在物质生活上达到了一个很高的水平,他们知道消费主义可能带来的问题,知道它会腐蚀社会,也并不能真正让他们幸福。但中国在一个不同的发展阶段,很多人仅仅只想获得更多的市场,更多的利润,这是很好理解的。

另外一个很重要的问题是,中美之间将会发生什么?有很多人认为,在 21 世纪,真正的较量和最复杂的竞争将发生在中美之间。但在我看来,中美在军事上是不是爆发什么危险的。

## 国家定位

(上接 42 版)

但,“流亡者的聚集”本来就是犹太国家存在的理由。1990 年代,以前苏联犹太移民为主,以色列出现了一次超过百万人的移民潮。这些移民为政府带来了巨大的安置负担,但同时也是为国民经济的加速增长作出贡献。

如果说政府是为了安置移民而推行“孵化器”计划,也不失为远见。

客观来说,“孵化器”的确加快了以色列进入全球高科技版图的步伐。

如果没有“孵化器”,许多有成长空间的企业家,就会因缺乏资金和经验而过早放弃创业,导致创新成果与企业家资源的流失。现在我们看到,以色列在信息技术、软件、医疗设备、生物科技、安全保障等方面,“正在经历着突破型的创新和发展”(奥尔默特语)。还有人说,你随便找出一家美国的新生科技公司,都可能有一家以色列公司是其竞争对手。很多人并不知道,这其中许多具有全球竞争力的创新技术,正是来自“孵化器”项目。

由此,我们可以看清楚以色列高科技产业成功的链条:“孵化器”培育有创新精神的高科技企业 and 可靠的高科技产品,高科技企业和高科技产品吸引风险投资基金与全球大公司,风险投资基金和全球大公司的加盟,加速了以色列高科技产业的发展。一个高科技定位的现代化国家,就在这个飞快的链条上滚动发展。

许多年来,我们也一直在致力于推进“官、产、学、研”的良性互动,但往往是“只听楼梯响,不见人下来”,真正为国家做出贡献的项目,少之又少。究其原因,首先是政府、“孵化器”及孵化企业三者之间的伙伴关系没有形成,运行机制效能低下,不能提供一个良好的创业环境。

### 私有化

提到以色列,往往说到基布兹。这种公有制的农庄组织,曾被当作人民公社之后最忠实的集体经济模式,据说一直很成功,也便承载了一些公有制运动的美好理想。

基布兹本身,就是一种受社会主义思潮而兴起的公有运动。在希伯来语中,基布兹是“团体”、“集体定居点”的意思。在基布兹里,成员共同劳动,按需分配。1970 年代时,基布兹的农业产量曾占以色列全国总量的 40%还多,而且一直属于以色列

的上流社会。但是随着外部环境的变化,大多数基布兹已经资不抵债,难以为继。目前,以色列还有 268 个基布兹,总人口 12 万,占以色列总人口的 3%。

不久前,成立 62 年之久的麦祖巴基布兹宣告破产,而众多的基布兹开始实行私有化。只是,这个私有化目前还是有限度的,其中包括:将统一分配的住房折价出售给个人,田地承包到户,承认个人财产,成员可以拥有个人银行账户、水、电开始收费,等等。

6 月 23 日,在一个不再免费的基布兹大食堂,我们与基布兹成员们一起吃午餐。谈到基布兹的衰落,有人归结为经营问题,也有人归结为意识形态问题,据说是“建设国家的激情已经被物质主义所代替”。

其实,更大的私有化浪潮,早已席卷了基布兹之外的以色列:航空公司私有化,电力公司私有化,海港私有化,邮政私有化,养老基金私有化,国家电话公司私有化,国有商业银行私有化,化学集团私有化,炼油公司私有化,等等。甚至连“孵化器”也要进行部分股权的私有化——尽管政府直接参与“孵化器”管理的方式不会改变。甚至,国防工业也开始私有化,军事工业公司的飞机制造厂,可以卖给私人公司了。

一位以色列学者说,私有化不是目标,目标在于经济发展速度的提高。那么,同为非常规状态下的转轨经济,以色列能否为中国提供一些经验与教训?

我们就此询问以色列埃胡德·奥尔默特先生。这位需要与工会进行私有化谈判的政府副总理兼工贸部部长,作出了本文开头的回答:“我不认为我们可以教你们。中国人很聪明,也取得了很大成功。……我只能说,以色列选择的是真正的市场经济,中国向这个方向的进展,也非常快。”

但据我们观察,由于本土市场狭小,以色列企业的全球观念与生俱来,这样,对于一个开放的以色列来说,资源可以在价格机制的诱导下自动配置到最有效率的生产方向,以色列人根本不需要政府去解释自由贸易的好处和市场经济的效率,制度变迁的成本不是很高。而一些资源丰富的国家,却很难向真正的市场经济过渡。

私有化将在一定程度上改变以色列的福利政策,但是这个福利国家的私有化进程,仍是以完善的社会保障为基础的。所以,尽管反对的声音不绝于耳,但私营部门最终将在以色列经济中发挥越来越重要的作用。

■本报记者 董鑫/摄



世界第一球會·国际豪宅典范  
—— the Palace in the ——  
KINGDOM OF GREEN

觀瀾湖高爾夫大宅  
MISSION HILLS  
— IN RESIDENCE —



## 高尔夫球场中央独立別墅

觀瀾湖高爾夫大宅，坐擁吉尼斯紀錄世界第一大球會，承襲觀瀾湖傳統的卓越顯赫，頂級生活豪華府邸。

- 建築形態奢華氣派，精雕細琢，盡顯皇家氣派
- 坐擁30億投資的生活配套，10位國際巨星設計的10大球場，五星級酒店，三大會所，51片網球場，國際級SPA
- 每戶尊享觀瀾湖鑽石會籍
- 五重安防系統，退役軍人及特訓警犬日夜護衛

- 榮膺ISO 14001國際環保管理体系認證
- 榮膺國際花園社區金獎第一名

開發商：深圳觀瀾湖房地產開發有限公司

銷售熱線：

(86 755) 2801 6000

[www.missionhillsgroup.com](http://www.missionhillsgroup.com)

深（港）房許字（2004）0422號



MISSION HILLS  
— GOLF CLUB —  
觀瀾湖高爾夫球會

Guinness Records World's No.1 吉尼斯紀錄·世界第一大球會







是否有海外发展机会	23.3%
产品及市场销售情况	38.8%
技术所在行业中的地位	38.9%
品牌实力	54.2%
企业文化	54.2%
是否有足够的培训	59.2%
薪资福利行情	66.5%

数据来源:中华英才网



华商名人堂

# 徐少春：助跑，起跳！

■本报记者 鲁娜 深圳报道

徐少春终于“毕业”了。毕业并不是指从1988年毕业于之后,2002年7月他再次走进了中欧工商管理学院的课堂,去年终于EMBA毕业;而是金蝶在香港创业板上市4年之后,即将转到主板,成为一家更为成熟的公司——如果说创业板是助跑的过程,那么转板意味着金蝶的再次起跳。

与上市时他与员工集体喝醉的激动相比,今天的转板过程相当低调而严谨。金蝶软件(8133,HK)7月11日召开股东特别大会,股东批准其撤销在创业板的上市地位,7月20日起金蝶软件公司将正式在主板挂牌交易。徐少春否认创业板边缘化的危险是金蝶转板的原因,而认为转板不是因为冲动,而是一个登上新平台再次发力的过程。

虽然事实上一家公司的素质是否优良和股票二级市场表现与他们所处的板块没有直接关系,但过去创业板公司的整体表现明显弱于主板是不可否认的事实。谈起当年上创业板融资仅9000万,徐少春坚持认为这是个正确选择,不仅让金蝶实现快速上市,同时让香港资本市场与国际机构投资者认识了金蝶,而后来的一次增发和十次向员工赠送期权更相当程度上体现了香港资本市场的灵活性。

年轻时徐少春喜欢踢足球、蹦迪,如今年过40的徐少春尽管仍然以激情著称,但是已经学会了进退自如。两年前他提出的5年目标是“世界企业应用软件十强”,而转板前夕修正为“亚太地区中小企业ERP市场领导者”——这两个目标从销售额来说是一样的,不同的是地区和目标市场更明确,因而也更令人信服。

徐少春的梦想就是让金蝶成为一家卓越的公司,上EMBA就是他迫切

希望提升管理而主动要求的。读EMBA最大的收获,他认为是验证了过去一些思路的正确性,包括创业、香港上市、增长等,很多的方向是正确的,执行是快速有力的;反而公司做大后,因为成绩变多了,反应变得迟钝。徐少春承认上市之后走了一段弯路,比如一味走高端竞争而忽视了最擅长的中小企业市场。不过,他已经重新进行了新的战略调整——“产品领先、伙伴至上、主动服务、快速反应”。

《从优秀到卓越》和《基业长青》是他最喜爱的两本书,最近又在重温。徐少春希望学习企业中各种优秀的公司的品质,IT界他崇尚的榜样是IBM,“这样大规模的公司,创新和对客户的服务上却有独到深刻的理解以及有很强的执行能力”;国内的企业中他欣赏同在深圳的万科,“万科在人的管理上相当有特色”。

在深圳高新科技园区内,徐少春正在盖一座10层的金蝶大厦,明年,金蝶可能就要告别使用了七年的老办公室搬进自己的写字楼中,这将意味着徐少春和金蝶又一次成长吗?

**访谈**

**问:**香港创业板近两年来交投都相当清淡,有人说创业板有边缘化的危险,这是否是金蝶转板的主要原因,有一些制约金蝶发展的因素吗?

**答:**早在三年前金蝶就符合了转板的条件。主板应该说是比创业板更大的一个市场平台,平台上有很多优秀的上市公司,同时也有很多的国际性投资者,而很多大型国际投资者公司内部有不允许投资创业板公司的规定,因此转板之后,公司融资平台会更大一些。

另外,主板对企业的治理更高的要求;从公司形象上来讲,也更好一些。所谓创业板更多的应该是一个种子公司,我们已经摆脱了早期创业的形象,已经茁壮成长了。

其实,我们看重的不是转板这件事,而是未来的建设。我们相信转主板能反映集团过去四年的努力及真正实力。2004年相对于2000年,我们盈利收入增长2.7倍,每股盈利增长1.9倍,营业收入复合平均增长率达到28.25%。整体从财务上讲,我们过去几年还是非常成功的。

**问:**这对公司发展是个里程碑,那麽公司在转板前主要做了哪些方面的准备?

**答:**在业务上不需要做太多的准备。尽管香港上市公司法人治理结构已经比较完善了,我们这次再次加强了法人治理结构的完善。比如这次董事会除了审计委员会外,增设了薪酬委员会、提名委员会、战略委员会。独立董事扩大到4人,而且这4人都具有国际背景。

**问:**为什么由公司申请成功转到主板的时间差不多长达一年?是否在审批过程中出现问题?多家公司在转板后表现只是一般,公司在转板后有什么期望?

**答:**审批过程没有出现问题,只是某部分工作或数据需要较长时间准备,联交所也需要较长时间审批。

在转板挂牌之日交易量,并不能说明太大的问题,上市后的表现还是需要时间验证。

**问:**转板后金蝶是一个更成熟的公司,在更大的平台上再次起跳,你打算到一个什么新高度呢?未来5年新的发展目标是什么?

**答:**我们未来5年的新定位是,矢志成为亚太地区中小企业ERP市场的领导者。这个目标其实是经过了一番研究的,亚太地区中小ERP市场基本上是群龙无首,这是有机会的。以前提到的进入世界企业应用软件十强,是一个更长远的目标。新定位更务实、更明确、更聚焦。

**问:**达到这个高度相当有挑战性,金蝶有什么新的发展重点呢?

经过创业板的四年磨砺,金蝶转向主板后,面临从创业公司走向成熟公司的新挑战

**徐总:**我们的战略还是聚焦定位中小企业市场。16个字:产品领先、伙伴至上、主动服务、快速反应。这个战略有一个非常核心的思想,就是建立一个产业的生态链,这也是我们过去几年一直在做的。除了三条产品线,还有发展全球战略伙伴,鼓励代理商成为增值开发商,与技术伙伴建立紧密合作关系;另外与管理咨询公司建立合作关系。公司要聘请更多的专家顾问把这个生态系统建设好。2004年销售额中,我们直销占52%,分销占22%,服务占26%,我希望到2010年,分销排列第一位,占40%,服务35%,直销25%。

**问:**近两年中国企业国际化渐成趋势,但是也有人认为现在提国际化为时尚早,金蝶是比较早进入国际资本市场的公司,你怎么看待国际化?

**问:**这个争论的根本的问题还是企业能不能提高自己的竞争力、竞争优势。我认为必须去做国际市场的探索,通过在国际市场积累经验反过来进一步促进我们国内市场的优势。金蝶在服务香港中旅、香港招商局、TOM、奥林巴斯等国际客户的时候,积累了很多的经验,为国内顾客服务的时候会更加游刃有余。当然未来5年大部分收入肯定还是来自国内。

**问:**金蝶的并购几乎都是发生在2002年以后,2002年以后鲜有资本方面的动作,转板以后是否会有一些并购发生?有规定公司转板到主板6个月之内不能发行新股。但是过了这个时间还是可以,有没有新的募资计划,进行更快速的一种扩张?

**答:**我们由创业板转到主板,香港是有规定的,半年之内不能发行新股,但是我们这次获得了一个豁免,即如果我们投资并购别的公司,可以发新股作为代价股来实现收购,所以未来半年之内我们要收购别的公司也是有可能的。其实我们一直在找并购对象,希望采用并购手段更好地整合行业,我们的并购视野将拓展到亚太地区。



连汉堡也买不起的黑暗日子并不能令他妥协,李钟孟终于凭借钻石多媒体系统公司的成功被评为杰出亚裔美国企业家

# 偏执狂李钟孟

■本报记者 漏丹 北京报道

1982年,54岁时,在韩国汉城出生的他到美国硅谷创业。人生的最低谷也从此开始。

事业不顺导致了家庭的破裂,他的财产迅速缩水为原来的一半,所有的信用卡都被银行收回。他甚至沦落到了没有饭吃的地步,不得不开始收集杂货店扔掉的过期大白菜。

一般人遇到这种情况肯定会放弃这个失败的生意。但是李钟孟(chong-moon lee)没有,他卖掉了所有可卖的东西,前后投入了200万美元进行产品开发。

1987年,他的产品终于面市了,此时他的公司——钻石多媒体系统公司(diamond multimedia systems)正在破产的边缘。

但是到1995年,钻石多媒体系统成为美国第一的PC图像加速器制造公司,无论是市场份额还是年收入都名列第一,像IBM和苹果这样的PC巨头都是他的客户。

到1999年,《PC Magazine》将钻石多媒体系统列为计算机行业100家最具影响力的公司之一。

今年3月,李钟孟和雅虎总裁杨致远等五位亚裔企业家被“亚洲社会(the Asia Society)”评为杰出亚裔美国企业家。

在清华大学召开的第二届亚洲创业教育会议上,这位传奇人物发表了《把商业难题看成一次机会》的演讲,告诉所有人,在商业世界里,每一天都充满挑战。

**不是猴子,但爬上了树**

“硅谷是这样—一个地方,连猴子(指高级工程师)都有可能从树上掉下来,何况你甚至连猴子都不是。”硅谷的风险投资公司以这样的理由拒绝李钟孟。

在他们眼中,李钟孟根本不算什么,既不是工程师,也不懂高科技,也没有资深的商业经历。谁会相信一个普通的韩国老师兼图书管理员能够在硅谷创造奇迹呢?

在30多岁以前,李钟孟的人生

与商业没有什么交集。

李钟孟1970年前往美国,1980年,李钟孟的女儿向父亲展示了第二代苹果电脑,这使他看到了PC市场的巨大潜力。他要开发苹果电脑和IBM可以互换的系统。

最初,李钟孟以为,新产品的开发最多只需要9到12个月的时间,而投资额最多在50万到100万美金之间。但是一直到1980年代后期,钻石多媒体系统公司都毫无起色。

类似的打击随时随地都存在,可是李钟孟坚持下来了。1993年,钻石多媒体系统改变了商业模式,开始专注于多媒体和图像,获得了巨大的商业成功。IBM指定李钟孟为正式的商业合作伙伴和硬件供应商,李钟孟指定IBM作为钻石产品的全球分销商。

1995年,当钻石多媒体系统上市时,李钟孟卖掉了30%的股份,成为一个身价数千万美元的富翁。当初惟—跟着他创业的那位工程师获得了公司10%的股份,在IPO的过程中,这个工程师获得了1200万美金。

做了这家公司14年的CEO,外加3年的董事会主席,李钟孟基本每

**李钟孟40年来的“商业圣经”**

- 1、具有聪明、乐观的天性,建立完善的人格;也是坚韧的战斗者,永不妥协。
- 2、要承认在商业管理的专业性,聘请经验丰富的顾问。
- 3、商业只能以利润来进行价值评估。要不断追求产品的技术革新和服务品质,。
- 4、商业就是竞争,不是游戏。这里只有赢家和输家。
- 5、企业家精神的实质是分析和解决问题。
- 6、企业家要和投资人、客户、雇员和其他利益相关者保持好关系。

天都从早上7点一直工作到晚上11点。人们称他为“7-11先生”(美国一家便利连锁店就叫“7-11”)。

“一个企业家都需要随时准备好面对各种各样的对手,你需要经历艰苦的斗争,需要勇气和永不放弃的精神,需要坚定不移地在所有障碍赛中取胜。”李钟孟说。钻石多媒体系统公司后来发展到拥有1500名员工,年收入达到5.8亿美金。

**76岁的年轻人**

“有50岁的老人,也有70岁的年轻人。”李钟孟总是喜欢这样说。

今年,李钟孟已经76岁了,但是岁月无法阻止他的勇气和脚步。

他仍然是一个不断尝试挑战的企业家。在1996年,他创立了一家高科技风险投资公司——AmBex风险投资集团。他同时也成为著名的慈善家,成立了李钟孟基金会,资助各种学术和文化机构。

1996年,李钟孟基金会向位于旧金山的“亚洲艺术馆”捐赠了1500万美元,该馆董事会于是决定将主题馆命名为“李钟孟中心”。这是美国公共建筑上第一次出现亚洲人的名字。

“人们总是说,钱买不到快乐。”李钟孟以此作为答案来解释向亚洲艺术馆捐赠一事。

他也重拾了自己的教学生涯,担任斯坦福大学亚太研究中心的顾问教授,他也没有忘记自己的祖国,在韩国高级科技学院建立了“科学家创业中心”。

今天,李钟孟都拥有一个非常成功的人生。他的秘诀究竟在哪里?

他引用了《孙子兵法》里的说法:“如果你打100次仗,你怎么可能赢100次?第一流的人总是不战而屈人之兵。”

这句话是他一辈子的准则。在他几乎想自杀的日子里,周围总是有人帮助他,因而他也希望自己最终会对别人有帮助。



CEPCHINA 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 卢维忠 | 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 蔣丽莉 | 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

- 主 办  
中国企业家论坛组委会、香港中华总商会、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

■组委会秘书处联系方式:  
电 话: 010-66425315/66425345  
传 真: 010-66425325/66425348  
E-mail: cef@necf.cn / cef@163.com  
联系人: 张沛佳  
深圳联系人: 周振源  
电 话: 0755-82471478  
付款广告: 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: 80801355330891001  
(注: 以上为中国企业家论坛系列活动设帐帐户)



—— 中国地王 · 城市别墅 ——



本广告中图片及文字仅做说明使用,不是开发商所有,不构成对开发商要约,广告的解释权归开发商所有。京房售证字(2004)422号

投资方: YELAND亿城 / 规划设计: 美国GENSLER建筑设计事务所 / 建筑设计: 美国海波建筑设计事务所 / 园林设计: 加拿大EDA景观园林设计公司 / 文案策划: Flamingo红鹤沟通

中华阙  
AN IMPERIAL PALACE

京城西北, 世界名苑之“三山五园”落成于此, 300年来帝王之气回荡不息。

21世纪之初, 万城华府基址定鼎于颐和园南厢, 亲山近水, 坐揽名胜, 于王畿之地创建别墅府邸。此项大举, 借势驷腾国运, 着意为寰球华人俊杰筑就百年基业, 启兴显赫家族生活。

(实景拍摄于颐和园佛香阁, 万城华府距颐和园昆明湖约800米。)

中国地王

- [御苑簇护] 万城华府在“三山五园”环抱中, 距颐和园昆明湖仅800米。
- [学府相拥] 万城华府距北大1000米, 清华1500米, 与中关村科技核心区一路之隔。
- [稀贵地段] 万城华府立踞西北三环, 北四环, 一墙相临万柳国际高尔夫俱乐部。
- [领航昆玉] 万城华府西临昆玉河上游, 近享万亩生态绿化。

城市别墅

- [堪輿规划] “龙归大海”式堪輿规划布局, 城市别墅容积率1.05, 守望都市, 乐享田园。
- [赖特筑居] 建筑传承美国草原式风格, 立面采用高档面砖和石材, 沿袭赖特筑居之精髓。
- [别墅产品] 大地别墅; 叠加/平层官邸; 360度景观的空中别墅, 皆为城市别墅所备。
- [贵族物业] 引入欧洲贵族“BUTLER”式管家物业, 为业主量身定制, 提供24小时贴身服务。



VANLAND MANSION  
萬 城 華 府





品味八百年蒙古文化——元朝奶酒

国际草原文化节唯一指定用酒

{ 元朝奶酒 } 隆重招商

招商热线：0471-5924199 5924299  
值班热线：13674829999 13347159990  
保真网站：[www.yuanchenaojiu.com](http://www.yuanchenaojiu.com) 网络实名：元朝奶酒  
营销中心：内蒙古呼和浩特市松林道勒苏西街山丹大厦B座三层  
厂址：内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗准格尔旗经济开发区元朝工业园

中国·鄂尔多斯

内蒙古元朝乳业有限责任公司



责编 郭莉 E-mail [guoli@vip.sina.com](mailto:guoli@vip.sina.com) 美编 姜坤瑛

# 奥运城市的三张面孔

■李崖/文

谁承办了奥运会？谁当选了美国总统？恐怖组织又对哪个国家进行了重大袭击？任何一个现代人，只要他生活在文明国度并粗通时事，这几个问题想必都是能回答出来的。

这些世界性的焦点话题中，最健康和最令人快乐的话题就是奥运会了。举办奥运会的那些城市们，是全世界当之无愧的焦点，当奥运的光芒笼罩在这个城市的上方，意味着它从此可以享受全世界的关注，可以吸引全世界的投资人，并给自己的历史添上一笔永远的荣耀。

## 五环的分量

2005年7月6日，感受这种幸福的是伦敦。虽然第二天伦敦就遭受了并非针对奥运申办成功的恐怖袭击，但当人们从恐惧和灾难中逐渐恢复，他们至少还有一件事情值得为此衷心高兴，那就是：“嗨，绅士淑女们，我们还有奥运会，2012年属于伦敦。”

知道在未来若干年后某一个日子，你所在的城市一定会迎来一场属于全人类的盛会，并带着这种憧憬生活和工作，任何一个国家和城市，都愿意把这种幸福感给予它的人民，无论是出于政治目的，或者是真的只想让人民幸福。

除了显而易见的幸福感和荣誉感，另一个原因是众多城市为奥运会着迷的关键。自从1984年洛杉矶奥运

会打破了办奥运一定亏本的无奈定律，体育盛典奥运会同时成为经济盛典，申办奥运会，不再成为昂贵的财政负担，甚至有可能带来巨大的经济效益。

这样的结果是，能否举办奥运会，成为一个城市甚至一个国家魅力和实力的象征。愿意申办奥运会的城市越来越多，实力越来越强，政治经济等更多种因素开始更强地渗透在奥运会申办过程中，决定奥运会在哪个城市举办成为多种因素错综复杂作用的结果。

有竞争和较量的地方，就有各种势力或明或暗的角逐，国际奥委会也在艰难地寻找平衡。在这种情况下，人们可以清晰地看到，现代奥运会举办地呈现出不同的面孔，他们几乎以一种看不见的规律轮流出现，跟当时的国际局势和奥运会本身的发展愿望之间关系微妙而密切，非常耐人寻味。

2004年，雅典；2008年，北京；2012年，伦敦。漫长而短暂的12年间，奥运城市完成了一个令人不易察觉的轮回。

## 三张面孔

雅典，奥林匹克的故乡，它的另外一个身份是希腊的首都，而希腊，在地理位置和意识形态上，一直都比较接近于英美法德意等西方发达国家。在以往的奥运会上，很容易看到雅典们的影子，比如1992年的巴塞罗那和1988年的汉城。雅典们的共同特点是



虽不属于传统强势发达国家，但与传统强势发达国家基本没有大的政治分歧，有的还有非常密切的政治经济上的联系。他们自身则具有浓郁的异国特色，往往拥有独特的灿烂文化，2012年申办城市马德里也属此类，遗憾的是，在雅典、北京之后的轮回中，这一次该轮到大牌强国出场了。

2012年的奥运会举办城市伦敦，则是现代奥林匹克运动会复兴以后，

最积极的参与和推动集团——英美法德意等西方发达国家阵营。同场竞技的热门城市巴黎，实际上是伦敦一个战壕的战友。

至于北京，和在1980年举办过一次奥运会、本次在2012年申办活动中首轮出局的莫斯科一样，属于在地理位置和意识形态上都与西方发达国家有一定距离，即与现代奥林匹克的主要参与和推动集团关系并不紧密，甚

至还存在不同政治意见的国家。受制于种种原因，这些国家想承办奥运会的难度，无疑是最大的。然而，奥运五环天然具有的平等精神决定了，这些国家一样有机会可以举办奥运会。北京申办2008年奥运会时，“世界需要中国、奥运需要北京”的呼声一直很高，也是北京最终取胜的原因之一。

雅典、北京、伦敦的次序，体现了现代奥运会对全世界的平衡和眷顾。看看

下面这个时间表：2000年，悉尼；1996年，亚特兰大；1992年，巴塞罗那；1988年，汉城；1984年，洛杉矶；1980年，莫斯科；1976年，蒙特利尔。雅典之前的连续七届奥运会中，奥林匹克很少来到东方，在传统西方发达国家举办的比例是最高的。从1976年到2012年，在人类历史上不过是个短暂的阶段，但这个时间跨度内发生的世界格局变化，已是沧海桑田。

(下转 51 版)

## 2004—2005年度中国杰出营销奖征集案例

AWARD CHINA MARKETING EXCELLENCE 2004—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场决赛及颁奖	2005年5月28日
评选推广及案例征集阶段—报名阶段	2005年4月—6月15日
撰写案例报告及案例可收阶段	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9月27日
系列报道	2005年8月—12月
2004年度中国杰出市场营销奖各地研讨会 (上海、深圳、青岛、香港)	2005年8月—12月

### 二、适用性和评估

所有由各公司和组织机构，包括个人提交入选方案，都是在2003年1月后针对本地市场开发和实施的项目，并基于案例提交完成成效评估，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. 营销运作基本原理
2. 整体战略
3. 产品运作的本质原理
4. 价格策略
5. 销售和分销渠道
6. 促销
7. 市场营销运作的独创性
8. 成效评估
9. 对于市场推广策略涉及的调研、数据、人力和其他推广策略元素的综合作用

### 五、参选为您带来的收益

- 获得交流宝贵经验的机会
- 证明您的能力和成就的绝佳机会
- 您的成就将获得市场营销专业人士的认可
- 有趣、刺激，令您获益良多

### 六、参选为贵公司带来的收获

- 贵公司在产品或服务推广之中越成熟，获专业人士的肯定和嘉许
- 提高贵公司在同业中的声誉及获得社会各界的关注
- 增强贵公司员工士气
- 借助以一系列宣传活动，为贵公司及其产品或服务树立良好形象
- 参与东方卫视、北京电视台、湖南卫视等有关此次奖项的特别节目
- 获得经济观察报及各大中英文报纸的广泛报道
- 对于优秀案例，可集结成册出版，获得广泛传播。

### 七、参选资格

- 任何公共或私营机构所排行的市场推广计划
- 推广计划必须于2003年1月后实施，并已完成成效评估
- 参选之推广方案必须是为中国市场而设

### 八、保密原则

参选案例非经参选单位同意，主办单位将不得擅自发表；本次活动不直接向参选企业收取任何费用。

下载报名表请登陆：[www.eobserver.com.cn](http://www.eobserver.com.cn)

2004—2005年度  
中国杰出营销奖征集案例  
AWARD CHINA MARKETING EXCELLENCE 2004—2005

特别鸣谢：  
 景观扶梯  
富士达电梯 Scene Escalator

AWARD CHINA MARKETING  
EXCELLENCE 2004—2005

中国杰出营销奖组委会联络方式  
联系人：张瑾 陈妍  
地址：北京市东城区兴化东里甲7号《经济观察报》社  
邮编：100013  
电话：010—64209022/24转150、147 010—64297549  
电邮：[zhangjin@eso.com.cn](mailto:zhangjin@eso.com.cn) [chenyan@eso.com.cn](mailto:chenyan@eso.com.cn)  
网址：<http://www.eobserver.com.cn>

主办单位：经济观察报 香港管理专业协会  
协办单位：中国市场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：搜狐网



# 莫斯科的期待

■本报记者 郭漫思/文

在关于 2012 年奥运申办结果的报道中,出现了这样一则新闻:由于信息传播不畅,当国际奥委会主席罗格在新加坡宣布莫斯科在第一轮票选中出局,莫斯科人民正汇集在广场上歌舞庆祝。

全世界都可以通过这则新闻感受到莫斯科的尴尬。有着 800 多年历史和超过 800 万人口的莫斯科从来就不是本次五个申办城市中的热门,作为“前苏联—俄罗斯”的政治、经济、文化中心,20 世纪几乎改变世界的很多变化都在莫斯科发生,但它与奥林匹克的缘分,却浅得很。

## 25 年前的记忆

1980 年,前苏联首都莫斯科承办了第 22 届夏季奥运会,此前跟它竞争的城市只有一个——美国洛杉矶。在世界只有两个超级大国的年代,莫斯科对洛杉矶的胜利,被赋予更多的猜想。

这是一届被用鲜明色彩写入奥林匹克历史的奥运会。也许有太多东西想通过举办奥运会来证明,前苏联为第 22 届奥运会做了惊人的准备,全面整修城市建筑;完善交通运输网络;动用近 70 个大型体育场、60 多个人工游泳池、1600 多个体育馆;共耗资 90 多亿美元;组委会还把开幕式精心安排在与前苏联第一次参加的第 15 奥运会开幕相同的日期……

莫斯科创下了当时奥运会的历史纪录,它敞开大门,等待着向世界展示前苏联的繁荣强大。

开幕式当天,莫斯科市政府出动 6 架飞机喷洒化学药剂,驱散弥漫满天的乌云,可给这一届奥运会带来无法驱散的阴影的,是在 1979 年底,前苏联悍然出兵侵略阿富汗。以和平为主旨的奥林匹克运动不能容忍明目张胆的民族侵略,以美国为首、2/5 的国际奥委会成员国公开抵制莫斯科奥运会。中国也响应国际奥委会号召,没有派出运动员参加。包括东道主在内,莫斯科奥运会只有 81 个国家参与。开幕式入场仪式上,16 个国家没有打出国旗,以奥林匹克五环旗替代;10 个国家只有旗手一人,运动员没有出场。

苏联把霸权主义野心近乎粗暴地展现在奥运赛场上。在标枪比赛中,为帮助表现平平的苏联选手库拉获胜,苏方工作人员把体育场入口的大门打开,使库拉借助场上风速,创造了 91.20 米的“优异成绩”,获得金牌。闭幕式上,上届主办城市蒙特利尔市长只派出代表移交会旗,莫斯科奥运会吉祥物——一只金色的小熊 Misha,眼里含着一滴泪出现在闭幕式现场。

在后来许多对国际奥林匹克运动的研究中,莫斯科奥运会的历史意义被评价为“以政治沾染奥运会,把国际奥林匹克运动带入危机之中”。

## 莫斯科的背后

二战后的奥林匹克运动,已不再是单纯的体育盛会,仅在奥运城市的选择上,就充满了政治力量的博弈。

勃列日涅夫时代的苏联,军事实力已经赶超美国,但人民生活困苦。不断对外侵略扩张的强硬和“两个市场”划分导致的封闭,使许多国家对苏联的了解只是如电影《战争与和平》一样的气势庞大、不可一世。

把以“和平和友谊”为主旨的奥运会交给苏联,是西方世界对横亘 8 个时区的世界第一大国家的一次政治妥协。在这温和的妥协背后,暗潮依然汹涌。

根据一份新解密的美 国官方文件披露,美国不仅带头抵制莫斯科奥运会,还曾密谋在非洲的科特迪瓦举办类似于奥运会的体育比赛,以达到与苏联分庭抗礼的目的。美国的亲密盟友如英国和意大利等都提供了有力的支持,他们期待通过这样的举动,不仅可以彻底抵制前苏联,更能够把非洲发展中国家拉到自己一边。“超级大国”之间的政治斗争与小孩子团体中争夺朋友的儿戏手段原来如此相同。

在被政治博弈和利益目的霸占的奥运会,文化交流已经完全不能实现,前苏联没有让世界真正的了解自己,第 22 届夏季奥运会也成为了奥运历史上最不精彩的一届。

## 俄罗斯的期待

今天的莫斯科,只是俄罗斯联邦的首都,今天的俄罗斯,是一个站在欧洲东部的“西方国家”,缓步试探着前行。由在欧美国家广受欢迎的莎拉波娃和萨芬担任申奥形象大使,前总统叶利钦上阵助威,一贯严肃的普京用英语为莫斯科拉票,整个俄罗斯为申办奥运会放低了姿态。

布莱尔在新加坡自信地展示他的笑脸,普京却选择留在莫斯科,他在录像中说:“如果 2012 年奥运会能在莫斯科举行,那将是奥林匹克运动历史上最佳的一次盛会。我坚信我们希望举办这届奥运会的心情是完全合理,现实也是可以赢得大家认同的。莫斯科是一个文化大都会,对于举办奥运会这样的体育赛事再合适不过了。此前,俄罗斯经历了深刻的经济变革时期,2012 年举办奥运会正是我们向全世界展示我们新面貌的时候。”没人能否认,这是一番有理、有据、有节的演说。的确,在经历了深刻的变革之后,一些国外学者认为,俄罗斯在努力重回“西方国家”体系,学者们把莫斯科在充满政治因素的申奥竞争中的失利,看成是“西方国家”为俄罗斯设置的一次小考验。正如俄罗斯在重回西方世界进程中的姿态和境遇,超级大国遗留下来的经济问题、军事实力和江湖身份,让俄罗斯既不能放弃努力,又不能过于积极。在二者之间游走,难免在棋逢对手的时候遭遇尴尬。

一位接受采访的莫斯科平民说:“我很遗憾莫斯科没能获得 2012 年奥运会的主办权,但不能去现场看奥运会,在家里面看电视也不错。”这平实的话语道出了俄罗斯最该有的心态:不要把被婉拒的挫折太当成一回事,时机未到而已。



# 五环下的英法大战



■本报记者 王泓超/文

几乎在历史的任何阶段,英国与法国之间都存在着一种微妙的对立关系。

从 11 世纪法国贵族入侵英格兰岛,到 14 至 15 世纪延续了百年的英法大战,再到 18 世纪中叶大航海时代的“七年战争”,两国近千年的来往史中充满战争、对峙、妥协与嘲笑。

曾经的一败再败让法国人对这段历史既羞于启齿又难以忘却,“一千年的恩怨”成了横亘在法国人与英国人之间一堵无形的墙。过去的恩怨已经随着历史烟消云散,英法两国在 2004 年为“英法友好协约”签署 100 周年携手欢庆。

当巴黎与伦敦两座热门城市在 2012 年奥运会举办城市竞争中出现,历史恩怨遗留下来的思维定式显示了它的力量,也使得这两座城市的最后争夺更加激烈。

## 国家元首的较量

过去 20 年巴黎三次申办奥运会,前两次失败带给巴黎的经验是——积极准备,事前低调。在此次申奥过程中,巴黎的申办活动与其他四个城市相比含蓄了许多,巴黎的明星大使和官员也一反常态地低调起来,巴黎市长德拉诺埃甚至把“杜绝自大”当成自己的格言。

2005 年 7 月 6 日,当 IOC(国际奥委会)主席罗格宣布伦敦申办 2012 年奥运会成功之前,巴黎一直被公认为是最有希望获胜的城市,甚至还有有人认为巴黎在第一轮投票结束后便可以胜出。世界杯、环法自行车赛、法网等赛事让巴黎拥有丰富的赛事组织经验,这些赛事的举办场馆让法国免去大兴土木的麻烦,最重要的一点,巴黎的财政状况良好,能够筹措到充足的资金举办奥运会。此外,巴黎在交通、环境和安保方面的均衡发展也让 IOC 十分满意。在这种情况下,即使低调,内心高傲的法国人依然对申奥成功充满信心。

然而,巴黎的低调和伦敦的高姿态使局势在最后几天里风云突变。

在投票前的最后一个周末,英国首相布莱尔亲赴新加坡与多名 IOC 委员会面,为伦敦申奥游说,布莱尔与 IOC 委员拥抱的照片在媒体上一出现,人们便意识到,伦敦与巴黎的差距正在不断缩小。

对压力感受最为明显的是法国总统希拉克。在布莱尔结束“火线公关”离开新加坡的当天,希拉克抵达新加坡为巴黎造势。与布莱尔不同的是,希拉克没有单独会见 IOC 委员,而是在大会开幕式现场与委员们集体见面。在第二天会上,希拉克又亲自出马为巴黎作最后陈述。

由于正在参加西方八国首脑会议(G8 会议),布莱尔与希拉克都是通过电视屏幕获悉最后的投票结果,伦敦 54:50 战胜巴黎,布莱尔脸上露出了胜利的笑容。

“布莱尔又一次战胜了希拉克”,G8 会议现场,一位在餐厅工作的英国人这样评价。

布莱尔对伦敦申奥可谓煞费苦心。他在连任第二天便发表声明支持伦敦申奥,2005 年 5 月又借英国奥委会成立百年纪念日与罗格会晤,其夫人谢丽尔则夫唱妇随地当上伦敦申奥大使。相比之下,希拉克的行动低调得多。

伦敦的胜利绝不仅仅是布莱尔的个人胜利,这一点毋庸置疑。布莱尔在伦敦获胜后表示,伦敦奥申委是个前所未有的出色团队,每个成员都是最耀眼的明星。但是,伦敦能在处于明显劣势的情况下上演大逆转,布莱尔杰出的外交才能功不可没。路透社的评论认为,英国首相布莱尔

的“火线公关”是伦敦获胜的关键因素。

## 谁在冷嘲热讽

最后一轮投票结果揭晓前,悬挂着巨大五环标志的巴黎市政厅挤满了等待胜利消息的市民,但当国际奥委会主席罗格宣布“伦敦是 2012 年奥运会举办城市”的结果后,失望得近乎愤怒的巴黎人用嘘声和口哨发泄着不满情绪。

法国做好了一切准备,惟独没有做好迎接失败的准备,尤其是输给英国。在法国人眼中,英国人不懂美食与时尚,符合欧洲传统审美标准的美女在这个岛国上少得可怜,法国人坚信,这样的国家不可能举办一届成功的奥运会。

希拉克在投票前两天接受媒体采访时的一席话毫不遮掩他们的想法,“英国食品是世界上除了芬兰饭以外最糟糕的食品,你怎么能相信饭烧得这么差的人”。这番话引起了英国媒体的强烈反应,一场抓住一切机会嘲讽对手的战斗就此打响。

法国想借 1998 年世界杯的主场馆法兰西体育场为巴黎申奥加分,可是英国人认为那不过是法国人一贯的自我欣赏作祟。在投票前的一场新闻发布会上,伦敦奥运会主建筑师希尔德在介绍完伦敦的主体育场后,借记者的提问对法兰西体育场讽刺了一番,“巴黎的场馆很漂亮。很适合看橄榄球比赛,可惜橄榄球不是奥运项目。”

根据 IOC 的规定,申办国只能宣传自己,不能批评对手。希尔德的玩笑显然开过了头,而法国代表团也迅速作出反应,“巴黎至少有一座让检查组满意的体育场,我们的对手敢这么说吗?”巴黎市长德拉诺埃一语击中伦敦的软肋。反击后德拉诺埃不忘显示自己的大度:“我们一直遵守着君子协定——不在朋友城市背后捅刀。调查组指出伦敦交通问题时,我们一句话都没有说。”

投票前的最后一天,英法两国的“口水战”终于升级,一直沉默的法国媒体开始大规模抨击英国媒体及官员咄咄逼人的申奥策略,法国官员也站出来指责伦敦代表团“不正当竞争”。

“英国媒体攻击其他申办城市和他们们的奥委会委员,这在一定程度上对奥林匹克事业造成了伤害。”法国奥组委成员阿里安·达内特说。法国体育部长拉穆尔则将矛头直指指向英国的竞争策略:“咄咄逼人不是奥林匹克精神。”

对于法国人如潮水般的批评,英国人用最后的胜利给予回答。布莱尔在离开新加坡前说:“结果出来时,我希望自己向对手表示同情,而不是祝贺。”结果如他所愿。

“巴黎是一座伟大的城市,伦敦只是比巴黎稍微强一点点,我为巴黎感到惋惜。”很多人认为,布莱尔礼貌的总结发言多少有点幸灾乐祸的意思,他知道法国人的批评很难停止,但胜利足以抵消这一切。



# 什么断送了纽约

■本报记者 孙欣/文

在申办 2012 年奥运会的过程中,国际媒体津津乐道的是这样一个事实——调查显示 41%的纽约人不支持申办 2012 年奥运会。纽约展现给世界的态度是摇摆不定、力不从心。虽然美国政府竭尽全力申办奥运,但一个小小的民意调查便暴露出这个美国第一大都市的硬伤——政府与人民心不齐。

## 混乱的民意

罗格宣布 2012 年奥运会主办城市的时候,杰妮还在睡梦中。那天早上,这个居住在纽约的黑人家境很安静,杰妮的妈妈安静地准备早餐,杰妮的爸爸坐在沙发上翻阅着昨天的报纸。1 个小时后,杰妮在校园里听到纽约申奥失败的消息,“这没什么,我对申奥兴趣不大,我要准备下午的阶段测试呢!”在杰妮看来,7 月 6 日,真是再普通不过的一天。

杰妮一家居住的纽约哈莱姆街区,有近 100 万黑人。据说,申奥期间,纽约市市长布鲁伯格率领纽约 2012 年奥运会申办代表团去非洲加纳的阿克拉拉选票,还邀请非洲的 NBA 球星穆托姆博担任纽约申奥大使。对于定居在纽约的黑人来说,真是很有面子。

可他们不清楚,申奥成功究竟能给他们带来什 么?钱?发展机遇?在经济成熟、发达的纽约,这些西可不像发展中国家那样来得迅速。但他们知道,一旦纽约申奥成功,他们辛辛苦苦上交的税款将变成体育馆,或者被政府为了树立形象而竭尽所能地用作包装这座城市。而他们,除了能成为千百万个东道主的一员,还能得到什么?

在 41%不支持申办奥运的纽约人中,包括纽约白人和定居在纽约的意大利人、犹太人、华人、黑人……虽然种族不同,但在极度崇尚实用主义的纽约,他们的思考方式却越来越相似——奥运能给我带来什么好处?很多时候,他们不会因为追求民族自豪感而放弃纽约式的实用原则。

纽约高速的经济发展,无疑来自于纽约各种族人民的共同努力。但“多种族杂居”的特点也成为导致“民心不齐”的原因。解放军国际关系学院反恐研究中心研究员盛红生说:“美国民众之间的关系其实很复杂。我在纽约西区切尔西国际学生旅馆里住过一阵,那里学生间的关系很紧张,不同宗教信仰、不同背景的人时常产生矛盾。在申奥问题上,他们也不可能心往一处想。”

心都不往一处想,又怎能指望“力往一处使”呢?就更谈不上“申奥成功”了。

## “政、经牌”失效

其他 4 个奥运申办城市在民众支持率上远胜纽约,纽约奥申委惟有依靠强悍的政治、经济手段掩盖其“底气不足”。纽约向世界大声宣布,美国的体育经济市场最成熟,最繁荣,选择纽约就预示着你有钱可赚。

“以利诱之”是纽约奥申委的惯用手法。他们以巨额利润为诱饵,说服了国际足联。世界足球主管机构国际足联 6 月 24 日明确表示,支持纽约申办 2012 年夏季奥运会,并出资修建主体育场。

政治明星也是纽约客的拿手好戏。克林顿、希拉里、基辛格、赖斯,都在媒体中频繁亮相,为申奥造势。

然而,美国的政治牌似乎打得并不好,甚至有人说适得其反。美国总统布什出现在纽约申奥的宣传片中,向全世界发出邀请的行动也引起了争议,一些国际奥林匹克界的资深人士表示,布什的“政治面孔”唤起了人们对美国强悍外交政策的印象。

争议最大的是纽约奥运会主体育场选址问题,奥运会主体育场选址的变更影响了纽约申奥的前景。主体育场最早准备修建在奥运村旁,美式橄榄球队纽约喷气机队已经买下这个耗资 19 亿美元的体育场的建造权,但最终没得到政治家的批准,只能临时修改计划,将主体育场修建在曼哈顿岛的西部。

政治家的声音又一次阻碍了纽约申奥的成功。不仅如此,之前明目张胆的“利诱”也让世界强烈感受到深植于纽约本性中的“泛滥的商业趣味”。盛红生说:“奥运会的确是一件与政治、经济相关的国家大事,但申奥时,如果一个国家的政治感、经济感过于强化,反而会引起反感。虽然国际奥委会也不是一个单纯的机构,他们与政治、经济也有着千丝万缕的联系,但他们还是相当看重申办国的体育精神。”

当然,影响申奥最终结果的因素还有很多。美国已经在近 20 年中举办过洛杉矶、亚特兰大两届夏季奥运会和盐湖城冬季奥运会。根据奥运会的潜规则,一个国家不可能过于频繁地举办奥运会。但是,这次纽约申奥的失败,最大的原因还是由于政府与民众没有形成统一战线,各行其是,事倍功半。

盛红生说,人民支持是一种巨大的力量,能够感染国际奥委会的委员和全世界人民。如果没有人民的支持,仅仅靠政府的头头脑脑出面吆喝,申办奥运会就没有力量,无法成功。北京之所以申奥成功,靠的就是全国上下齐心,全力以赴。这种激动人心的力量也将与奥运精神交相辉映,永载史册。

油漆未干

北京人民艺术剧院演出

法国著名喜剧

编剧:勃内福舒瓦兹

改编:艾林威廉斯

翻译:欧阳予倩

艺术顾问:欧阳山尊

导演:任鸣

舞美设计:吴克宁

灯光设计:张秋森

演员:李洪涛、吴海燕、杨桂香、王永强、王刚、白燕、徐松、程煜、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:80 元、40 元(凭学生证入场)

暑期学生公益专场日期: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:65229896 65249847 65231251 64111111(售票处订票)

订票须知:订票电话:65116622 票人艺剧院 订票网址:www.bjrtj.com 手机用户发送“首都剧场”到 350306 扣 10 元/张,在北京市人民艺术剧院订票,免收手续费



# 贩卖豪门

9600 元	中国化妆品行业分析报告	9600 元
9000 元	中国护肤品行业分析报告	9600 元
9600 元	中国气雾剂行业分析报告	8600 元
8600 元	中国日用洗剂行业分析报告	8600 元
9000 元	中国牙膏行业分析报告	8600 元
9000 元	中国木地板行业分析报告	9000 元
9000 元	中国家具行业分析报告	9000 元
9000 元	中国塑料型材行业分析报告	9000 元
8600 元	中国塑料薄膜行业分析报告	8600 元
9600 元	中国涂料行业分析报告	9000 元
9600 元	中国 PVC 行业分析报告	8600 元
9000 元	中国 ABS 树脂行业研究报告	8600 元
8600 元	中国 PS 聚苯乙烯行业分析报告	8600 元
8600 元	中国钛白粉行业分析报告	9000 元
8600 元	中国农药行业分析报告	9000 元
9600 元	中国化肥行业研究咨询报告	9000 元
9000 元	中国化学试剂行业分析报告	8600 元
9000 元	中国机械行业分析报告	8600 元
8600 元	中国食品机械行业分析报告	8600 元
8600 元	中国建筑机械行业分析报告	8600 元
9000 元	中国锅炉行业分析报告	8600 元
9600 元	中国泵行业分析报告	8600 元
8600 元	中国阀门行业分析报告	8600 元
8600 元	中国电机行业分析报告	8600 元
9000 元	中国衡器行业分析报告	8600 元
9000 元	中国包装机械行业分析报告	8600 元
9000 元	中国液压气动行业分析报告	8600 元
9000 元	中国电力行业分析报告	9000 元
8600 元	中国电动机行业分析报告	8600 元
9000 元	中国变压器行业分析报告	8600 元
8600 元	中国电线电缆行业分析报告	8600 元





## 俱乐部

# 300 年的赛马会

■ 阎云峰/文

6月14日,一个阳光明媚的夏日清晨,英国女王及王室的众多成员,身着盛装,汇集在约克郡赛马中心,庆祝一年一度的皇家艾斯科特赛马会开幕,与他们一起的还有数万来自世界各地的赛马迷和关注赛马的目光。此后的五天里,全世界最好的训练师、骑手及马匹将齐聚赛场,争夺金额高达300万英镑的奖金,和全世界最著名赛马会的最高荣誉——“金朱比丽”大奖。

声名显赫的皇家埃斯科特赛马会已经有近300年历史。公元1711年初夏的一个清晨,英女王安妮策马出游,行至距温莎城堡不远的一块开阔地时,发现这是一处绝佳的“骏马纵情奔驰”的场所,也就萌发了举办赛马比赛的念头。1711年8月11日,第一届皇家艾斯科特赛马会在英女王的大力推动下拉开了帷幕。

最初的比赛对于参赛的马匹没有过多的限制,母马或已经超过6岁的公马都可以参加,条件是必须负担同样重量的重物。随着赛马会的发展,对马匹的要求也越来越苛刻,今天参赛的马匹都必须是英国纯种马。

比赛分为三个独立的阶段,长度共为4英里,赛程非常艰苦,参赛马匹必须耐力与速度兼备。获胜者的奖品是由女王颁发的价值100个古代英国金币的“至尊金盘”。由于当时条件的限制,第一届赛马会获胜者的资料没有被记录下,这是赛马会近300年历史上最大的遗憾。

最初的赛马场非常简陋,赛道崎岖不平,隔离观众和赛道的栅栏也是在赛马会开始前临时搭建的。直到1794年,温莎城堡的修建者乔治主持建造了第一个永久性赛马场,就是如今辉煌壮观的约克赛马场的前身。它可容纳1650人,这个赛马场一直使用到1838年。当时的赛马场只对皇室成员及贵族开放。1839年,通过皇家会议决定,赛马场开始对平民开放,并在皇家看台旁修建了一

个可容纳3000人的低看台和一个赌马下注大厅。约克赛马场在此后几经重建,在花费20个月的时间,耗资1.85亿英镑后,现在的赛马场于2004年9月底完工,已可容纳8万人,是欧洲最大、最豪华的赛马场。

现代的皇家艾斯科特赛马会已经对普通人开放,只需要同英国的皇室成员一样支付12英镑,普通人就可进入赛马场,但要进入赛马场内象征英国皇家身份的区域——“皇家围栏”,却并非易事。英国皇家艾斯科特赛马会对进入“皇家围栏”人员有着严格的要求。首先,当事人必须事先提交申请,同时还需要一名已拥有“皇家围栏”徽章、并出席过4次皇家会议的介绍人。其次,从建立“皇家围栏”之日至今,赛马会对进入人员的着装就有着严格的要求,女士必须穿着礼服和佩戴一顶帽子,这就意味着肩部和躯干中央部分必须不能裸露,如果穿着裤装,必须全长,用料一定要考究。男士必须穿着黑色或是灰色的正装,其中包括马甲和一顶礼帽。外国人也可以身着本国或民族传统正式服装。如不遵守着装规定,将会被强制离开“皇室围栏”,进入围栏的徽章也会被收回。在1955年以前,皇室成员或贵族,如果离婚也被禁止进入“皇家围栏”,虽然此后这一条款被放宽,但离婚者仍然不准进入后来在“皇家围栏”内修建的“女王草坪”。

在皇家艾斯科特赛马会5天日程中,第三天是最为重要的,不单单是因为当天的“金杯奖”吸引了众多赛马迷,最主要的是当天是英国皇家赛马会“淑女日”。早期的“金杯奖”的争夺非常激烈,吸引了众多观众,其中不乏大量的淑女,久而久之皇家赛马会就将“金杯奖”比赛的这一天定为“淑女日”。“淑女日”当天,来自世界各地的淑女穿着华丽的礼服,头戴各式帽饰,成为皇家艾斯科特赛马会上一道靓丽的风景。



云集的淑女和他们美丽的帽饰,是赛马会最大的特色

经济观察报  
The Economic Observer



让中国真正优秀的地产企业为人瞩目

## 权威阵容 份量蓝筹

权威评审团合众评议,“中国蓝筹地产企业”即将荣誉揭晓

最后的环节亦是最严密的环节。2005蓝筹地产年度评选经过评价体系及调查问卷的制定、蓝筹地产启动说明会、企业调查问卷发放与回收等流程,7月21日“蓝筹地产专家评审讨论会”进入评选的关键阶段。届时,来自于16家权威机构的专家学者组成蓝筹地产专家评审团,现场进行综合评定,评选出2005年度真正为人瞩目的中国蓝筹地产企业。

### 评委来自以下机构

国务院发展研究中心  
中国社科院经济所  
清华大学人文社会科学院  
清华大学社会学系  
清华大学经济管理学院  
北京大学环境学院  
北京大学城市规划设计中心  
长江商学院  
新生代市场监测机构  
戴德梁行  
国泰君安证券股份有限公司  
普华永道会计师事务所  
加拿大蒙特利尔银行  
新浪网  
经济观察报  
新华信管理顾问有限公司

(备注:排名不分先后)

## 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 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: 北京南拓广告有限责任公司  
蓝筹地产评选组委会: 65530638 / 65530639 E-mail: ldc@vip.sina.com 详情请登陆: bj.house.sina.com.cn/2005lanchou





如果再扶持  
这些新生代导演  
中国电影将彻底面临  
断代危险 张艺谋也好  
陈凯歌也好 第五代导演终究会老去  
到那个时候 中国电影市场将全部  
被好莱坞吞噬



《青红》、《世界》和《孔雀》是2005年上半年上映的第六代导演的代表作

## 艺术电影： 不能承受商业之重

■赵征文/文

2005年上半年似乎是中国新生代导演颇为风光的半年：顾长卫的导演处女作《孔雀》柏林开屏，喜获银熊；徐静蕾的第二部导演作品《一个陌生女人的来信》获得西班牙圣塞巴斯蒂安电影节最佳导演银贝壳奖；贾樟柯期盼8年，终于走出“地下”状态，《世界》高调公映；王小帅的《青红》扬眉威尼斯电影节，得到评委会大奖，借此机会，《青红》在国内提前上映，王小帅作品第一次进入院线。

的确，2005年的中国电影，似乎看上去很美。于是有评论者高呼：“中国电影自第五代后的又一个春天已经来临，新生代导演将证实他们的价值。”

但是，当我们为这些新生代导演喝彩的同时，盘点市场，却颇为失望，这些导演的作品大多数被市场归为艺术电影，观众寥寥，票房不佳甚至惨淡。

真的如同贾樟柯所言，艺术电影不适合在当下中国电影的环境中生存？艺术电影的不能承受商业之重？如何挽救目前艺术电影的尴尬现状？

### 新生代难当顶梁柱

1997年，笔者在《中国银幕》杂志担任编辑。那一年的电影市场基本上是这样的：陈凯歌在拍摄《荆柯刺秦王》，冯小刚在拍摄《甲方乙方》，李少红尚未转行去做电视剧，而是在筹备《红西服》，黄建新的《埋伏》，冯小宁的《红河谷》刚刚放完，张艺谋的作品《有话好好说》正在放映，夏刚的《伴你到黎明》也即将进入影院，霍建起转行做导演，筹备第二部影片《歌手》，而大名鼎鼎的田壮壮，则因为《蓝风筝》事件无法继续拍片，转而扶持青年导演。

从这段描述我们约略可以得出结论，当时的电影天下，毫无疑问，是第五代的天下。而第五代导演，基本上是在1983年左右开始导演工作，到1997年，纵横江湖已经十多年。新的导演在哪里？

围绕这个话题，编辑部进行过一次热火朝天的大讨论。最后大家决定，寻找新生代导演，做成大专题，并沿用中国电影导演的传统，将他们统称为第六代。

5个编辑分头工作，出现在那期杂志中的有章明、王小帅、张元、路学长、姜文、管虎、娄烨、王瑞、唐大年、胡雪杨、胡雪华、李欣等多达十数位有才华的年轻导演。

正因为第五代称霸天下，而年轻导演也习惯了无人关注的现实，所以，当我们联系采访时，他们大多表示意外，随即积极配合。因为当时采访他们的媒体不多，以至于多年以后，笔者再次见到路学长，他依然能清楚地记得当时采访的情景。

而更多的年轻导演还在路上：那一年，贾樟柯已经拍完了《小山归家》，并正在筹备《小武》，但尚未从电影学

院毕业，陆川也还在电影学院上硕士，李虹刚刚毕业；施润玖是MTV导演，张一白是广告导演，王超在给陈凯歌当副导演，并写小说，初步有《安阳婴儿》的大纲，马晓颖在做电视剧的场记；金琛、张扬在筹各处女作《网络时代的爱情》和《爱情麻辣烫》，张扬用的女一号就是徐静蕾，而徐静蕾也是刚刚开始演艺之路，当时根本没想到将来会做导演；王全安在写剧本，筹备拍摄《月蚀》，高松松在写小说《写在墙上的脸》时，同时在写剧本《那时花开》，诗人朱文已经开始给章明和张元写剧本……

1997年，中国电影界因为大量的新生代导演不断涌现或者即将涌现而被记忆，评论者认为，他们将取代前辈，成为中国电影的顶梁柱。如今8年过去，尽管新生代以各种方式在突围，但不得不承认的是，中国电影的顶梁柱依然是张艺谋、陈凯歌、冯小刚、何平、李少红等第五代，对于中国电影界来说，这是一个无奈同时又非常有价值的研究课题。

著名电影研究学者尹鸿认为：“或是因为他们的影片违规操作，或是因为他们对电影的探索逾越了传统的边界，或是他们本身的过分自恋和自大，种种原因都使得他们的电影很难进入中国电影的主流，他们无法像他们的前代一样，借助时代的大趋势，轰轰烈烈地踏上中国电影的文化舞台。尽管其间也偶尔有几部影片如《长大成人》、《洗澡》能够获得“主流”的认可，但作为一个创作群体，新生代导演却常常在中国电影的灯红酒绿、喧嚣缤纷中被遮蔽。”

第四代留下了叙事，第五代创造了寓言，新生代呢？

### 票房危机折射艺术电影尴尬生存状态

客观地讲，新生代导演是生不逢时的一代，姜文说：“这代人不如上一代幸运。为什么不如上一代幸运，你要让他们自己说出来，他们可能会更不幸运，你应该顺着电影的整个环节捋一遍”。

艺术评论家黄燎原不似姜文那么直白，在一篇回顾60年代的文章里，他动情地写道：“他们几乎是在一种挤压似的锻造车间中成长起来的。生而迷惘，生而无奈，又生而勇敢，生而团结，在那幅波澜壮阔的历史画卷中，他们无知无畏地成了人。”

尹鸿认为：“这一群体是在几十年来中国文化最为开放和多元的背景下接受教育的，同时也是在中国电影面对最复杂的诱惑和压力的境遇中拍摄电影的……”

这种多元的压力决定了他们的操作方式：新生代坚持用反常规方式试图完成对第五代的弑父超越，许多影片都表现了一种鲜明的非主流、非常规，甚至反主流、反常规的取向，过分迷恋于自己对电影的理解，过分执着于传达自己对生命和生存的理解和体验，视野狭窄，自叙色彩浓重，有时可能近乎喃喃

自语，与普通大众难以形成沟通。《小武》、《站台》、《苏州河》、《十七岁的单车》等影片一直是盗版商手中的畅销商品，但从未被普通大众了解。

好在近年来新生代导演大多开始放弃那种自恋或者地下状态，开始寻找与主流政治、主流观众、主流市场的结合，但妥协到什么程度，新生代导演

一直摇摆不定，这种心态也在一定程度上导致了其商业运作的不成功。

2002年，张元首先进入主流市场，但《我爱你》、《江姐》、《绿茶》等新作并未达到预期市场效果，其中《绿茶》更被指为哗众取宠之作，苍白无力。有评论更不客气地指出：玩电影的时代过去了，再玩，就把自己玩死吧！2004年，陆川的第二部作品《可可西里》公映，失去姜文的护卫，该片以500万票房尴尬收场。

再来看看2005年的几部电影。2月，霍建起的《情人结》票房惨淡，霍氏温情备受质疑，赵薇更被指为“票房毒药”；3月，《孔雀》放映，票房不佳，西安某影院偌大放映厅寥寥数人，顾长卫的家人黯然泪下；同期放映的徐静蕾的《一个陌生女人的来信》票房还算不错，制作方宣称过了1000万大关，但电影被指剧情平淡，线条单一，其电影主打口号“我爱你，与你无关”被指为徐静蕾自己的爱情经历及宣言；5月，贾樟柯期待8年的影片终于公映，高调出场，黯然收场，《世界》全国票房200万左右，贾樟柯在各种场合直言，目前中国电影环境不适合艺术影片生存。

6月，王小帅挟《青红》得奖影响，做全国宣传，尴尬不可避免地出现，作为电影第四大城市的成都，竟然不接待《青红》剧组，理由很简单：“《世界》阵势那么大，结果在成都地区的票房不到10万元，《青红》的导演王小帅和贾樟柯都属于第六代导演，这两部影片都是艺术片，我们估计票房差不多。不到10万票房，接待就要花去1万多，不划算。”

6月末，《青红》剧组在北京举行答谢会。焦叶餐厅不大的地方，挤进去了上百位影视界的大腕。这么多大腕聚在一起，是为了庆祝《青红》票房超过300万，在投资方星美传媒看来，这已经是很不错的成绩了。

相比稍后上映的《头文字D》，尽管很多人连该片的名字都念不顺溜，但愣是一周之内抢走3500万，过亿元

票房也是很轻松的事情。再联想到冯小刚、张艺谋等人动辄几千万上亿的票房，不禁为新生代导演的市场号召力汗颜。

王小帅贾樟柯的电影尚且如此，那些尚未公映的影片，如朱文的《云的南方》、杨超的《旅程》、刘冰鉴的《春花开》、王超的《日日夜夜》等，如果公映，又会是怎样的一种尴尬情景？

### 艺术院线有没有未来

新生代导演遭遇票房危机，是因为他们不重视国内市场吗？是他们一贯“出口转内销”的思维在作祟吗？

显然不是。应该说这几位导演，比以往任何新生代导演更注重市场，贾樟柯为了《世界》上映，15天跑了11个城市大做宣传，半月后回到北京，疲惫不堪。王小帅随即打破贾樟柯的记录，带着剧组在9天内跑了15个城市，但遗憾的是，他们重视市场，市场并不重视他们，或者说，市场并无容纳他们作品的空间。

有人在分析这些影片票房不尽人意的原因时认为，问题出在发行公司的实力和经验上，也许这种论调有一定道理，但是，操作《可可西里》的是华谊兄弟公司，这可是创造中国电影票房记录，销售冯小刚影片和摇钱树《功夫》的公司。

“是市场空间的问题”，华谊兄弟影业的耿跃进说，“《可可西里》让我有些茫然。这是我做得最累的一部电影。尽管运作前，我们就意识到了艺术片捕捉卖点的困难性，但真的没想到那么困难”。

事实上，华谊兄弟为了这部影片组织了大量的活动，比如组织媒体记者与主创人员重返可可西里；举办有关可可西里的DV拍摄；组织李泽厚、邵牧君、敬一丹等一批文化界名流为《可可西里》研讨助阵，但最终票房依然只有500多万。“必须要建立艺术院线，让这样的影片进入，如果在商业院线推这样的影片，推的人累死了，而效果微乎其微”。

关于艺术院线的话题，在中国已经讨论了将近10年，10年里某些机构也做了一些尝试，但都没坚持下去。其中小有名气的是A-G文化电影院线。

2001年9月，在北京紫禁城三联影视发行公司的倡议下，北京、上海、武汉、南京、广州等地成立了A-G文化电影院线。仅仅半年，因为市场低迷，遭到影院抵制，被迫停止。

“国家应该迅速成立这样的院线，来支持艺术电影”，贾樟柯说，“在法国，除了高蒙和百代之外，还有MK2这样的院线，它不是艺术院线，但为艺术电影提供舞台。你可以在那里看到很多有个性的非商业电影。中国缺少这样一个舞台。仅仅靠导演这样跑来跑去做市场改变中国观众的观看习惯是不行的，寄希望于影院自觉行动更不可能”。

“给艺术电影留一点空间！”这成了王小帅回答记者提问时最频繁出现的句子。王小帅认为，目前中国应该向法国、德国等学习，设立专门放映艺术电影的影院并给予补助，为艺术片腾出空间。“国外除了商业电影之外，有好多艺术类电影，之所以能够一直在拍，没有被商业大潮冲垮，和其完整而多样化的发行渠道有关，但在中国，目前只有商业院线，我们只能按商业电影的模式去发行艺术电影，最终是两张皮”。

北京新影联公司总经理高军曾经策划过很多电影营销案例，但对于艺术影片的现状，他也是无能为力，“艺术片是电影的灵魂，中国艺术电影在国际上屡获大奖，但却在市场中找不到出路，要改变这种尴尬局面只有成立艺术院线，没有别的办法”。

而另一位不愿透露姓名的电影界权威人士则忧心忡忡，他将成立艺术院线与中国电影未来紧密相连：“如果再不扶持这些新生代导演，中国电影将彻底面临断代危险，张艺谋也好，陈凯歌也好，第五代导演终究会老去，到那个时候，中国电影市场将全部被好莱坞吞噬。”

派克世纪复古条纹特别版 中国限400支

成功把握在你手中吗？

AIM HIGH PARKER

上海·东方商厦有限公司·三海第一八佰伴有限公司·上海虹桥友达商城·上海太平洋百货有限公司·福州路专卖店·茂名西路专卖店 广州·广州友谊·广州百货大楼·广州正佳广场·广州天河城百货·广州新大新 北京·北京燕莎友谊商城·北京赛特购物中心·北京东方广场专卖店·北京百盛购物中心·北京翠城大厦



首尔厨房  
元涛(韩国)

## 享用韩国宫廷菜

韩食寡淡,居韩日久,腹中油水日稀,我时常要上网浏览中文美食网页,于是发现,满汉全席最解馋,不用看图,一鼓作气把若干菜谱读下来,口舌间的津液就满满的。那份饕餮之心与可怜之相,非亲历者无以共鸣。

据李斗《扬州画舫录》载,这满汉全席,分为六宴,共计冷荤热肴一百九十六品,点心茶食一百二十四样。我怕麻烦,只抄下全席第二式“廷臣宴”菜单,且茶点不提,干果不提,蜜饯不提,膳汤不提,水果不提,只罗列酱菜、前菜与御菜,就有如下各种:甜酱萝卜、五香熟芥、喜鹊登梅、蝴蝶虾卷、姜汁鱼片、五香仔鸽、糖醋茶藕、泡绿菜花、辣白菜卷、鸡丝银耳、桂花鱼条、八玉兔丁、玉笋蕨菜、罗汉大虾、串炸鲜贝、葱爆牛柳、蚝油仔鸡、鲜菇菜心、白扒广肚、菊花里脊、山珍刺五加、清炸鹌鹑、红烧赤贝、白扒鱼唇、红烧鱼骨、葱烧鲨鱼皮。

对其中几款菜有疑问,不知喜鹊登梅是什么,肯定不是吃喜鹊,中国人没有吃喜鹊的习惯,皇上再腐败,也没那么大的胆子。辣白菜卷不知为何物,不会果真是朝鲜国贡上来的辣白菜吧。白扒鱼唇,这道菜无比性感,果真是鱼唇?上唇下唇?河鱼海鱼?男鱼女鱼?

纸上谈兵毕竟隔靴搔痒,你可能会充满同情地追问:韩国有没有拿得出手的大餐呢,比如说,宫廷菜?有的有的,韩国人叫它韩定食,即全席。歌手陈琳赴汉城,韩方某演艺社长请她吃韩定食,席间忽悠她说,这顿饭,是过去国王能吃到的。陈琳后来这样写道:“各式各样的泡菜、香美的锅巴汤、煎鱼、烤小牛排、著名的韩国辣白菜,的确非常好吃。而且,餐具非常精致,所有的碗都是木制的,很天然很本色,筷子和汤匙都是不锈钢的,雕着精美的传统纹样。”这里就有分教了,用 90 个字写吃饭,她却费半数笔墨描摹什么碗和汤匙,足见其用心并不在菜式上。从我的韩定食食用实践中,可以得出这样的结论:所谓韩国宫廷菜,真正有分量的,是每人一条两指宽的煎鱼,一块巴掌大的烤牛排,剩下的,就是铺天盖地的泡菜。但不要小看泡菜,一口气给你搬上来 20 盘不重样,那泡菜盛宴的气势,也称得上惊眼球泣脾胃,十足的王家气派了。

最满意的一次韩定食,是在雪岳山脚下一家店里吃的。带我去的刘先生与老板娘熟稔,介绍我是中国记者,专门品尝各路韩食。于是老板娘很重视,亲自调配菜肴,亲自摆桌,一本正经地向我们发出警告:按韩定食正统规矩,我给你摆好了盘盘碗碗,吃的过程中绝不可挪动。也还是煎鱼、牛排三色煎、酱汤,然后挤满桌面的泡菜。在这儿,还第一次吃到了不辣辣椒的白菜泡菜——汉语在此遇到了表达上的障碍,能说不辣的辣白菜么?据说,这不辣的辣白菜之有无,是正宗定食与模仿定食的重要区别。

韩定食用小石头锅做饭,一把米煮一锅饭,够一个人的食量。吃完饭,将温水泡进小锅,连锅巴带水一起吃下去,就是锅巴汤,相当于西餐里的饭后甜品加饭后茶,却是不打折的刷锅水。老板娘邀我到院里参观她的泡菜缸,大白的月光之下,上百口缸比肩而立,极为壮观。看得出来,她经常应对媒体,配合我拍照时,搂着泡菜缸,那亲昵劲儿,就像揽着刚刚全省联考得了第一名的乖儿子。刘先生介绍,此店在某年全韩国韩定食大赛中得过头奖。老板娘又补充道,本来说好了,是由总统亲自发奖杯的,可是因为总统临时有事,没来,是由文化旅游部长官代总统发的。

总统重视国粹,原在情理之内。金大中访朝破冰,首日晚餐由韩方预备,吃的就应算是现代宫廷定食。其菜谱已公开,在汉城南山国立剧场一饭店里原样有售。刘先生带我去参观过,太贵,没舍得吃。开席起首是黄瓜膳、鱼膳、三色小麦卷和用虾呛拌的综合前菜料理。之后,是盛在银具上的类似西洋肉汤的南瓜粥。接下来,是烤银鳕鱼和三色煎,最后火锅和排骨水参烧烤掀起高潮。刘先生解释,其中的前菜料理用虾呛拌,是出于外交考虑,纯正的韩定食,应该用卤虾酱,闻起来是臭一点,但吃起来却深藏着地道的平民香气。

物质生活  
丁之方(上海)

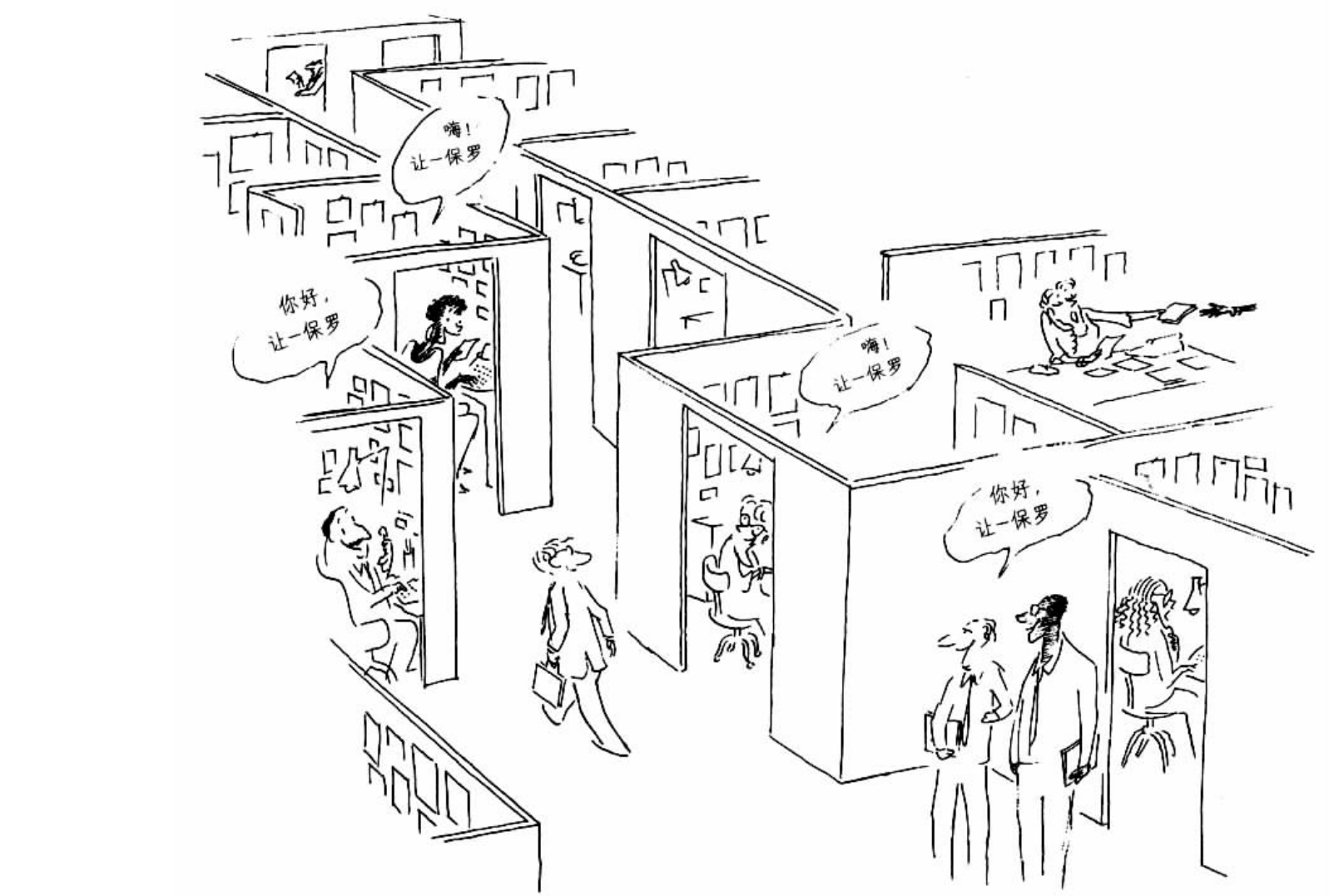
## 齐步走,奔中国

“我们最近在北京开了专卖店,几十只镶钻表与万年历、陀飞轮手表被卖断了货,现在只能从香港紧急调货,生意真是好做。”近来不断有瑞士表商如此私下里议论,其情形就如同 10 多年前他们受“我们去中国了,我们赚了多少钱”的传言所吸引,初次来到中国内地一般。所不同的是,10 年以前来华的瑞士手表商往往以在四处散发“我们需要一位本地代理商”的信息结束失望的中国之旅,而今天的瑞士手表商则是身边围满了要求拿进口代理权的人们,感觉当然如同冰火两极一般的反差强烈。

与 10 年前比起来,中国的表迷手里确实有了更多的钱,买起表来也确实开始瞄准帕泰克·菲尔普(PATEK PHILIPPE)、江诗丹顿(VACHERON CONSTANTIN)这些最为昂贵的顶级大牌,不过总体上说,手表尤其是高档手表,如今已经难以成为大多数现代人的必须之选,于是瑞士表厂纷纷开动脑筋与中国入套近乎,其最突出的表现就是所谓“中国表”的流行。

记得早在 1995 年瑞士巴塞尔钟表展上,我就曾发现著名的法国时装品牌纪梵希(GIVENCHY)钟表部的巨幅产品宣传广告上有许多汉字,仔细端详原来是一款以篆字标明时刻的手表,其表冠呈宝塔状,产品系列的名称居然是——“上海”。厂方的代表介绍说,这款表已经生产了十多年,公司几次想改换设计或停产,但碍于源源不断的定单所带来的利润,一直将其保留至今,它已经成为纪梵希手表中最长寿的款式。据说设计者是从上世纪三四十年代东方大都市上海的迷人风情中汲取的灵感,完成了以上的创作。可惜纪梵希的代理商一直没有把它引入国内销售,否则销路肯定会不错。

从此之后开始留意起现代“中国表”来:1995 年内瓦的小表厂商让·拉萨尔(JEAN LASSALE)为北京举办的中国艺术节特制了 10 只表,虽然表盘上是英语



在上班的场合,如果您要向上司呈报一份计划,纽约人会在在一旁为您打气,就像他们为马拉松的参赛者打气一样

[法]让—雅克·桑贝《奢侈、宁静和享乐》中信出版社

数字英雄

赵勳予(北京)

## IT 人的三十岁

古人说,人过三十日过午。我也经常跟人唠叨,我是个黄土埋脖子的人了——当然啦,是脚脖子。但对于一个软件工作者来说,三十岁这个年龄确实十分凶险。看看我们周围,有那么多人成了“三十而立”这句话的受害者,一过二十八,发现自己还在搞技术就急得要上房,眼巴巴地等着走上领导岗位。而报纸杂志又总爱编出一些 IT 青年创业成功的故事来刺激我们,十分不地道。

在中国,一个计算机专业本科毕业的时候,大约二十出头。刚入行时只能做测试类或者文档类的工作,顺利的话在一到两年后可以开始编写代码。代码写到二十六七岁,开始做产品规划或者版本合成工作,如果幸运,就可以在三十岁之前脱离技术队伍进入管理层或者独立创业。你可能觉得这个过程很俗气,但这已经是美化过的了。毕竟不是每个 IT 人在三十岁的时候都能有这样的机会。有些倒霉蛋会在上面的某一个环节上年复一年地原地踏步,到三十岁时唯一的收获就是一个将军肚,肚子里面满是怨气。如果一个人三十岁的时候还在写代码,他大概会羞于告人。如果一个人三十岁时还在做测试工作——不不不,这不可能,即便是他愿意老板也不干,因为老板如果雇一个刚出校门的实习生做同样的事,只需支付三

流言

杜老(北京)

## 不靠谱的咖啡传说

史书上并没有记载究竟是谁最早发现了咖啡的兴奋功效,所以这给了很多人胡说八道的机会。有一个不太靠谱的说法是,在古代的埃塞俄比亚,野生咖啡树遍布丘陵地带,有一个善于观察生活的牧羊人发现他的羊在吃下咖啡豆之后,又蹦又跳。后来,某个更聪明的人想到何不把咖啡豆在火上烤一烤,然后用开水冲着喝呢?而且,他还美呢:琢磨着咖啡这样的炮制过程太有意思了。好在咖啡之后的历史有了史书记载,就由不得个别人满嘴跑火车了。

史上关于咖啡最早的记录是在 15 世纪,说当时中东的居民已经在一些神秘的仪式中使用咖啡。后来,土耳其人把咖啡带到了欧洲。在 18 世纪中叶,咖啡馆就已经在巴黎和伦敦风靡一时。

有一种观点认为,咖啡传入欧洲对于欧洲中世纪的思想启蒙运动起到了推动作用。换句话说,当时涌现出的那些艺术家和思想家,如果喜欢的是啤酒而不是咖啡的话,可能人类的文明进程就要改写,因为他们把用来思考的时间都用在呕吐上了。

英国最早的咖啡馆出现在牛津。当时英国皇家协会的一群科学家会定期在牛津一家名叫提亚德的咖啡馆小聚,讨论学术动态。正是在这些讨论中,这群人决定支持牛顿发表他关于万有引力的研究。另外一些知识渊博的人,比如诗人安德鲁·马维尔和皇家协会的会长萨缪尔·皮普斯,则经常在威斯敏斯特的罗塔咖啡俱乐部讨论政治议题,据说投票箱就是他们胡吹海侃的产物。而法国作家伏尔泰则一天要喝上 50 至 70 杯咖啡,难怪他的作品读起来让人觉得作者写作时一定处于一种癫狂状态。

由于咖啡促人兴奋的功效,由于知识分子和咖啡走得太近,所以引起了当时统治者的不快。英国国王查理二世曾经颁布一道法令,指责咖啡馆是骚乱的培养学校及谎言的散播场所,下令关闭所有的咖啡馆。但这项法令引起了民众的骚动,所以查理二世没过多久就收回了禁令。普鲁士国王腓特烈则号召召他的臣民多喝啤酒,少喝咖啡,他这么做除了压制异己思想的出现,还有一个原因是,不希望英国和法国的咖啡商人从普鲁士赚走太多钱。腓特烈的诏令,在今天看来,不过是一种变相的超级 201 条款。

在咖啡馆出现的早期,顾客几乎都是男性,这引起了很多寂寞在家的女人们的不满。17 世纪的英国妇女推出过一本小册子,告诫大家不要喝咖啡,因为“这会让男人失去生育能力”。其实,她们更担心的是那些咖啡馆里的漂亮女招待。在当时欧洲的某些国家,咖啡馆跟今天我们身边的某些练歌房一样,都属于挂羊头卖狗肉的场所。

# GOLF 高球資訊

★高尔夫地带入门卡新鲜登场 享受超值体验

一 终身会籍

- 1.入会缴纳1280元人民币入会费,第一年免年费,以后每年缴年费100元。
- 2.入门卡会员可享受本公司合作练习场优惠待遇。
- 3.可享受公司名牌球具用品0.5折优惠。
- 4.使用18洞高尔夫电脑模拟球场及练习场系统时折优惠。
- 5.此卡为个人记名制,不得冒用。
- 6.会员需遵守本公司各项会员规定,否则视为自动放弃会员资格。

二 限额优惠

- 1.入会即赠 5 课时Swing Solutions电脑教学系统。
- 2.入会即赠专业教练课程 5 节。
- 3.入会即赠Hopenan中国第一商城店 6.5折后代金券,价值人民币128元(特价商品除外)。
- 4.入会赠送指定练习场指定时段无限畅打。
- 5.入会即赠指定练习场击打 1000 次。
- 6.会员可以以优惠条件成为本公司指定的钓鱼台山庄SPA国际会所会员。
- 7.会员可享受北京多家五星级、四星级酒店订房优惠。

资讯提供:北京汇丰洲投资有限公司  
网 站: www.golfzone.cn  
咨询热线: 010—65032493、65032489 (兼传真)

★怎样才能正确的学习与练习

教练的职责就是运用专业的知识与经验,通过简单有效的训练方法使学生能轻松而迅速领悟和提高。

如果球手们有机会在正规教练的指导下进行学习和训练,就能在最短的时间内掌握正确的知识,少走弯路,专家提醒您:盲目地学习和练习不但会浪费很多时间与精力,而且养成的不良习惯会严重影响您球技的进一步提高,我们应该尽可能地寻求最好的教练的帮助。

一个好的教练应该传授学生以下知识:

- 正确的身体训练方法
- 掌握技术和练习技术的方法
- 高尔夫规则和礼仪知识
- 合理有序地安排训练计划和练习内容
- 理解心理素质对球手的影响并培养球手在比赛中保持良好的心理状态。

如果您现在的教练或指导老师没有培训以上的内容,或者您对以上内容感兴趣,欢迎联系SGA。

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

以上资讯仅在《经济观察报》上刊登如有疑问请与资讯提供方联系

咨询热线: 64241503 13366817755 联系人:王怡 杨 磊  
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: seagolf@vip.sina.com



■杜然/文

巴黎马莱区 Moussy 街 5 号是一栋 17 世纪的建筑,这里有一间名叫 Moussy 街 5 号 3 间房 (3Rooms 5 Rue de Moussy) 的小酒店,酒店的名字听起来很质朴,既包含了酒店的地址,又点明了酒店的规模。酒店老板就是著名的服装设计大师阿泽丁·阿莱亚(Azzedine Alaïa)。

这里原来是附近一家百货公司的仓库,阿莱亚在 1984 年将其买下,经过了 6 年的装修,才搬过来。其间,他曾把这里作为他作品的发布会场地。

Moussy 街 5 号 3 间房的大门是用一个黑色的穿孔金属板做的,它由阿莱亚的朋友、艺术家 Christophe Van Veyne 设计。进入大门,你看不到前台,也没有站得笔直、脸上挂着殷勤的微笑、心里盘算着能从进来的客人身上挣得多少小费的服务员。

这家酒店里的每一件物品都是由阿莱亚亲自挑选,甚至肥皂在盥洗池上的摆放角度,阿莱亚都要亲自决定。这里的室内布局、家具、灯具、餐具都是由名家设计,包括阿莱亚最喜欢的设计师 Jean Prouvé 和他的好友 Marc Newson,此外还有 Jean Nouvel,Harry Bertoia,Charlotte Perriand,Arne Jacobsen,Pierre Paulin 和 André Sornay 等人,这份名单要是开下去,几乎可以囊括世界上目前最知名的室内设计师。

每个房间的家具摆设永远都处于“未完成”状态,因为只要阿莱亚兴致来了,每套公寓的摆设都有可能跟你上次入住的时候不一样。阿莱亚的个人收藏散落在房间的各个角落,从艺术品,到时尚家具,哪怕是角落里一个不起眼的小摆设,都有可能是某个艺术大师的作品。

阿莱亚的这套大宅子有 5000 多平方米,除了每套 100 平方米的 3 个套房,里面还有他的专卖店、工作室、陈列室、仓库和私人住处。在每个套间,除了能俯瞰后院的花园,还能看见阿莱亚的工作间里那些裁缝们的忙碌身影。阿莱亚并不介意住客对他私人空间的侵蚀,这里住客的早餐都是由阿莱亚私人的厨房提供。

阿莱亚开办这家酒店,是受到他的好友、意大利时尚圈中的活跃人物卡拉·索珊尼(Carla Sozzani)的启发。后者于 2003 年在米兰开了一家名为科摩大道 10 号 3 间房 (3Rooms 10 Corso Como) 的小酒店。索珊尼建议阿莱亚也开设一家类似的酒店,为他的客人提供一次在巴黎中心地带的豪华公寓里,体验一种法国人如何生活的机会。当然,她并不是指普通法国人的生活。

科摩大道 10 号是世界上第一家



威尼斯的 Ca Maria Ade 酒店

## 设计师酒店:小就是美



上面三幅图为 Moussy 街 5 号 3 间房酒店房间内景



生活方式店(lifestyle stores),由卡拉·索珊尼和好友、美国艺术家 Kris Ruhs 于 90 年代初在一个大仓库的旧址创办,这里有画廊、时装店、家饰店、Club、咖啡馆和餐厅,面积近 400 平方米。创办没多久,这里就成为了米兰时尚先锋们的聚集地点。

但卡拉·索珊尼琢磨着,为什么不

来让购物的人住下来呢?于是她在科摩大道 10 号准备了 3 个套间,每一间都有一个单独的出口,每一间装修得都像设计博物馆。跟阿莱亚的 Moussy 街 5 号 3 间房一样,这里集中了顶级设计师的作品:Eames 设计的床单,Verner Panton 的地毯,Gio Ponti 和 Joe Colombo 设计的台灯,Arne Jacobsen 的浴室设备,Sebastian Matta、Isamu Noguchi,Marcel Breuer 和

Pierre Paulin 设计的椅子,Noguchi 沙发,Bang & Olufsen 电视和音响系统,而 Ruhs 则设计了所有房间墙壁上的装饰画和浴室里的瓷砖。

卡拉·索珊尼和伊尔斯·克劳福德(Ilse Crawford)是这股设计师小酒店风潮的领头人。两人都是时尚界的先锋,对于时尚潮流了如指掌。两人几乎在同一时间,推出了奢华的小酒店,克

## 飞行中的趣味

■美析/文

1985 年 7 月,港龙的首航班机——一架型号为波音 737-200A 的客机飞往马来西亚的亚庇。

2005 年 5 月 5 日,一架机身涂上艳丽的巨龙图案的全新 A330 客机从法国图鲁兹空中客车公司总部飞抵香港,这是港龙航空为 20 周年庆典而做的精心设计。机身图案从设计初稿到最后完成历时 14 个月。港龙从众多设计稿中,最终选择了香港设计师 Tania Willis 的设计。她表示灵感来自多种元素,包括天津及上海金山民间绘画的图案及色调,桂林的山水,以及周末时香港大屿山的沙滩上游人放风筝的情境。

该图案设计在法国图鲁兹空中巴士公司总部首先以特制的软件对平面绘图进行处理,再绘上港龙航空 A330 飞机的机身。喷漆过程共动用了 466 块模板,使用了 8 种不同颜色,是空中客车公司所处理过的最为繁复的机身图案。

港龙多年来一直致力于将中国文化融入 to 优质的航空服务理念中,并签约优秀的艺术家来进行创作。彩绘龙的飞空展示让我们看到航空领域的竞争开始向更人性化的方向发展,这种竞争可能最终归结到“人”,如何使人感觉到飞行的舒适满意,这就是航空公司的文化品牌打造,包括全方位的概念要素,目的就是让乘客感觉到这是中国式的飞机、中国式的服务,同时还能感



油画家钟飙为港龙航空创作的作品《每个地方》

受时尚潮流。人们常说,一架飞机就是一个移动的国土,一定要让顾客在踏上飞机的刹那,感受到这个国家的文化。文化本身是润滑剂,有了这个润滑剂才可能缔造一个和谐的商业社会。当飞行变成普通的代步工具时,选择更有趣味的飞行成为首要的因素,飞行文化因趣味而产生了,港龙航空的飞龙上天让乘客看到了这种趣味。

在港龙的航班上,我们可以看到很多特色体贴的文化营销服务。比如,香港人喜欢乌龙茶和茉莉花茶,但内地和台湾的乘客偏爱较浓

的乌龙茶,日本和其他地方的乘客喜欢清香的茉莉花茶。于是港龙就从福茗堂茶庄进上等的乌龙茶和茉莉花茶。除了在飞机上品味外,还做免税销售,把云南普洱、西湖明前龙井、浙江茉莉毛峰及安溪特级铁观音做成礼盒装,供乘客购买。乘客一下就能感受到港龙是一家非常中国的航空公司。此外,港龙与著名的太平洋咖啡公司合作,为乘客提供特别配制的香浓咖啡;邀请多间香港、北京及上海顶级餐厅,为旅客提供精选的上等佳肴。

为了让旅客拥有一个崭新的飞行体验,2003 年 1 月,港龙耗资约 1.95 亿港元,请来享负盛名的瑞士 Ludeke 设计公司对机舱进行了全面改造,并首次引入全卧式座椅和个人电视荧幕。商务舱的所有座位及经济舱的头 10 排座位均装备了手提电脑电源;商务舱的洗手间设有全身镜及引入自然光的窗口。

港龙的客运服务航线横跨亚洲 30 个航点,其中覆盖中国大陆 21 个城市(每周逾 300 班次)。港龙已成为享誉国际的“中国飞行专家”,并连续 4 年在世界知名的 Skytrax 乘客调查中获选为“中国地区最佳航空公司”。

港龙航空为庆祝 20 周年华诞,同时也为庆祝香港回归 8 周年,特别推出北京—香港双人往返票 4288 元优惠,推广期至 7 月 31 日结束。

Advertorial |

### TOM 户外传媒集团成功整合 跃登中国广告排行榜三甲

近日,在刚刚出炉的中国广告协会进行的“2004 年度广告公司营业收入前 100 名”排名中,TOM 户外传媒集团荣获第三名,同时也是自有媒体广告公司第一名。这是 TOM 户外刚完成对 14 家子公司从品牌、资源到文化三大整合后第一次以 TOM 户外传媒集团名义参加此排行榜。跃登三甲之列,反映了 TOM 户外系列整合工程取得成功,获得业界广泛的认同,整合成效立见。

中国广告协会秘书长时学志表示:“排行榜是中国广告协会持续十余年发布的权威性公告,目的在于鼓励和肯定广告业领先的企业。2004 年 TOM 户外传媒集团在营业收入排行榜上名列第三位,充分显示了 TOM 户外传媒集团的经营力和影响力。”

TOM 户外传媒集团总裁李践亦表示:「TOM 户外传媒集团荣登三甲是对我们整个团队极大的激励。这既有助 TOM 户外发展成为全国首屈一指的户外媒体供应商,亦可汇聚户外传媒的人才、经验及知识,为 TOM 户外实现大户外、大网络、一站式服务的增值效应。TOM 户外传媒集团用了三年整合的时间,就让人们领略了其团队的力量,见证了整合后的丰硕成果,也是对整合后的品牌承诺“非看不可的力量”的体现。」

完成了内部整合的 TOM 户外传媒集团将启动新一轮市场拓展计划,在国内首推“品牌加盟”,作为整合后的发展策略。TOM 户外的统一的全国性销售网络、专业服务、庞大客户资源与先进管理模式,对加盟者而言会具有相当吸引力。

### 国产 MINI 经典 POLO

说到风靡全球的小型车,既要有可爱的外型、超小迷人的身材,又要有强大的性能、卓越的安全保障以及经久不衰的良好口碑。

说到宝马旗下的小型车,所有人都会想到 MINI。此外,同样来自德国,大众系车型中的 POLO 也同样当仁不让。宝马是亿万人迷恋的高档车象征,大众则是久经时间考验的经典品牌。

POLO 的制造理念确实和 MINI 很贴近,同样都是家用小型轿车,同样因小而称贵。小仅仅是在外型上的,所有内在的东西,全都不因为小而简化。这才是一款极品家用轿车所应该具备的素质,也是要成为经典小车所必备的要素。

POLO 从进入中国市场开始,就牢牢把握住了这些成为经典的关键所在。3 年以来,由其引领的家轿车热风刮遍了中国,一时间许多厂家都跟风纷纷推出价格更低的家用轿车。但虽然目前市场上的国产家用轿车已经种类繁多,真正在配置、安全性、性能等多方面能够与上海大众 POLO 比肩的却几乎可以说没有。上海大众 20 多年所积累的造车经验,配合德国大众先进的技术与设计,以精良的工艺成就了 POLO 的经久耐用的优良品质。精良可靠的造车工艺成就一代名车,POLO 市价虽然略高于同级别车辆,却依然非常畅销。同时,在二手车市,POLO 也以优异的表现成为转手最快的车型之一。

车型的畅销、品质的保证以及外型的独特可人,有这三大优势为基础,POLO 的经典终于又自

信片的那张桌子是 18 世纪的德国文物,甚至房间里供你搁放行李的行李架都是镀着金的老古董。Letizia Ruspoli 经常在酒店里亲自招待客人,如果你要是遇到了什么小麻烦,她还会给自己的朋友们打上几通电话,也许事情就摆平了。

有的人可能更喜欢大酒店,喜欢里面完备的设施,喜欢按铃服务所带来的尊贵感,但是也有人喜欢小酒店,喜欢那种不被打扰的感觉,这也是意大利姑娘露露·汤桑德于 2002 年在伦敦开办了一家名为 Chic Retreats 的奢华小酒店客房预订公司的原因。露露的母亲在意大利的翁布里亚经营着著名的 Palazzo Terranova 酒店,这也是一家奢华小酒店。露露提出的口号是“小就是美”。在公司的网站上(www.chicretreats.com),她搜集了全球许多房间数目不超过 30 间的奢华小酒店,读者可以通过她的网站进行房间的预订。签约酒店一年要向 Chic Retreats 公司交纳 700 多英镑的推广费用,但不是交钱就能成为会员酒店,所有的酒店都必须经过露露的亲自挑选。用她的话说,必须能提供优质服务、具有独特风格的奢华小酒店,才能成为 Chic Retreats 的会员酒店。

#### 奢华小酒店

**3Rooms 5 Rue de Moussy**  
地址:5, rue de Moussy, Fourth Arrondissement, Paris(巴黎)  
电话:(33-1) 44789200  
电邮:info@3rooms-5rue demuoussy.com  
价格:580 美金/双人/晚

**3Rooms 10 Corso Como**  
地址:10 Corso Como,Milan(米兰)  
电话:(39-02)626163  
网址:www.3rooms-10corsocomo.com  
价格:380 美金

**Residenza Napoleone III**  
地址:Largo Goldoni 56,Rome(罗马)  
电话:(39-34)77337098  
网址:www.residenzanapoleone.com  
价格:620 欧元起

**Casa de Madrid**  
地址:Arrieta 2,Madrid(马德里)  
电话:(34-91)5595791  
网址:www.casademadrid.com  
价格:235 欧元起

**Casa Tua**  
地址:1700 James Avenue,Miami(迈阿密)  
电话:(305)673-0973  
网址:www.casualifestyle.com  
价格:500 美金起

然上升了一个台阶,达到了文化现象的层面。

POLO 在车坛所获得的荣誉不计其数,在欧洲,它曾经获得了德国“金方向盘奖”、欧洲“小型车辆碰撞试验安全最佳奖”以及欧洲“红点”国际设计大奖。而在其来到中国的短短 3 年里,中国质量协会轿车行业 2003 年度用户满意度评比第一名,轿车行业 2004 年度拥护满意度评比 10 万—20 万家用轿车第一名,等等诸多荣誉,也充分证明了 POLO 超凡脱俗的实力。

当然,除了评比奖项所带来的荣誉外,用户的迷恋与簇拥本身也是造就 POLO 成为经典的平台,综观车坛历史,每一款被认为是经典的汽车,都带领了一个人群的文化共同意识。

POLO 在中国唤起了车主的对于驾驶汽车的品质意识,POLO 的车主成群结队的组织在一起,以活动与交流的方式来铺展自己的社交领域。由于对于 POLO 的选择,代表这一种独特的追求与品位,所以这种团队越来越多,3 年来,无论是已经拥有 POLO 的,还是渴望拥有 POLO 的,POLO 的车迷不计其数,成为了中国汽车市场鲜有的独特文化风景线。而 POLO 也成为了中国顶尖青年时尚社会阶层生活的象征。

3 年,POLO 已被认可为经典,这也许是中国汽车工业所打造的一个经典,正如同 MINI 一样,POLO 的前路被人们所期待,也被人们所向往,POLO 的名字也许在许多年以后仍然让人心动,让人津津乐道。



2005.06.10 - 2005.07.07

我们走访了美国国际记者中心、华盛顿邮报、今日美国、华盛顿邮报、纽约时报、华尔街日报、福布斯公司、商业周刊、彭博、纽约客、星岛日报、哥伦比亚大学新闻学院、联合国总部、纽约股票交易市场……

对于“当今媒体面临的挑战”、“美国媒体结构与运营模式分析”、“媒体采编管理”、“单一或多重市场中的广告营销策略”、“媒体品牌的推广与建立”、“媒体公司的企业文化建设”感悟良多……

肖可

参观了这么多“老”报纸，真希望我们的经历也能留下这样的足迹。与那么多“老”报人交谈更相信新闻杂志可以成为终身职业。



张梦颖

美国之行让我对工作和生活都有了全新的认识。



# BEIJING TO NEWYORK

北京  
纽约

经济观察报

The Economic Observer

WWW.EOBSERVER.COM.CN

黄锦坚

市场经济之理性，劳动分工之发达，美国之行，让这些理论描述成为切身体验。



周颖

1 会不同风格的美国媒体体验，却同样感受到“品牌”对内对外的渗透力量。关于此，我们可以学习和应该做的还有许多。



## “员工的视野 决定企业的视野”

访问学习员工回国

2005年夏季赴海外

《经济观察报》社

华威

也许美国的很多媒体经验在我们这里不能照搬，但我们可以学习他们的实干精神。



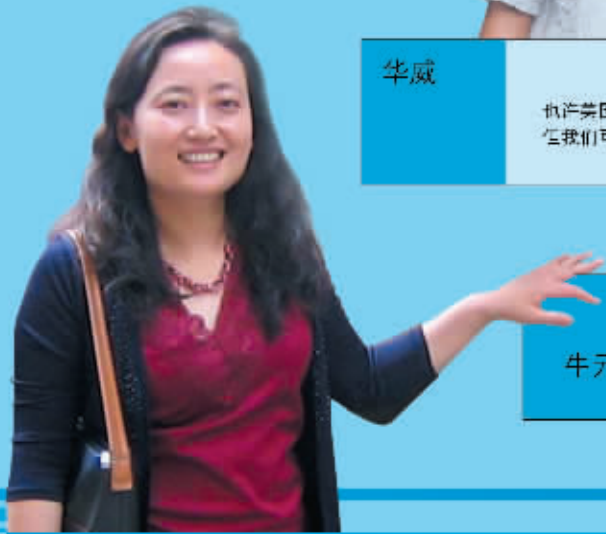
潘莉

在实践中学习，在学习中行动。



牛元元

美国之行，国际化的开始！



《经济观察报》繁荣 靠大家的努力！



王宇

新闻事件报道的客观真实，公正独立是一家媒体的生命。美国之行对比体会和感受尤其深刻。

张戈

学习，借鉴美国媒体经验，提高自身业务、管理技能。



高凡

从事财经报道，多一点职业素养，少一点浮躁意识。



张莹

美国之行听到最多的，同时也是中国媒体最应该学习的，读者是上帝！



FOTON  
福田汽车

### 《经济观察报》社海外拓展计划

由北汽福田提供特别支持

北汽福田汽车股份有限公司是一家跨地区、跨行业、跨所有制的国有控股上市公司。现有资产达50亿多元，品牌价值超过106亿元，被业界誉为“中国汽车发展最快，成长性最好的企业”，是全国520家重点企业之一和北京市汽车工业三大板块之一。