

东海油气田争端升级 帝国石油公司心存余悸

■见习记者 巫楠
记者 王延春 北京报道

中日东海油气田争端进一步升级。7月14日,日本经济产业大臣中川昭一在东京正式宣布,批准帝国石油公司在与中国有争议的东海海域试开采石油天然气。这是日本政府首次认可日本企业在中国的专属经济区开采石油天然气资源。次日,中国外交部亚洲司司长崔天凯紧急约见日本驻华使馆公使渥美千寻,就此事向日方提出严正交涉。同一天,中国驻日本大使馆也向日本外务省提出了严正交涉。

“我们决定批准日本企业的申请,由于这符合日本国家利益,国际公约,以及日本国内法律。”中川昭一说。他还强调这是日本的“国内事务”,否认是“对中国的挑衅”。

早在今年的4月下旬,帝国石油公司就向日本政府提出要求授予东海海域的油气试采权。虽然在该海域与中国存在严重争议,但仍在3个月后得到日本政府的批准。帝国石油公司表示,想在约400平方公里的海域的三个点打试验井,而这一打井区域在日本单方面主张的“中间线”的东侧。与中国“春晓”对应的叫“白桦”,与“断桥”对应的是“楠”,最北面的一个叫“楠梗”。

崔天凯指出,日方利用所谓“中间线”这一单方面主张,在中日争议海域对民间企业授予试开采权,是站不住脚的。中方明确重申:中方从未承认过所谓“中间线”,也不可能承认。而如日方试图将自己单方面的主张作为既成事实强加于中方,中方坚决反对,也决不会接受。

中日双方早在2004年10月就东海争端展开过磋商,但无果而终。今年的5月31日又在北京进行第二轮磋商,结果没有取得实质性进展。中日双方仍会在东海问题上展开磋商,但目前没有时间表。



中方明确重申:从未承认过所谓“中间线”,也不可能承认

■IC/供图

帝国石油的意图

“许多人都认同在这个区域(东海海域)潜在的油气资源十分巨大。”帝国石油公司东京总部发言人宿太凯吉接受本报记者采访时说。他还介绍,帝国石油最初在1969年到1970年就申请在该区域的开采权,但是由于中日两国在该区域的争端,因此申请没有被日本政府通过。在获得东海油气田试采权后,日本帝国石油公司发表声明说:“从1969年开始申请,经过35年终于如愿以偿。”

实际上,在上世纪60年代末,除帝国石油公司外还有3家日本石油企业,如石油资源开发公司等公司一起向日本政府申请开发东海海域油气。30多年来,日本经济产业部一直未放授权令,其

他三家石油公司的发言人称,出于安全和利益的考虑,最终放弃申请,结果只有帝国石油公司获得授权。帝国石油是日本石油界的巨头,发达于二战时期,如今已经是开发业务遍及东南亚、北非、南美的国际化石油企业。

日本外务省东京办公室一位不愿透露姓名的官员称:“从现在开始一个月后,帝国石油就可以完成试采的所有合法手续。从法律上讲,企业就可以进行合法的试采了。”但他也表示要进入实际开采还需要相当长时间。

宿太凯吉说:“即使被授予开采权,也不意味着就能立即开采。因为我们不能在有争议的地区有任何行动。我们还在等待争议消除。”他说,中日两国之间的外交事务应该首先被解决。“而我们的

意图仅仅是被确认为能够合法开采,这是任何石油企业开采前必须进行的第一步,我们相信只有两国关系和平,这个区域成为非争议区才能够开采。”

日本业界反应不一

日本业界对于帝国石油获试采权反应不一。据日本石油天然气金属矿物资源机构专家测算,在一个地方探测,成本就需30-40亿日元,如果3、4个地方同时探测,至少花费100多亿。再加上铺设通往九州的管道费用,又要几百亿日元。因此经济上是否合算,还是问题。甚至有专家表示,考虑到海沟的深度,铺设管道是不可能的。

对此经济产业省的相关人士辩解称:“除去成本、管道的费用,开发的价

值仍然十分可观。”帝国石油也有人表示:“除天然气之外,石油埋藏量看起来也不少。只要有油,不铺管道也能往日本运送。”

日本媒体对试掘权的反应,似乎也认为象征意义大于实际意义。东京新闻评论说,日本政府希望通过此举,以便在将来可能的国际诉讼中处于有利位置。朝日新闻则认为,打出试掘牌是想在交涉中处于主动,但却表明了实际开发离不开中国协作的困境。

但是也有政府人士担心,日本方面若真的开始试采,估计中国可能会派遣舰船至附近海域进行示威,并表示届时日方将在继续试开采问题上“被迫做出重大选择”。

“此次日本政府授予企业东海试采权更多的是战略上的考虑。因此才会在30多年后放手。”中国国际问题研究所亚太研究室主任晋林波对记者说。日本实际确定要在东海油气问题上对中国实行牵制。但是日本国内也开始出现主张开发合作的声音。

晋林波表示,“中日东海争端亟待解决。这对两国经济、政治都产生极大的影响,而且拖得越久,越麻烦。”但是要实现的合作要双方拿出真正“有建设性的方案,保证双方的双赢利益”。

东海油气田事件进展

1969年,日本帝国石油等企业向日

本政府申请东海的油气试采权;

1970年后,中国开始了对东海油气

资源的勘探开发;

1982年,日本向中国提出以“中间线”原则划分中日两国在东海的专有水域;

2004年5月,中国开发东海春晓气田;

2004年6月,中国提议中日两国联合在东海开发天然气田;

2004年6月,日本政府设立“海洋权益相关阁僚会议”,鼓励日本企业在东海开采;

2004年7月,日本政府开始在所谓“中间线”以东有争议区域进行油气勘探;

2004年10月,中日双方就东海问题进行第一次磋商;

2005年4月,日本政府开始接受审核日本企业申请东海的油气试采权;

2005年5月,中日双方就东海问题进行第二次磋商;

2005年7月,日本政府授予帝国石油东海的油气试采权。

一周国际

人物



格林斯潘 继续采取紧缩货币政策

美国联邦储备委员会主席格林斯潘7月20日说,美国经济可望以持久和通货膨胀得到控制的态势增长,但他同时表示需要继续采取紧缩的货币政策以保证这一目标的实现。经济分析人士普遍认为,格林斯潘此举意味着,美联储将在近期内继续提高利率以保证美国经济的稳定增长和减轻通胀上升压力。

经济趋势

上半年国际经济增速放缓

国际货币基金组织日前公布的半年度《世界经济展望》预计,2005年全球总体经济增长率为4.3%,低于2004年的5.1%。

经历了2004年的强劲增长后,受能源价格上涨和持续升息的影响,2005年上半年,国际经济总体增速有所放缓。美国上半年经济增长依然稳健,受多种因素影响全年增速可能放缓。日本经济增长较快,但彻底摆脱疲弱态势仍需时日。受油价高企和全球经济增长放缓的影响,欧元区经济增长乏力,前景黯淡。英国消费支出疲软,通胀风险加大,经济出现下滑势头。在国际油价高企以及出口放缓等因素的影响下,亚洲其他地区的经济增长出现放缓态势。

法国勾画振兴经济蓝图

法国“欧宪公投”后,重振国家经济,创造更多就业成为法国新政府的首要目标。总理德维尔潘近日公布了政府提高经济竞争力的庞大发展规划。

这项规划鼓励创新和开发新产品,强调进一步提高国民经济增长。计划将制定优惠政策,扩大产研结合,扶持企业发展,缓和紧张的就业形势。规划把促进高科技发展作为主要任务,其远景发展蓝图包括67个项目,为保证规划实施,法国政府拨出专款并提供优惠政策。2006年至2008年,国家将拨款15亿欧元设立扶持基金,其中3000万欧元用于免税和减轻企业负担。

萨帕特罗的“中国计划”

■本报记者 宋铁军 马德里报道

“就像那种能够互相透露手机号码,并随时可以给对方打手机的朋友关系。”西班牙首相府新闻发言人哈维尔·巴兰祖拉回答中国媒体关于中西关系前景时,这样形容。

本月21日至23日,西班牙首相何塞·路易斯·罗德里格斯·萨帕特罗对中国进行正式访问。这是萨帕特罗去年4月就任后首次对中国进行国事访问,也是西班牙首相五年来首次访华。访华期间,萨帕特罗首相与中国领导人进行会面和会谈,中西两国外交部、财政部、航空部门共签署了12项合作文件。

巴兰祖拉先生评价道,萨帕特罗当选首相后,中西政治关系进入了历史上最好的时期。萨帕特罗和中国领导人对世界局势有很多相似的看法。

而萨帕特罗此次中国之行,也是对西班牙政府上月开始的旨在加强西中经贸关系的“中国计划”的强劲支持。

中国:优先开拓的市场

“萨帕特罗先生是一个非常非常非常谦逊的人。”巴兰祖拉介绍他的首相时,夸张地用了一大串“非常”。

萨帕特罗在去年马德里3·11恐怖事件后的第三天,领导工人党赢得大选,上任后一直行事低调。在接受美国《时代》杂志采访时,他明确地说:“我不想成为一个伟大的领导者。”

但人们发现,这位谦逊低调的新首相上任后,西班牙外交政策发生了重大转变,首先是宣布从伊拉克撤军(前任首相阿纳斯尔尔追随美国向海外派出了16支军队),然后是调整外交政策,重新融入欧洲大家庭。去年9月,萨帕特罗与德国总理施罗德和法国总统希拉克在马德里举行三国峰会,呼吁尽快批准欧盟宪法,舆论界评论,这次峰会标志着欧洲的新“三驾马车”开始启动。

目前,西班牙已成为世界第八大经济体,GDP超过加拿大,国内要求加入G8的呼声逐渐增高,萨帕特罗也成为最受媒体追逐的欧洲领导人。巴兰祖拉向记者介绍,全球有200家知名媒体预约采访他的首相。

萨帕特罗将西班牙形容为“欧洲的、地中海的、伊比利亚国家”,现在,西班牙又将更多的目光投向亚洲,投向中国,这个在欧洲和拉美扮演重要角色的国家,希望扩大在亚洲的影响。

2005年6月底,西班牙工业、商业和旅游部颁布了“中国计划”,旨在加强西班牙与中国经贸关系,进一步推动西班牙企业进军中国市场。

这是西班牙政府制定的“开拓国外市场总体规划”的一个组成部分。中国将和墨西哥、巴西、美国、摩洛哥、阿尔及利亚、俄罗斯、印度和日本9国成为西



西班牙正将更多的目光投向中国

牙优先开拓的国外市场。

按照“中国计划”,2005年至2007年的3年间,西班牙政府将投资6.9亿欧元用于支持本国企业在华发展投资、贸易和旅游。其中,5亿欧元将用于向大企业提供资金支持,3000万欧元用于支持中小企业在华投资,1000万欧元用于进行相关的投资可行性研究。

此外,政府还计划用约1亿欧元促进两国扩大相互投资规模,并决定提供200万欧元专门用于推动中国游客到西班牙旅游。

因此,近两个月来,两国经贸文化交流的消息频频出现在媒体上。6月,西班牙欧罗巴航空公司开通了第一条西班牙到中国的直达航线。西班牙的电信、石油、金融公司也纷纷开始进入中国。

潜力巨大

“中国计划”的背景显而易见:两国的经贸关系用积极的词汇形容是“潜力巨大”,用数字描述则是依存度极低。

据西班牙工业、商业和旅游部统计,中西两国双边贸易在2004年增加到96.45亿欧元,西班牙逆差73.35亿欧元。2004年,西班牙对中国的出口额为11.5亿欧元,比上年增长5%,从中国进口为85亿欧元,比上年增长26.2%。两国之间的进出口增长虽然很快,但都低于对全球市场平均值。

双边投资额也非常低。据中国商务部统计,截止到2004年底,西班牙对中

国的投资总额为5.85亿美元,其中主要是最近两年投入的。目前,中国大约有300家西班牙公司,绝大部分是服务业,只有40%的企业从事生产,中国在西

班牙的投资则更低,一些项目正在进行中,主要是电信和电子设备企业。

“这种双边贸易和投资的格局是不合理的。”西班牙首相府经济局主任米盖尔·赛巴斯蒂安对中国记者说,“西班牙商界过去的贸易投资重点过多地专注于欧盟、拉美和北非地区,对中国的关注不够。”

赛巴斯蒂安主任介绍,西班牙产品和服务在中国市场所占份额非常小,只有0.4%,西班牙只是中国第30位产品服务提供国,这与它的世界第八大经济体地位极不相符,只有汽车出口还勉强排在前列——西班牙是中国第七大汽车进口国。机械和化工产品产品在2004年对华出口显著增长,但市场份额同样非常低,仅占0.6%。

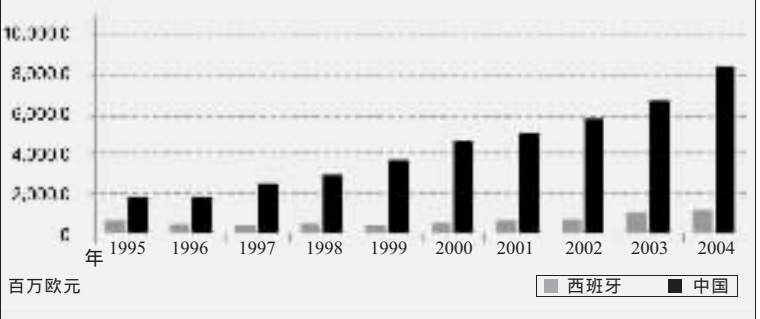
但潜力显然是巨大的,赛巴斯蒂安主任列出了一系列优势:中国和西班牙同属全球最具增长潜力的八个国家,西班牙需要扩大出口,中国可以成为打开亚洲市场的大门,而在拉美,中国和西班牙有共同利益。

西班牙向中国推销的是旅游、设施、银行、清洁及再生能源等明星产业,这些都是中国的新兴产业。特别是旅游业。

双边贸易中的巨额赤字和近期中国纺织品、鞋类进口的强劲增长,会不会使西班牙鞋类界感到不安?西班牙工业、商业和旅游部贸易投资司长奥斯卡·奥萨拉对中国记者说:“中国产品的大量自由涌入不仅给西班牙,也给欧洲带来了一些问题。我们希望采取一些措施来协调供需关系,仅此而已,决不是对自由市场经济的政治限制。”

但他承认,确实难以适应。“到去年12月,中国鞋向西班牙出口的数字在三个月内激增了10倍。”奥萨拉司长说,“我们正经历一个适应的过程,但任何适应过程,开始阶段都是艰难的。”

中国西班牙两国进出口增长图



资料来源:西班牙首相府经济局

招生学位点[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
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

房地产价格成谜 国家统计局图解

■本报记者 刘长杰 北京报道

对于沈阳市民金先生来说,想知道房价的真实水平是件困难的事。

28岁的金去年下半年就打算买房。根据国家统计局的数据,2004年三季度沈阳房价同比上升了19.2%,但是沈阳市的数据却与此大相径庭。根据沈阳市房产局合同备案统计,当季沈阳市新建商品房住宅价格每平米3052.9元,实际涨幅为0.1%。

这让金先生感到无奈:“我非常着急,不知道该依照哪个数据判断。”

“信息混乱会导致购买行为混乱,决策失误,我们必须为社会提供较为真实、准确和及时的房地产价格指数”

沈阳的情况并非个例。在北京,市民通过各种渠道能够看到的房地产价格指数来自于统计局、房地产局、建委,还包括戴德梁行、搜房网等中介机构。今年一季度,北京建委公布的销售价格超过6000元/平方米,价格上涨11.2%,而统计局的数字仅为5212元/平方米,房地产价格指数上扬6.5%。

“信息混乱会导致购买行为混乱,决策失误,我们必须为社会提供较为真实、准确和及时的房地产价格指数。”国家统计局城调总队队长黄朗辉说。

在国家统计局,城调队负责房地产价格数据的调查和分析。根据一项新的改革方案,一套新的房地产价格调查方案已于本月启动。8月份,国家统计局将公布自己的首个月度房地产价格统计结果。

新发布的指数将根据国家统计局今年4月份推出的一项改革作出,根据这个改革,新的房地产价格调查方案从7月份开始执行。

有关人士说,这表明国家统计局正试图借此来终止房地产价格数据打架的情况,进而争取中国房地产价格指数“话语权”。

改革指数

黄朗辉认为,尽管由城调总队负责发布的房地产价格指数“从来没有受到过国家的干预”,但这一指数还远没有起到它应有的作用。

房地产业已经占到中国GDP总值近9%的份额。在有些地方,房地产投资影响会更大。比如在沈阳市,2004年,房地产投资拉动城市总体投资增长了28.4%。“显然,准确的房价指数对于政府的决策和百姓的投资来说,至关重要!”黄朗辉说。

而直到1997年之前,中国是没有房地产价格指数的,因为此前是计划分房的体制,无需编制这一指数。

1997年10月,原国家计委、国家统计局联合下发了《关于开展房地产价格指数编制工作的通知》,从那一年的第四季度开始,中国的房地产市场才第一次有了自己的价格指数。

从2003年到2004年春,全国房价上涨的幅度越来越大,社会各个层面对房地产价格体系的要求也越来越高。2004年7月,国家发改委、统计局下发了《关于进一步完善房地产价格指数编制工作的通知》。

黄朗辉认为,原来的房地产价格指数存在三个方面的问题:其一是代表性不强,全国35个大中城市,尽管覆盖了房地产投资的70%,但所调查的城市行政色彩浓厚,反映的数据有限,因此其样本的代表性不强;其二是按季公布的房价指数,周期太长,满足不了决策和分析的需要,而施行按月公布、政出多门的房地产价格数据已经严重地影响到了政府对经济形势的判断,同时,这个备受各界关注的数字,也影响到了每个意图购房者的投资决定;其三,在样本价格采集过程中,还需要改进同质可比的原则。

此时的房价指数改革已开始箭在弦上。随后,国家统计局制订了改革方案并上报国务院。

2005年1月,国务院正式批准了我国房地产价格统计工作的改革计划。我国房地产价格统计工作由此进入了新的改革实施阶段。

改革方案在原有35个大中城市的基础上,选择经济发展较快、房地产开发投资金额占所在地区比重较大的35个城市为新增调查城市,使房地产价格统计城市由35个扩大到70个,样本城市房地产开发投资额占全国城市房地产投资开发总额的份额由原来的70%提高到80%以上。

另外,指数的公布周期缩短为一个月。新的房地产价格调查方案将于2005年7月份开始执行,8月将公布今年7月的房价指数。北京市上半年房地产价格指数将由该市统计局、建委和房地产局统一后于

近日联合发布。而新近进入样本城市的温州和包头两市,当地统计局城调队也一直在为即将公布的7月份房地产价格指数紧张地工作。

质疑声继续

国家统计局为了保证基础数据的有效,在新方案中不但着力强调了房地产商品的同质可比性,还对房地产价格统计方法和统计指标进行了完善。

其实,在中国众多房地产价格数据制

作过程中,混合平均房地产价格被广泛地运用,在这些热热闹闹的指数当中,最有号召力的“国房景气指数”,就是基于混合平均房地产价格作出的,颇为尴尬的是,这个“反映全国房地产开发综合景气状况”的指数,是由同属于国家统计局的固定资产投资司发布的。

滥用混合平均房地产价格,会导致价格指数出现偏差。这一点得到了建设部住宅与房地产业司司长谢家瑾的认同——房地产价格指数不能缺少同质楼盘的比较数据。

与此同时,正在实施的城调队系统的垂直管理,统计局对众多地产企业统计人员的再培训等,都将为这一工作提供强大支持。

尽管如此,新方案还是受到很多质疑。样本房价原始数据的准确性是广受争议关注的焦点之一。中国社会科学院金融所的一位学者坚持认为,采用由企业自身填报的房价数据,尽管符合国际惯例,却给中国的房价数据带来了极大的虚假隐患。这位学者坚持认为,房地产商有操纵数据的充分理由,比如为了避税,或者为了银行

贷款。

也许问题还有更深的背景。同样来自社科院金融所的尹中立博士去年就曾撰文指出,只要“房价指数的构成是以新购住宅价格为主”的局面不改变,房价形成的机制就一定会脱离真实的市场状况。“一个开发商可以卖给成百上千个购房者房子,操纵价格是非常容易的。”尹认为,只有二手房大量市场化的交易,才能真正反映房屋作为商品的真实市场价格。

农信社四川整编

■本报记者 熊九蒙 成都报道

因迟迟未能确定领导班子人选而一再推迟挂牌日期的四川省农村信用社联合社(以下简称“川农信联社”)终于在6月28日宣布成立,但对由四川资阳市市长王华担任首任理事长的联社领导班子来说,如何顺利整合联社旗下174个县级联社将是一个痛苦的过程。

资产规模仅占全省农信社的4%的50个少数民族县是四川农信社改制面临的一大难题。据川农信联社统计的数字,这些县的面积占全省64%、人口占8%,国内生产总值占5%,农信社资产规模仅占全省农信社的4%。

典型的个案是四川省甘孜藏族自治州农信社,该州的面积有15万多平方公里,相当于山东省,但人口只相当于一个县,财政收入仅相当于一个乡。这次改革试点中,按原方案,甘孜州农信社可获央行票据3746万元,但到2004年末,该州农信社的累计亏损已达6000万元;两年后,即便该州全部达到兑付条件,3746万元的资金支持也不足以弥补历年亏损挂账。

在银监会批复的改革方案中,四川总共可获央行票据95.97亿元。而据四川省联社原筹备组组长杨刚才在一次内部会议上透露,四川农村像甘孜这样的亏损信用社则很难仅仅通过央行票据贴现而达到改制条件。

四川省副省长黄小祥透露说,对老少边穷地区的特困信用社,省政府正在研究相关办法,争取能得到中央有关方面的支持。

据悉,整个四川农信社改革从去年启动,根据今年2月份银监会批复的改革

方案,四川全省174个县级联社中,有13个县(市、区)采取农村合作银行改革模式,109个县(市)采取统一法人改革模式,52个县(市、区)维持县、乡两级各为法人的改革模式。

四川全省174个县(市、区)信用社几乎都选择专项票据办法,而要满足这个办法必须通过增资扩股和降低不良贷款率等措施办法,使农村信用社尽快达到符合使用中央银行专项票据的条件。

但问题是,即使有央行的资金支持,川内的农信社改制仍然面临着一些意料之外的问题。

川农信联社的一份内部报告称,四川一些地方的农信社已经出现了对改革试点的误解——“他们把主要精力都用在央行票据硬指标的达标上,对如何转换经营机制、完善法人治理结构、强化内部管理、清理不良贷款、增强服务功能等工作反而不太重视”,因而出现了一些令监管部门忧虑的问题,比如一些农信社承诺分红股息,使部分股金仍具有存款性质;擅自放宽退股条件,只要入股农信社主任签字同意就可随到随退,影响了股本金的抗风险能力。

更为严峻的是,四川一些农信社股本金中的资格股与投资股比例严重失衡。据透露,四川全省2004年的股本金结构中,资格股占了总额的98.7%,投资股仅为1.3%。

对此,央行和银监会担心的是,如果3年内分红不理想,部分资格股股东就可能提出退股,从而引发较大数额的退股风潮,使资本金的稳定性受到冲击。

而在产权改革模式的选择上,四川也得面对更为复杂的实情。

一些地方已经出现了
对改革试点的误
读——他们把主要精
力都用在央行票据硬
指标的达标上

黄小祥透露,全省174个县(市、区)农村信用社分别确定农村合作银行和以县为统一法人的产权改革模式。

黄小祥介绍,目前全省有13个县(市、区)联社申报农村合作银行改革模式,有109个县(市、区)申报组建统一法人社,对其中2003年底账面资能抵债的、符合组建统一法人条件的县(市、区),已经开始筹建,争取在2005年底前挂牌;对2004年底账面资能抵债、符合组建“统一法人”的县(市、区),争取在2006年上半年挂牌。到2009年,四川要基本完成全省农村信用社的改革任务。

目前,风行国内的农村信用社改制的模式是组建农村合作银行,尽管这种模式要求注册资本金应不低于2000万元人民币,核心资本充足率达到4%,不良贷款率低,门槛较高。

但在四川,并非所有的农信社都愿意选择农村合作银行模式。据透露,四川攀枝花市农信联社就向川农信联社提出,放弃农村合作银行模式,而改为统一法人社;四川雅安市农信社甚至提出了从统一法人社改为两级法人社的方案。

至于出现这个变化的原因,人民银行成都分行的相关人士分析说,这主要是在四川由于地域广阔,各地经济状况差异较大,所以,各地在选择农信社改制的模式上就很难一致。

西南财经大学金融学院的一位教授提醒说,如果农村的农信社也全组建为农村商业银行,有可能出现农村商业银行也从农村网点抽血,形成不利于农村金融发展的局面。

不过有些尝试已经开始。

其中,成都市龙泉驿区农村信用联社被认为是174家四川农信社经营的翘楚。川农信联社高层人士证实,川内首家农村合作银行将由龙泉驿区农村信用联社变更而成立,预计今年9月或10月将会正式公布。

据介绍,截至2004年末,该联社各项存款达16.9亿元,各项贷款8.9亿元;资本净额1.1亿元,资本充足率16%,核心资本充足率达15.1%。

而这家即将改组成川内首家农村合作银行的募集股本金是8000万元,整个股本金募集可能在8月结束。股东主要是自然人 and 龙泉驿区当地民营企业,自然人股东占大头。而龙泉驿区农村信用联社对产权模式选择的是合作银行模式,即“按股分红,一人一票”,其长处是可以顾及到大多数农民的利益,体现小股东意志。与商业银行模式相比,它更多倾向股东间平等。

川农信联社的官员说,选中龙泉驿区农村信用联社作为四川农信社改制的样板,主要还是因为其业务经营状况和资产质量相对比较突出。



保 驾 保养尊驾长达3年6万公里

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、科技与豪华囊括一身,始一问世,即成为欧洲贵胄座驾。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-RECOMMANDE TOTAL

标致保留对此项服务的最终解释权。

PEUGEOT. ENGINEERED TO BE ENJOYED.

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 浙江 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

责编 邹卫国 E-mail weigzhou@vip.sina.com 美编 刘会芹

焦点

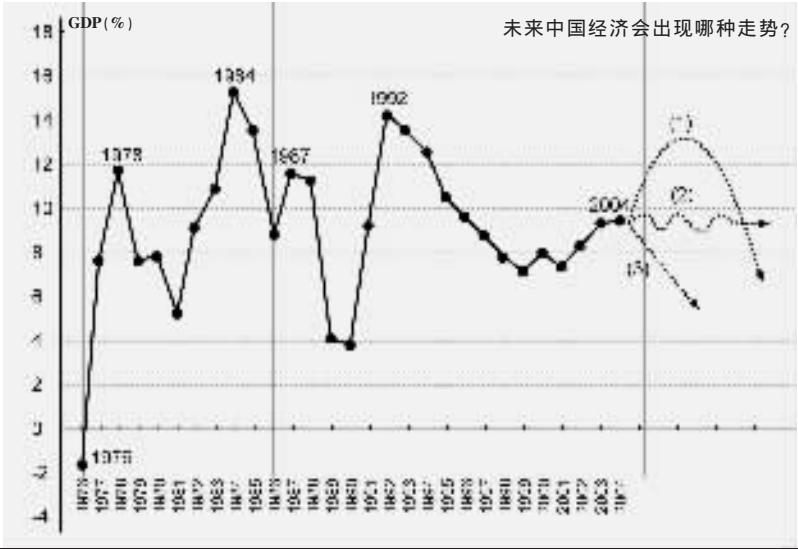
拐点来临

9.5%,中国经济上半年的表现让那些唱衰中国经济的人大跌眼镜。

不过,中国经济快车已经开始出现放慢迹象。中国经济或许将从 9.5%的高速运行轨道上开始进入一个拐点,但是,这并不表示中国经济将像“过山车”一样高速滑落。按照有关专家的说法,中国经济正由 2003 年下半

年至 2004 年上半年的局部过热和在适度增长区间(8%—10%)的上线区域运行(9.6%—9.9%),正在向适度增长区间的中线(9%左右)正常地、合理地回归。

而国家有关宏观调控部门“不再出台新的紧缩政策”的表示,意味着已经持续一年多的宏观调控进入了一个相对的政策平滑期。



中国经济不是“过山车”

■刘树成/文



2005 年第 1 季度 GDP 增长率为 9.4%。2005 年第 2 季度 GDP 增长率为 9.5%。2005 年上半年 GDP 增长率为 9.5%。这有点出人意料。一来,最近国内外一些经济学家认为, 中国经济正在趋冷。而实际数据显示,2005 年第 2 季度 GDP 增长率不但没有比第 1 季度下降,反而还比第 1 季度高出 0.1 个百分点。二来,中央宏观调控调了一年多,经济运行还这么平稳。从理性感觉上说,2005 年第 2 季度 GDP 增长率应再往下走一点。

这涉及到对当前经济形势的总体判断。笔者对当前经济形势的总体判断是:中国经济正按宏观调控的预期目的运行。进一步具体地说,中国经济正由 2003 年下半年至 2004 年上半年的局部过热和在适度增长区间 (8%—10%) 的上线区域运行(9.6%—9.9%),正在向适度增长区间的中线(9%左右)正常地、合理地回归。这正是 2003 年下半年以来,到 2005 年上半年, 中央实施的一系列宏观调控政策正在取得的预期效果。

中国经济正在向适度增长区间的中线回归,是不是像有专家所说的那样,经济周期的上升拐点(周期顶峰)已过,经济已经处于周期的下行段,并像“过山车”一样将飞速下滑呢? 分析起来,这种判断是对经济周期的一种过于简单的认识。

1. 我国新一轮经济周期是我国工业化、城镇化、市场化和国际化进程加快,消费结构由“吃穿用”向“住行”升级所推动的。这一推动力对经济增长的带动作用不是短期的,而是一个较长时期的。这一轮周期如果从 2000 年算起的话(该年 GDP 增长率为 8%),到 2004 年,上升阶段已历时 5 年;如果从 2002 年算起的话 (该年 GDP 增长率为 8.3%),到 2004 年,上升阶段已历时 3 年。这与新中国成立以来历次经济周期的上升阶段往往只有 1 至 2 年相比,已属延长了经济周期的上升阶段。从经济周期一般理论来讲(参见熊彼特《经济发展理论》),在以 10 年左右为期的“中程周期”来考察时,其中可能包含 2 至 3 个“短程周期”,也就是说,其中可能包含不止 1 个上升拐点(周期顶峰),或者说在 1 个“短程周期”的顶峰过去之后,可能还会出现第 2 个、第 3 个“短程周期”的顶峰。所以,说“我国新一轮经济周期的上升拐点(周期顶峰)已过,经

济已经处于周期的下行段,并像‘过山车’一样将飞速下滑”,未必就是如此。

2. 20 世纪 80 年代以来,世界一些国家出现经济周期平滑化、微波化的趋势,我国经济周期也出现了这种趋势。各国所处情况虽有不同,但都与各国市场经济的不断完善和宏观调控的不断改善有关。所谓经济周期的平滑化、微波化趋势是指,经济周期由过去那种起伏剧烈、峰谷落差极大的波动轨迹,向着起伏平缓、峰谷落差缩小的波动轨迹转变。所以,一个经济周期的上升拐点已过,并非接下来就像“过山车”一样飞速下滑。在实现经济周期的平滑化、微波化中,控制经济周期的峰位,及时削峰,是一个重要的关键环节。因为“大起大落”的害要是“大起”。2003 年下半年以来的宏观调控,与我国历次宏观调控相比的最大特点之一,就是动手早、见效快,及时控制住了峰位。这有利于实现经济周期的平滑化、微波化,有利于延长经济周期的适度高位平稳运行。

3. 经济由适度增长区间的上限区域向适度增长区间的中线回归,是一种必要的调整。这种调整是一种清洁机制,是正常的清理过程,可以促进企业的优胜劣汰和有效经营,同样有利于延长经济周期的适度高位平稳运行。企业应该学会在市场经济条件下如何应对经济的波动。

4. 我国经济在 1997 年至 2000 年间,在抵御亚洲金融危机和克服国内需求不足的情况下,保持了 7%至 8%的增长 (GDP 增长率分别为 8.8%、7.8%、7.1%和 8%),这与同期世界上一些主要国家和地区相比,包括与我国周边一些国家和地区相比,已属难得的平稳增长,根本不是有的同志所说的那样“坐在了飞速下滑的‘过山车’上”。

因此,笔者认为,2005 年上半年的经济运行态势并不意味着宏观调控需要向着更加紧缩的方向加大力度,也不意味着宏观调控要向扩张的方向施加力度。由于在已经实施的控速降温的宏观调控政策下,经济正在向适度增长区间的中线回归,而且这些调控政策的效应尚在进一步释放、消化和吸收之中,所以,总体上说,2004 年 12 月中央经济工作会议所确定的“双稳健”政策,即稳健的财政政策和稳健的货币政策不应改变,而应继续实行下去。也就是说,当前宏观调控的总体政策取向,仍应保持宽松适度的中性政策,既不要变为紧缩性政策,也不要变为扩张性政策。

当然,在实行“松紧适度”的中性政策中,并不排除根据经济形势的具体变化或针对新出现的某些局部问题,而进行“略有从紧”或“略有从松”的适度微调,但这种微调也不宜频繁。总的说,应保持宏观调控基本政策的稳定。

(作者系中国社会科学院经济研究所所长)

■本报见习记者 何谦 北京报道

中国经济增长的动力可能正在减弱,尽管上半年中国经济增长依然强劲。

7 月 20 日,国家统计局公布了上半年中国经济运行的各项统计数据,并给予了“中国经济总体运行情况良好”的乐观评价。不过一些使国内经济向下调整的因素仍在不断地释放。

实际上, 由于经济发展因素好坏参半, 国务院进入 7 月份一直在忙于召开专家座谈会, 听取国家发展与改革委员会、中国人民银行(以下简称央行)等重要机构对中国经济走向及宏观调控的分析和建议。国务院总理温家宝在听取专家意见后认为,在当前的形势下,需要做的是“稳定政策,推进改革”。目前,宏观调控部门正在酝酿促进消费的政策,以保持经济平稳、快速增长。

乐观数据

国家统计局在会上公布的最新统计数据显示, 中国上半年的经济呈现出高增长低通胀的局面。2005 年上半年,国内生产总值(GDP)同比增长 9.5%;而居民消费价格总水平上涨 2.3%。另外,固定资产投资同比增长 25.4%, 增速依旧处于高位;而消费需求同比增长 13.2%;贸易顺差 396 亿美元。国家统计局新闻发布会人、国民经济综合统计司司长郑京平不无乐观地表示,未来仍有一些因素,将

支撑中国经济平稳较快地稳步发展。

这一说法是对中国经济“过山车”论的一个回应。此前,一些经济学家认为, 中国新一轮经济周期的上升拐点(周期顶峰)已经过去,经济已经处于周期的下行段,已经并将继续处于下滑态势,由于种种原因,中国经济可能会像 1997 年至 2000 年那样坐在飞速下滑的“过山车”上。

事实上, 是存在很多因素支撑中国经济平稳发展。

如果城乡居民收入继续快速增长,也许下半年消费的增长还会保持上半年这种比较快的速度。统计局数据显示:上半年,全国城镇居民人均可支配收入 5374 元,同比实际增长 9.5%;农民人均现金收入 1586 元, 实际增长 12.5%。

在进出口方面,郑京平说,由于中国进出口贸易中加工贸易超过了 50%,而且在中国的出口贸易中,外商投资企业的比重甚至达到 57%,会使我国的进出口至少保持顺差的格局。但德意志银行大中华区首席经济学家马骏认为,由于外部需求弱化,近期美元升值和中国与其他大国之间的贸易摩擦,下半年中国出口增长速度肯定会放缓。“下半年平均增长可能会降到 20%左右。”

数据显示,固定资产投资增长继续

加快,新开工项目计划总投资上半年与去年同期相比,增长了 24.3%,在建筑施工项目计划总投资与去年同期相比增长 28.4%。因此在 7 月 20 日下午,美国投资银行高盛(亚洲)有限责任公司立刻调高了对 2005 年中国 GDP 增长的预测,即从 8.8%上调到 9.2%。

其专司中国经济研究的经济学家梁红说,人们有些低估了面对中国政府部门实行微调政策后,中国经济自身的修复能力。固定资产投资并不会下滑。虽然银行系统的坏账在增加,但这是因为商业银行的贷款额在扩大,所以坏账率还是在下降的。

不利因素

不过,国家统计局并不回避经济运行中存在的突出问题。国家统计局指出,主要是农民增收难度加大;固定资产投资规模依然偏大,且结构不合理;部分行业经济效益明显不如上年;煤电油运形势总体仍然偏紧。

7 月 1 日, 刚刚参加完央行货币政策委员会 2005 年第二季度例会的中国货币政策委员会委员余永定,在随后接受记者采访时认为:“2002 年底以来的本轮经济周期的转折点可能已经出现。”

目前,最重要的担心就是投资增速

中央银行应稳定政策

■王自力/文

种种迹象表明,始于 2004 年 3 月的宏观调控,在调控成效终于显现时,有意思的事情发生了,即经济衰退、通货紧缩等可怕字眼突然取代经济过热、通货膨胀,而成为判断当前宏观经济形势使用频率最高的词汇。

之所以出现这种逆转,原因是新近出炉的统计数据中,企业利润微减、投资增长下降,CPI 同比连续三个月增长低于 2%;M1 和 M2 增幅继续在 15%之内,尽管 6 月末略有好转。

的确很有意思,如果承认 2003 年以来的中国经济像一匹脱缰之马,快得极不正常,那么通过 15 个月的“科学发展”下的宏观调控”,各项主要经济指标明显回落,当然说明的就只能是强迫经济减速的努力取得成功,中国经济开始从前一阶段的加速增长向稳定增长转换。这种转换不仅与那些“可怕字眼”凑不在一起,相反,硬要扎堆起来,则恰恰隐含的是近两年超高速增长所积蓄的“衰退、通缩”能量在目前得到了提前释放。

事实上, 目前全国规模以上工业企业利润比去年同期增长 15.8%,的确是下降了,但像前两年 40%、30%以上的利润增长率并非是一种常态;今年 1—6 月固定资产投资同比增长 25.4%,本来已经不高,如果说有降低,那也只是相对于去年同期在 28.6%这个高速增长基础上的降低;CPI 连续三个月同比增长低于 2%并不一定是坏事,只要 GDP 增长能够持续保持在 8%以上,则这种较高增长水平与较低物价涨幅的情形,正是我们多年所求之不得的理想状态。

至于 M1 和 M2 增幅仍然在 15%之内,稍有货币偏紧之嫌。但当注意到由于金融体制改革滞后于民间经济发展,从而大量民间资金循环在银行体系之外的事实,那么从总体上看,我们的货币环境仍然宽松。当然,宏观调控的滞后效应需要进一步关注,特别是这些个指标会否继续过快下滑,的确需要引起高度重视。从目前的情况看,我以为物价总水平大幅下滑的可能性基本上不存在。由于我国要素市场长期处于政府垄断状态,土地、资金、劳动力和资源等要素的稀缺程



王自力

当前央行宏观调控应注意 稳定政策——“加强监测”、“适时微调”、张弛有道”

度不能真实地得到反映, 价格被严重低估。随着下一步土地管理方式的改革,以及资金市场化、劳动力保护和资源市场化的推进,它们的价格面临着长期上升的压力。尤其是水、电、气、交通等重大公用事业价格面临越来越大的调价压力,这必然会对要素价格进而对物价总水平产生巨大的影响。

此外, 避开美元贬值趋势导致的输入型通胀压力不谈, 仅看花费巨资重组目前已经濒临崩溃的证券类非银行金融机构, 以及中央银行对农村信用社实行的“花钱买机制”等改革稳定措施, 这些因素都可能促使价格在一个较长的时间内持续上涨, 从而诱发通货膨胀。换句话说, 通货膨胀归根结底是一种货币现象, 这一点在任何时候都应该心中有数。

因此,保持清醒头脑,坚决按照科学发展观发展的要求, 加强和改善宏观调控, 将一些主要经济指标实实在在地把握在既定的目标范围内。比如:实现投资和消费增长分别为 20%和 14%

左右,信贷和 M2 增长在 13%—18%之间, CPI 在 1%—3%, 登记失业率 4% 左右等, 就可以将经济增长速度稳定在 8%—8.5%左右的水平, 就可以拉长经济周期的时间, 就可以减缓周期波动的幅度, 从而实现国民经济长期平稳地较快增长。

具体到中央银行的金融调控来说,显然当前工作的重点,就是要稳定政策, 加强监测, 着力改革, 优化结构。

所谓“稳定政策,加强监测”,是指当前必须坚持执行稳健的货币政策不动摇, 总量上切忌出现明显与之相克的“政策取向”, 否则, 不仅可能引致金融调控的信号紊乱, 而且还会降低市场配置资源的效果。

但是,“稳健”与“僵硬”不同,“稳健”意味着“稳妥、牢靠,而不乏灵活”。为此,建立在科学性、前瞻性、有效性基础上的中央银行宏观调控,必须高度关注经济发展走势, 加强对经济运行中一些突出问题的观察和研究, 善于根据宏观经济运行可能发生的变化,未雨绸缪, 早做预案, 适时微调, 也就是说, 在维护稳健货币政策的前提下, 不排除某个时段或某个具体时点, 中央银行视市场资金供求状况, 其政策工具的操作具有较大的弹性和灵活性。例如,今年上半年, 中央银行逆势下调超额准备金利率, 及多次采取不完全对冲外汇占款方式以保持市场宽松的货币环境, 即是这方面的努力尝试。

所谓“着力改革, 优化结构”, 就是要加大体制改革力度, 推动商业金融从行政主体转变成市场主体, 将行政约束转变成资产约束, 将政府信用转变成商业信用。只有这样, 才能真正解决银行效率低下, 不良资产高, 创值能力差, 难以充分调动民间资本的积极性问题。与此同时, 还要进一步推动小企业贷款制度的创新, 改进银行对中小企业服务的水平; 进一步推进利率市场化的改革, 大力培育和发展金融市场; 以及进一步推动直接融资和间接融资的协调发展, 提高货币政策的传导效率。

(作者系央行广州分行副行长,此文仅代表个人观点)

相关链接

冷热之争五种判断

第一种,认为中国经济正在趋冷,表现为“增长快速下滑+通货紧缩”。这种看法的具体表述有以下几种:

(1)2005 年 5 月 23 日:摩根士丹利全球首席经济师斯蒂芬·罗奇,在该公司网站发表题为《假如中国减速》(What if China Slows?)的文章,提出“中国经济在年内有很大可能将进一步减速”。并说:“在过去 8 年,经常有人预言中国增长后劲不继,事实证明看法错误。在需求增长的世界里, 目前大部分人都相信中国的繁荣会持续下去。然而今天,中国要避免实质性的减速将比以前更为困难。世界需要认真考虑这样的—一个可能性了。”

(2)2005 年 6 月 3 日:有专家发表《中国经济过山车已在周期顶端》一文, 认为中国新一轮经济周期的上升拐点(周期顶峰)已经过去,经济已经处于周期的下行段, 已经并将继续处于下滑态势,由于种种原因,中国经济可能会像 1997 年至 2000 年那样坐在飞速下滑的“过山车”上。

(3)2005 年 7 月 3 日:有专家发布对 2005 年中国宏观经济的预测, 认为中国经济正在走向通货紧缩, 出现了下降的拐点,预测 2005 年第 2 季度 GDP 增长率为 8.9%, 第 3 季度进一步下滑为 7.9%。预测 2005 年第 3、4 季度城市居民消费价格将出现负增长,2005 年四个季度的城市居民消费价格指数增长率将分别为 1.14%、0.89%、-0.81%和-0.62%, 全年平均增长 0.27%。预测 2005 年第 4 季度广义货币供应量(M2)的增速将低于 10%, 仅为 9.7%。

第二种,认为中国经济是“高增长+通货紧缩”。认为中国经济仍可维持高增长,但通货紧缩在下半年不可避免,明年很可能继续通货紧缩。

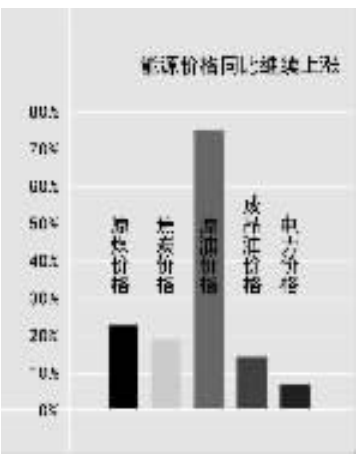
第三种,认为中国经济增长由上升期转入稳定期, 由高速增长转入稳定增长,是“高增长+低通胀”。认为 2005 年的中国经济是自 1998 年以来高增长、低通胀表现最好的一年,中国没有出现过这么好的组合,目前通货紧缩不容易发生,经济增长快速回落的情况基本可以被排除。

第四种,认为目前经济增速的小幅回落是合理减速,是符合国家宏观调控的结构性调整,预计经济增速有个一两年的回落,会再次往上走,2006 年的情况可能是前低后高,开始新一轮增长周期。

第五种, 认为当前中国经济仍然过热,而且是全面过热。

一周经济

数据



政策

人民币汇率“浮”起来

北京时间 7 月 21 日 19:00, 美元对人民币交易价格调整为 1 美元兑 8.11 元人民币。正如温家宝总理年初向国内外发出的信号,人民币“出其不意”的升值行动终于应验。央行宣称,即日起,我

国正式开始实行以市场供求为基础,参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。人民币汇率不再钉住单一美元,形成更富弹性的人民币汇率机制。尽管 2% 的升值比之早先的预测要小得多,但这绝对是中国汇率改革的重大进展。

邮政体制改革方案通过

国务院总理温家宝 20 日主持召开国务院常务会议, 听取对中央企业监督检查情况的汇报, 讨论并原则通过《邮政体制改革方案》。决定重新组建国家邮政局, 作为国家邮政监管机构; 组建中国邮政集团公司, 经营各类邮政业务; 加快成立邮政储蓄银行, 实现金融业务规范化经营。

活动

首届信息化与发展国际论坛

由国务院信息化工作办公室、财政部、信息产业部、世界银行、发展门户基金会、国家信息化专家咨询委员会联合主办的第一届“信息化与发展国际论坛”2005 年会, 将于 9 月 16 日—17 日在北京举行。2005 年会的主题是“缩小数字鸿沟, 促进协调发展”。

重庆摩托业集体跳水 政府主导产业备受质疑

■本报记者 熊九蒙 重庆报道

今年6月底，美国尤因管理集团执行总裁奈豪弗的一次重庆之行，让他发现了疲软之中的重庆摩帮实际上蕴藏着诱人的商机。

因为就在此前行的6个月内，曾经雄居全国摩托产业老大宝座数载的重庆摩帮遭遇了长达半年的持续效益下滑，并导致重庆摩托板块整体实力从首位急剧跌至第三。而更重要的是，摩帮效益的整体下滑还招致了重庆市政府一直高调宣传的政府行政主导城市支柱产业的决策受到质疑。

而这样的局面让重庆市政府下了要借外资整合重庆摩帮的决心，重庆市常务副市长黄奇帆告诉奈豪弗，通过资本运作整合重庆摩帮，尤其欢迎外资参与。

汽摩打喷嚏，全市患感冒

七月的重庆异常闷热，但从全国摩托行业龙头老大宝座上骤然跌落的重庆摩帮们却在忍受着市场的寒冷。

他们不得不面对的事实是：中国汽车工业协会公布的数字表明，今年1-5月，全国摩托车产量广东排第一，浙江第二，重庆已退居老三——而就在去年这个时节，重庆摩帮依然还是全国第一，彼时，全国摩托车总产量才600多万辆，重庆摩帮就占了三分之一。

而市场行情还在继续恶化着：

裁员、降薪，以应对摩托行业目前的销售萧条局面。重庆摩托界人士证实，像现在这样大幅裁员的情况是极为少见的。

而与摩帮一样难受的是重庆市政府。

由于重庆的汽摩产业约占重庆市工业的40%以上，所以在重庆有着“汽摩打喷嚏，全市患感冒”的说法。

6月底召开的一次与工业经济形势有关的会议上，重庆市政府有官员承认，由于自今年第一季度起，作为重庆市工业支柱产业的汽摩生产出现了大幅度下滑，从而直接导致重庆市保持两年多强劲增长势头的工业产值出现了明显回落。

而重庆市统计局公布的一组数据也显示，重庆市一季度轿车、改装车、摩托车产量分别下降19.1%、30.0%和8.5%，规模以上汽车、摩托车及零部件实现工业总产值170.51亿元，同比仅增长4.6%。摩托车在全国的市场占有率为28.3%，同比下降4.5个百分点。

而受此影响，重庆市一季度规模以上工业增加值回落了5.1个百分点，在38个工业行业大类中有9个行业产销率出现了较大幅度的下降。

但让重庆市政府有关人士吃惊的是，摩托产业利润的急剧下滑影响着重庆市工业整体形势的突发之

60%的配件都已是自己生产，宗申还结盟意大利比亚乔、哈雷，建设成为雅马哈在中国惟一合作伙伴，力帆等发力踏板车和大排量摩托。所以，目前整个行业的疲软正好给重庆摩托车行业提供了一次真正埋头抓质量的机会。

嘉陵集团总经理李华光也认为，在摩托车企业利润几乎被挤光的严峻生存状态下。价格战将不再是摩帮竞争的主要手段，随之而来的将是差异化产品的较量。所以，嘉陵集团的应对策略一是引入赛车技术，在摩托车动力性能方面抢占制高点。二是将摩托车三包里程从国家规定的一年6千公里延长到1年4万公里，在售后服务上突出特色。

当此之际，重庆市政府开始出手。6月底，重庆摩托业的“五大佬”嘉陵、建设、力帆、宗申、隆鑫的高管在参加重庆市政府的一次会议上表示，重庆摩托一年内重回全国第一应该没问题。

有此底气，重庆市政府遂决定继续力挺摩托业。将原定今年结束的企业新产品开发扶持政策再延长实施5年——仅2004年，重庆市政府对100户企业落实财政补贴近亿元，其中70%左右落在汽车、摩托车企业中。此外，重庆政府人士再度强调重庆要成为世界汽摩零配件基地的计划不变。

而政府的力挺也让那些嗅觉敏锐的跨国公司发现了疲软之中的重庆摩帮实际上蕴藏着诱人的商机。

据重庆力帆集团总裁杨洲透露，8年前，重庆市政府就曾组织实施“4+4”方案，即把当时四大大国企嘉陵、建设、望江、平山与四大民营企业力帆、宗申、隆鑫、兴华进行资产重组，这一方案尽管轰动一时，但由于诸多原因，最后却无法实施。

由此，在重庆摩托业发展遭遇疲软之际，重庆政府有意将外资引入重庆，参与重庆摩企重组。

而6月底美国尤因管理集团执行总裁奈豪弗重庆之行遂令重庆摩托界遐想不已。奈豪弗分别与重庆市政府官员和力帆、建设、嘉陵等摩托企业高层进行了接触。据透露，美国尤因管理集团高层此番重庆之行即是有意参与对重庆摩企的整合。

但几家与美国尤因管理集团高层进行了接触的重庆摩托企业高管却认为，对于民企来说，很难做到把自己的资产拿出来评估后，与其它企业进行重组，而有国企现在也不可能接受被控股的命运。所以，美国公司对重庆摩托行业进行整合，目前时机并不成熟。

尽管如此，重庆市常务副市长黄奇帆告诉奈豪弗，政府整合重庆摩帮的决心不会变化，因为将重庆摩企整合为一个大集团，这个年产能500万台的集团，无论是采购还是运输成本，均比现在有优势。

(上接 01 版)

事实上，对微软雷蒙德总部来说，李开复的新职位也是一个极大的意外——或者说是打击。7月5日，正在休假中的李开复突然发送电子邮件给他的直接上级埃里克·拉德，告诉后者他不会重回微软了。李开复向拉德坦承，早在4月中，他就已经开始跟Google谈论受聘一事。李开复如实告知拉德，Google愿意提供给他一个机会，将Google中国区事务从零到有地建立并领导起来。

微软高层大为震怒。就在Google于7月19日宣布李开复加盟的消息后，微软紧接着便向其总部所在的华盛顿州金县最高法院提起诉讼。微软在诉状中称，李开复此举违反了以及将会违反与微软签订的劳动合同里的不泄密、不竞争、不招募等条款，一并状告Google明知李开复违约还故意给其提供协助。

微软的古怪对手

微软为什么要发怒？事实上，到去年愚人节Google推出电子邮箱服务那天之前，微软与Google都没有正面冲突。这个全球最大的搜索引擎尽管已经演变成了酷、新、好、强大、技术先进等漂亮形容词的代表，在人们眼里它仍很少被视作一家软件公司。

但是，在2004年下半年里，Google与微软硝烟渐起。微软拥有全球最大的邮件服务Hotmail，而Google的邮件系统却更快速、更简洁、更方便、更庞大。Google的网络日志服务也与微软的MSN Spaces产生了冲撞。

最令微软震惊的，是Google去年底推出的Windows桌面搜索软件。这表明Google正在将自己在网络上的影响力延伸到微软的领地来。

事实上，微软对Google的警惕心早已架起。2003年12月份时，微软董事长比尔·盖茨就惊奇地发现，Google招聘的人竟然都是微软的目标，尽管Google所需要的那些研究操作系统的工程师看上去与搜索引擎技术并不相关。

与微软抢人都还不说，Google甚至开始从微软内部挖人，这更是令微软高层立不安。据称，微软每月都有人离开前去Google。而在这些人当中，包括研究网络浏览器的、研究图形系统的，甚至还有微软XML语言——微软.NET大战略的血液——先锋亚当·博斯沃思和微软服务器操作系统领军人物马克·路科维斯基。

至今没有人知道Google要那么多与搜索无关的人才来做什么，但至少可以肯定的是，市值已高达800亿美元的Google正在不可避免地成为微软最大的对手之一。

当然，李开复是Google放在微软背上的最后一根稻草。李是语音识别领域的大师级人物，主导着微软自然人机界面的研发，也参与了微软搜索引擎的研发。同时，李也是微软亚洲研究院的创始人，亲手招募了大批优秀的人才，使得这个基础科学研究机构被麻省理工学院《技术评论》杂志誉为“世界最火热的实验室”。此外，李还是微软制定中国战略的直接参与者，微软中国区高层曾私下表示，李在微软总部是最积极地给微软中国区争取资源的人。

毫无疑问，无论是中国战略、人才战略，还是搜索战略，微软的李开复都是Google能够设想到的最佳人选。Google把设想变成了现实。

Google：中国概念+影响力

44岁的李开复戴着眼镜，面容清秀，风度儒雅，说话彬彬有礼，一副学者气，是所有跨国公司里最受研究者和学生喜欢的华人高管。外界普遍感到不解的是，李开复向来是微软最大的支持者，多次提到自己会为微软工作到最后，为什么此刻却突然站在了微软的对头那边。

李开复在给微软的电子邮件中说：“我想把家搬回中国去。”微软曾试图据此大力挽留，欲尽量给李在中国提供合适的位置。然而他最终还是决定接受Google在中国设立的最高职位。”微软大中华区CEO陈永正在给微软中国员工的信中说。

事实上，这似乎也是从另一个角度表明，微软的号召力正在被Google夺去。多年以来，微软向来被视作IT业的创新者和领先者。然而，随着Google的飞速发展，光环正在越来越多地闪亮在这个新秀的头上。原先，微软还可以号称自己在IT公司中拥有世界最强大的影响力，而今Google也开始在这个地平线上崛起。

李开复与谈论微软同样多次数的，是影响力，以及中国的未来。李开复表示自己希望能影响周围的人，尤其是影响青年学生。“我不能改变教育，但我能改变对教育的看法。”这是李开复最常被引用的话。李开复甚至自己建立了一个中文简体网站，专门针对中国的大学生，亲自回答他们几乎从学习、工作到生活、情感的一切问题。

在一次回答中，李开复告诉学生，他不会离开微软，但是如果有一天他真的离开的话，那只有两个可能：(1)会做更有影响力的事情，(2)退休全力帮助中国的学生。显然，极度崇尚技术、以整理全球信息为己任的Google，目前的声望和影响力正如日中天。李开复主导建立Google中国研究工程院，不用退休就可以同时达成他的两个愿望。

在Google的对外新闻稿中，李开复说：“让先进的技术为大众所用所享，并投身于当今中国飞速蓬勃的发展创新，一直是我追求的目标。”这样的话，与他之前在微软时所反复表述的完全一致。

Google中国的高低调

不能说Google不是有意要使用李开复的名气来扩大自己的影响力。自Google成立至今，仅有两个高管的加入获得了全球发布消息的待遇，第一个是四年前受聘为CEO的埃里克·施密特，第二个就是李开复。

但与此同时，Google方面并不认为此事有违他们的低调作风。就在6月份，Google的CEO施密特访华时，也尽量不事声张。除了中国电信、百度、网易等合作伙伴以及一些专家之外，施密特此次来华见了哪些人、谈了什么事，无人知。

即使此时离李开复高调加入Google只距一月，关于施密特访华的目的，Google内部的说法仍相当谨慎：“Google对中国很有兴趣，正在努力更多地了解中国市场。”施密特此行，旨在“更好地制定Google的决策，以在这个重要市场上取得成功”。

根据最新发布的报告显示，中国的网民已经达到一亿，超越美国成为世界第一大互联网市场指日可待。但同时，中国的市场环境极不成熟，将“不行恶事”写进了公司文化乃至上市招股书中的Google，这一理念将受到极大考验。

目前Google向中国用户提供搜索、邮箱等服务和网络广告收费机制也都在国外。互联网观察家洪波认为，尽管Google目前的搜索、邮箱的服务已经有了很好的中文界面，但是收费渠道不畅，导致Google在中国获利艰难。Google在中国的收入问题上，需要解决的不过是收账问题。上个月Google

在上海成立的办事处，正是专门用于解决销售和收入问题的。

洪波相信，对Google来说，中国市场真正做到发展，Google就得提供专为中国市场量身定制的服务和产品。而这一点，就需要Google将研发力量放到中国来，这也是Google选择研究员出身的李开复主导中国业务的原因。

微软中国流失总部资源

不过，沈向阳和张宏江也许并不需要担心人才流失。本报采访到的几名微软研究员都表示不会对Google感兴趣。“Google虽然很重视技术，但是恰恰同时也很不重视项目管理。微软在将技术变成产品方面的机制比Google更成熟稳定。”一位微软的研究员对本报说。美国Google总部的产品经理Jeff Chin说，在Google，项目管理者和产品经理都是“下等人”，他们只能从软件工程师的自由研究成果中挑选适宜投放市场的产品，而不能指导工程师进行开发。

微软向李开复表示，希望后者不泄露微软机密，不与微软竞争，不招募微软客户和员工。然而，即使李开复都一一遵守，也仍然不能消除微软在华研究机构的担心。

微软在华研究机构真正会担心的，是失去了一个重要的总部资源。

7年前李开复加入微软，一手筹办并建立起中国研究院（后更名为亚洲研究院）。两年后调回总部任职后，李开复仍未停止帮助微软中国的发展。

在李开复的积极倡导下，微软美国总部成立了中国事务委员会，聚集起在美国微软总部的华人工员的力量，为中国事务出谋划策。李开复组建并亲自负责一个专门负责沟通中国软件外包商和微软产品部门的项目，以培训和提升中国软件公司的能力。

今天微软在华的研究人员达到了1000多人，微软近来在华的其他投资达到了，如MSN研发中心、亚洲工程院等，都有李开复的功劳在里面。

“开复一走，中国在美国总部就没有代言人了。”一位微软研究员说道。

微软亚洲研究院的第二任院长张亚勤现也在美国总部任职，但是张亚勤不如李开复资深，影响力稍弱，说话分量也轻。

微软在研发方面对印度、爱尔兰等地的偏宠，在中国早已不是秘密。李开复的离开，也许会加剧微软总部的这种倾向。

链接

百度一下 (www.baidu.com)“李开复”，相关网页122000篇。原微软副总裁李开复先生从微软闪电离职，加盟Google，毫无疑问，中国市场已成为Google的战略要点，而作为一名计算机专家，李博士是否会适应这个“新”的环境，使GOOGLE先进的技术本土化，尚是未知数。

SBC 驗業 香港 • BVI • 英美 专业注册咨询

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

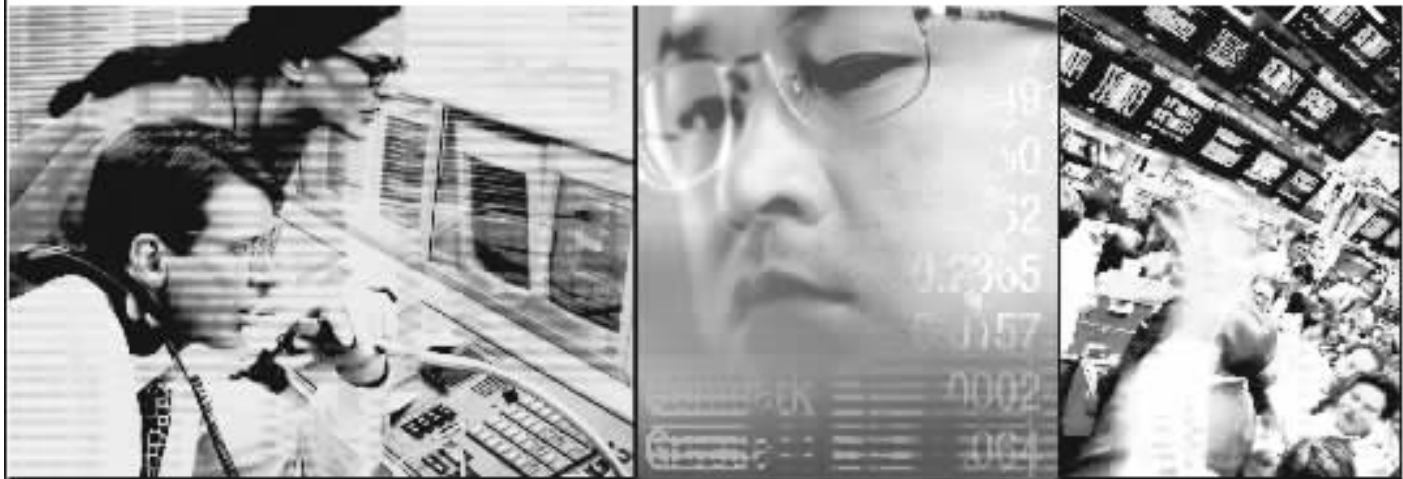
深圳 地王大厦 22 层 (755) 8247 8991
广州 中信广场 30 层 (020) 3877 1394
北京 招商局大厦 10 层 (010) 6566 7361
杭州 耀江发展中心 3A 座 (571) 8578 6239
上海 1 行 招商局南楼 12 层 (021) 5396 5699
上海 2 行 恒隆广场 28 层 (021) 6288 1689
香港 新世界大厦 21 层 (852) 2293 4333

SBC 验业国际 www.sbc.com.hk

理财规划师国家职业资格认证

培训鉴定试点班招生

主办单位：中国人民大学财政金融学院
北京东方华尔金融咨询有限责任公司
技术支持：国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会



理财规划师（国家职业资格二级）申报条件

- 1、具有大专以上学历，申报前从事本职业工作4年以上，经理理财规划师正规培训达标准学时数，并取得结业证书；
- 2、取得相关专业学士学位，申报前从事相关职业工作3年以上，经理理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书；
- 3、取得相关专业硕士学位，申报前从事相关职业工作1年以上，经理理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

培训内容：现金流管理	财产传承规划	证券投资规划
实盘投资规划	消费支出管理	不动产投资规划
信贷与风险管理规划	税收筹划与社会保障	

培训时长：120学时

资格证书：培训结业，颁发中国人民大学财政金融学院理财规划师高级研修班结业证书。

鉴定考试：经本次理财规划师培训达120学时数，并取得结业证书的学员，参加9月底劳动保障部职业技能鉴定中心组织的首期国家统一鉴定试点考试，考试合格由劳动保障部职业技能鉴定中心统一核发“理财规划师国家职业资格等级证书”。

咨询电话：010-68349727/68309728 传真：010-68378727 邮箱：peixun@nhf.com.cn

■本报记者 范卫强 陆琼琼 南昌报道

7月中旬,强台风“海棠”扫过浙江中北部的新昌县,连日暴雨洗净了四面的青山,却洗不净穿境而过的新昌江。新昌县的神经被这个已经没有了鱼的河流牵动着。7月4日,在新昌江下游的村民“用自己的方式”冲击了离他们最近的京新药业(002020)原料药厂后,新昌这个中国重要的原料药生产基地和这里的企业正面临最困难的抉择。

京新事件

7月20日,记者沿新昌江顺流而下,新昌江虽经近日的暴雨冲刷,有些江段仍散发出刺鼻的气味。一位当地人士对记者说:“我们小时候,这条江里面都能游泳。现在鱼早都没有了。”很显然,没有鱼的河流同样不会在下游被拿来灌溉农田。记者沿新昌江新昌段而下至京新药业的排污口,河水湍急,记者并未看到传言中的“黑色河流”,原因是近日肆虐浙江福建的强台风“海棠”带来的强降雨冲走了一些沉积物。一位当地人士对记者说:“如果你们晴天来,这里肯定能看到许多黑色的沉积物。”而再往下游,就是新昌的邻县嵊州。新昌县,曾是90年代末的浙江六个贫困县之一,短短数年内该县发展成2004年的全国百强县之一,在其发展中,以京新药业等数家大型化工医药厂家居功至伟,京新拥有全国最大的喹诺酮类原料药生产能力,2002年公司环丙沙星原料药产量占国内总产量的57.70%,左氧氟沙星原料药产量占国内总产量的44.36%。

但是,随着化工医药产业的高速发展,环境问题也日渐突出。日积月累污染严重影响了下游居民的生产生活。今年恰逢多年未遇的“枯雪”季,加上连日高温,河水的水都干涸了,污染物散发的刺鼻气味加剧挑战着人们的承受能力。7月4日,长期饱受上游污染之苦的嵊州村民冲击京新药业,砸掉围墙,造成厂房停产,该厂房位于新昌与嵊州的交界处,部分地处于嵊州地界内。该厂房也是京新药业主要的原料药生产基地。7月20日,记者在事件现场看到,京新药业的大门口传达室有十余名员工,员工都戴着红袖标,据记者了解,他们属于事件处理指挥部。京新药业原先的围墙已经荡然无存,但是许多粗大的水泥管道搭起了长长的临时围墙。

新昌县委宣传部部长求子平和京新药业董秘徐小明至今仍对当日的事件心有余悸。他们都对记者表示:“当日事情十分紧急,当时生产线上还有一千多吨化学原料没反应完,而这些原料中还有剧毒物质氢氧化钠,如果生产线被冲击原料泄漏,后果不堪设想。”

一条大河和三个药厂



粗大的水泥管道变成了长长的临时围墙

求子平说:“事件发生之后,京新就和村民谈判,但是过了五天,谈判仍然没有结果。这时候,剧毒物氢氧化钠不仅有毒,还可能爆炸。因而,迅速请了省里面的专家组来处理这些未反应完的原料。”

而新昌本地人对此次冲击事件的反应值得玩味。记者连续采访了五六位新昌本地居民,他们的反应基本相同,先是笑笑,然后说:“我们肯定希望这几个企业早点搬走,不过我们肯定不会去砸。这几个企业对我们新昌的就业、城市发展做了很大贡献。”

据求子平介绍,新昌县在几年内从贫困县到全国百强县的强行军中,新和成(002001)、新昌制药厂(上市公司浙江医药的子公司)和京新药业做了很大的贡献。“2001年化工医药行业占GDP的60%,不过2004年只占16.9%了。”

在采访中,新昌的企业和政府都说:“如果新嵊污水处理站能够按时投入使用,就不会有这次的事情了。”据记者了解,新

嵊污水处理站原本于2002年规划,原先计划2005年3月投入使用,可是由于事情需要两地政府的协调,项目至今仍然遥遥无期。记者在京新药业现场看到的那些被当临时围墙的粗大的管道,原本正是为新嵊污水处理站项目而准备的。

那些企业

对于公司被砸,京新药业董秘徐小明显得很“委屈”。他对记者说:“这个事情,我们真的很冤枉。我们是因为地理位置特殊才被冲击,整个新昌江的污染责任如果我们一个企业来承担,这样太不公平了。我们的排放是达标的,我们欢迎各级环保部门随时来检查。”

京新药业对环保的投入,就其利润总额来看其实并不小。徐小明说:“我们2002年到2004年每年投入污水治理的钱都在1500万左右,这相当于我们这几年每年利润的50%以上。”

“京新的地理位置特殊”,记者数次从当地政府和企业的一些人处听到这个说法。京新的地理位置特殊,指的是“京新位于新昌与嵊州的交界处,部分地处于嵊州地界内”。而其它的几家企业都位于更上游的新昌界内,显然嵊州村民难以“越过新昌的一大块地去砸它们”。

京新的地理位置特殊还有另外一层含义。求子平说:“京新药业的企业排放标准是达标的,但是刚好处于两县交界处,交界处的水质质量标准的要求高很多,因而京新受到的压力也更大。”

即便事件中未反应完的有毒原料被处理结束,该厂房何时能够顺利复产仍是问题。徐小明说:“现在事情的解决主导权已经在政府了,政府在处理这个事情。”而求子平部长则说:“现在也不敢打保票说什么时候能复产。”

同样身为新昌当地重要原料药生产企业的新和成和新昌制药厂也受到了京新事

件的余震冲击波。新和成党群办主任梁恩民对记者承认:“京新事件发生以后,一些投资者的确问我们会不会也有这样的风险,给我们压力很大。”

新和成党委书记张平一对记者说:“新和成肯定没这个危险。首先是地理位置的问题。而且,我们非常重视环保问题。我们现在的环保每年投入1500万~2000万,而且24小时有环保局监测。但是京新的事情也的确给我们敲响了警钟。”

浙江医药的董秘俞祝军也对记者说:“多年来我们都很重视环保,我们没这个问题的危险。新昌制药厂现在每年光污水投入都在1000万左右。气味的确还有一些,这也是化工厂都不可能避免的。我们现在每年清洁生产 and 环保总投入都在3000万以上。”

突围

新昌政府和企业各自都早有了雄心勃勃的搬迁扩产计划。

当地政府努力在经济发展和社会发之间做好平衡,求得可持续发展。新昌县宣传部长求小平说:“新昌几年来对污染企业都已停止审批,进行产业结构调整,同时计划2007年底之前,把这三家化工医药企业的原料药部分搬迁出去,政府为搬迁提供60%的财政补贴。”

而对于企业,新昌已不能很好地满足他们的产能扩张的欲望。

京新和新和成公司方面都承认:“今年新昌缺电,一度一周停四天开三天。”而被群山环绕的新昌,在高速发展和产业结构调整之后,在土地供给上也日显紧张。

这几个将要搬迁出去的地点在下游上虞的一块海涂地上,周边没有居民,紧邻大海,不再有对中游居民的污染。新和成张平一对记者说:“上虞基地集中排放,有利于减少排污费用,综合管理会更加便宜。”

“产业结构调整已经迫在眉睫,我们为之付出了很大的努力。”求子平在接受采访时表示。新昌曾经以牺牲环境为代价发展经济,如今当生存已不再是问题,回头看来,这样的代价实在太,不改不行。

面对调整,浙江的原料药企业逐渐形成了向中西部转移生产基地的趋势。徐小明说:“内地很多地区来新昌招商引资,甚至有的地区说允许直排。”

在原料药搬迁完成之后,新和成和京新都会加强成品的生产。张平一说:“我们会在原来新昌的基地上,生产维生素的下游产品——食品添加剂。”对于新昌当地来说,这又可以填补原料药搬迁引起的就业和税收方面的空白和下降。

但是,往中西部转移重污染企业引起的矛盾和问题可能会更加尖锐和恶化。招商证券医药行业分析师周锐说:“往西部搬迁也不是长久办法。因为中西部地区往往也是中国的江河的上游,发生污染会更快

地引起矛盾,问题更大。”

就在中国原料药企业被环保问题搞得焦头烂额之时,中国也加速成为国外医药巨头的采购乐园。拜耳一位采购部门的人士曾对本报记者说:“在中国采购的原材料(电子原配件和化工原料两部分)占全球采购的10%,三年内,这个数字将翻番。中国的人力资本低,所以我们愿意到中国来采购,特别是北方地区,能源便宜的地方,比如内蒙古。而拜耳每年将销售额的15%~20%用于研发。”

在原料药向中国转移的同时,外资在发展特色药。光大证券的医药分析师袁璐说:“西方国家现在把高污染、低附加值的医药企业都往国外搬迁,而重点发展工艺复杂、低污染、高附加值的特色药,尤其是以色列做得最好。”

中国原料药企业的优势还是在于成本。成都证券的医药分析师黄挺对记者说:“老外不做,不是法律不让做,而是运营成本太高,在国外建立一个原料药厂的投入,环评等前期工作投入的费用就能在中国已经把一个甚至几个工厂建好了。”

链接

中国的原料药产业

随着原料药生产技术的不断提高,制药设备的日趋完善,中国跃升为仅次于美国的世界原料药第二大生产国。

目前,中国能生产的原料药有1400多种,其中60多种原料药在国际市场拥有较强竞争力。中国超过90%的原料药出口国际市场,已成为能影响全球原料药市场格局的最重要的出口国。2004年,我国化学原料药全年完成产量96万吨,同比增长10.76%,出口总额73.66亿美元。其中化学原料药产品出口额为37.57亿美元,约占全球原料药市场份额的23%。目前,美国和欧盟分别是中国原料药的第一和第二大进口国。日本是我国氨基酸粗品最大的采购国,印度则是我国抗生素原料药中间体的第一大采购国。

据中国医药保健品进出口商会秘书长崔彬介绍,2004年,我国医药保健品进出口总额超过221亿美元,同比增长26%,进口额和出口额双双突破百亿美元大关。其中,西药及医疗器械类商品进出口额达211.5亿美元。长期以来,西药原料药一直是我国医药行业的出口支柱。2004年,西药原料药进出口总额达111亿美元,同比增长25.7%,贸易顺差近13亿美元。世界原料药的生产中心正逐渐向亚洲转移,国际产业转移加强了我国作为原料药加工制造基地的作用,委托加工、定向出口、定向采购成为原料药产业的另一发展空间。

业务范围 农用产品与营养品 化学品 特性化学品 塑料 石油与天然气

同耕耘、同成长,幸福收成同分享。

早在二八八五年,巴斯夫便已植根中国。到了今天,巴斯夫在中国已拥有超过三千名员工,未来数年,随着我们在南京和上海的新项目的竣工投产,员工人数还将增加一倍。对巴斯夫而言,员工是我们成功的关键。巴斯夫一向重视本地人才的培养,通过专业指导和培训,让员工有所长得以充分发挥。我们还关注未来社会人才的培养,二零零二年,巴斯夫在中国举办了全亚洲第一个巴斯夫“小小化学家”活动,激发孩子们对化学的兴趣。巴斯夫承诺与中国同耕耘、同成长,让这片土地上的每个人都能收成幸福。

www.basf.com.cn

BASF

The Chemical Company



聆听院长们的高瞻远瞩
遥望商学院的未来发展
瞩目中国商学院院长论坛



DEANS'FORUM 2nd
中国商学院院长论坛

管理中国
2005年9月28日
中国·北京

论坛背景

众所周知，管理思想和管理技术的存在价值已被全球所认同。中国式管理在新世纪的开端，呼吁中国商学院为走向世界寻找思路与出路。本着为当代中国的管理教育思想提供一个更为广阔的交流空间，推动亚太先进商学院交流与合作，推动中国原创管理教育走向公众与世界，由经济观察报、五洲在线共同举办第二届商学院院长论坛，秉承2003年首届商学院院长论坛“合作、交流、发展”的原则，更致力于推动具有中国本土特色的管理教育的进步。

主办单位：经济观察报
The Economic Observer



媒体协办：中国企业家
CHINA ENTREPRENEUR



《经济日报》社

独家网络支持：sina 新浪财经
finance.sina.com.cn

承办单位：五洲君士公关顾问有限公司

协办单位：广设聚谋 设计事务所

2nd 商学院院长论坛组委会秘书处

联系人：陈亚峰 010-88572554 电子邮件：forum@continental-ad.com.cn

蔡绚丽 010-88571884 cyf7913@vip.sina.com

赞助热线：马 艳 010-88579305 参会注册：www.continental-ad.com.cn

特别说明：

①论坛同时发布首份《中国EMBA市场报告》

②9月29日同期举办《经济观察报》2005商学院高尔夫俱乐部联盟成立赛

“排它性”先排花旗 浦发组建基金另找伴

■本报记者 刘兆琼 上海报道

“浦发银行对于筹建基金公司的态度是很积极的,目前已经将申请递交高层,正在等待获批。”浦发银行董事会秘书沈思7月21日向本报表示,“我们希望基金公司尽快获批。”

不过,此次联姻的对象并非浦发的战略投资者花旗,而是法国安盛集团。

联姻安盛

据知情人士透露,浦发银行上报的方案就是与法国最大的保险集团安盛合资成立基金公司。

“浦发银行非常看好安盛集团在资产管理方面的经验。”这位知情人土称。

法国安盛集团成立于1816年,是法国最大的国际保险及资产管理机构,业务网络覆盖全球五大洲的60个国家及地区,管理资产7890亿美元。在2000年美国《财富》杂志评选的全球500强企业排行榜中位居第15位,居所有保险公司之首。

安盛集团在1999年与中国五矿集团合资组建金盛人寿保险有限公司,是中国

第一家中美合资的保险公司,亦是中国保险监督管理委员会成立后批准的首家寿险公司。安盛集团和五矿集团各持51%和49%的股权。

去年2月,安盛旗下的投资管理公司(AXAIM)全球管理会议在上海召开。AXAIM首席执行官劳伦斯在接受媒体采访时曾表示,希望借道金盛人寿进军国内企业年金市场,而AXAIM则是企业年金“投资管理人”,金盛人寿则是“受托人”和“账户管理人”。

现在,企业年金也将成为浦发与安盛合作的重要领域之一。

“基金公司成立之后除了正常的股票型、货币型产品外,将会比较看重企业年金。法国安盛会在这方面给我们提供现成的经验。”浦发银行一位知情人土称。

这一点得到了沈思的确认,“我们将会十分重视企业年金的业务,主要是争取托管人和账户管理人的两块业务。”

“每一家银行号基金公司的成立都是对原来,特别是中小基金公司的冲击。至少

目前从这些银行基金公司已经引起了基金公司人才的广泛流动。”上海一家基金经理称,“浦发银行已经在暗自招兵买马,准备自己的投研队伍。”

排除花旗

尽管安盛在国内已有“家室”,并有可能产生同业竞争,但是,浦发在组建基金公司还是没有选择它的战略投资者花旗。

沈思对此的解释是:“花旗在个人银行业务方面具有领先优势,因此与花旗的合作,我们主要是在信用卡业务方面。在基金领域,我们选择在这一业务中最强的公司合作。”

但有业内分析称,“花旗投资浦发银行本来就是以花旗海外投资公司的名义,如果开基金公司可能必须要到集团层面,牵涉到更高层面的投资行为。”

更有市场人士认为,“在过去的几年当中,浦发与花旗在信用卡上的合作并不十分愉快,以及现在股权分置改革中对价的支付,都令花旗感到不快。花旗对浦发成立基金公司也并不感兴趣。”



■IC/供图

一系列的合作不快,使得双方似乎貌合神离,而这次浦发银行成立基金公司另寻他家,也显得有些无奈和必然

摩擦起源于浦发与花旗合作发行的信用卡。2004年年初信用卡中心开始运营,但是据信用卡中心内部人士透露说:“到2004年底,信用卡大概只发了几千张,而营销费用却花了很多,相对于招商银行的信用卡来说,简直不可同日而语。浦发银行的高层认为是花旗对于风险的过度担心,而错过了最好的发卡时机。”

2004年底,原花旗委派的信用卡中心首席执行官朱仁焘解职。目前,由浦发银行副行长张耀麟具体分管信用卡中心,信用卡中心的权力基本在浦发银行方面。

此外,在风险控制、审计等方面,花旗一直在为浦发提供一系列的咨询建议,但是却并没有参与到浦发深层次的业务中去。

“由于花旗只参与了风险管理方面的

评估,对一些实质性的业务,比如风险控制等方面,都被排除在外。浦发有可能是为了保护自己的客户资料,因为2006年之后外资银行可以单独开展人民币业务,防止花旗直接成为浦发的竞争对手。目前,花旗在上海已经开设了财富管理中心,未来单独开展资产管理业务的可能性很大。这些都使得浦发和花旗无法再合作开设基金公司。”业内资深人士称。

最近,花旗和浦发银行又发生了摩擦。在已经开始的股权分置改革中,“我们是5月下旬开董事会的时候,跟花旗方面说明了股权分置改革的事情,当时他们并不理解,他们认为已经是溢价进入的,为什么还要支付对价。不过通过一段时间的沟通,花旗基本上对股权分置改革表示理解,但在具体对价支付方面,还要看政策层的安排。”沈思称。

一系列的合作不快,以及花旗入股浦发的不确定因素,使得双方似乎貌合神离,而这次浦发银行成立基金公司另寻他家,也显得有些无奈和必然。

银行号基金前途未卜

不仅是浦发银行,招商银行、民生银行都已经将自己的基金公司提上日程。

“银行开基金公司从短期来看是股权投资,对于改善盈利并无帮助,但是长期来看,在特有的基金管理模式下,只要有销售就有收入,所以肯定会为银行利润的多元化作出贡献。”余阅华认为。

然而却有分析人士对未来银行号基金并不看好。“从目前的情况来看,基金的销售大约要在50亿才会有盈利,刚刚起步的银行号基金公司,尤其是这样的股份制基金公司,本身网点不多,销售能力比不上四大国有银行,所以是否会真正实现盈利还要取决于很多因素。”湘财证券基金研究员李孟滔认为。

从目前的基金发行规模来看,银行号基金公司将面临不小的发行压力。银行号基金即使有网络优势,对于网点并不多的股份制银行来说,发行规模也将是一大挑战。

另外,由于银行号基金公司的专业能力,机构投资者的青睐可能也要大打折扣。“投研团队对于基金公司来说非常重要,银行所拥有的无非就是发行渠道。投研力量仍然主要来自其他基金公司,所以机构投资者不会有很多赎回,重新购买银行发的基金。”上述评论人士称。

地方政府注资10亿 广商行战略重组提速

■本报记者 蓝姝 广州报道

由于当地政府积极的支持与推进,广州市商业银行重组与引入战略投资者的步伐明显加快。

消息人士透露,随着广州市政府注资10亿的到位,广商行有望结出“各方皆大欢喜的战略果实”。

东亚银行不是惟一选择

作为重组的重要一步,记者从有关渠道获悉的消息证实,广商行引入国际战略投资者的工作从去年以来就开始进入实质性阶段。

从去年中旬开始,香港最大的本土银行东亚银行一直就入股事宜与广商行频繁接触,双方一度还签订了意向性框架协议。但这离最终的联姻还充满变数,因为,目前,向广商行表达入股兴趣的国际战略投资者已经远不止东亚银行一家,还包括花旗、IFC(国际金融公司)、淡马锡等在内的多家竞争者。

由此,东亚与广商行之于彼此,都不是惟一的选择。

对广商行而言,多位追求者意味着更多的选择主动权,广州市政府的态度更倾向于让广商行靠上一棵根深叶茂的大树,“我们肯定要注重入股者的实力。”

广商行行长姚建军则一直主张,在条件成熟的时候引入国际战略投资者,这个“条件成熟”至少包括两方面:广商行自身的资产质量足以卖个好价钱;实力雄厚的出价者。

而东亚银行董事长李国宝两年前就表示,他们有意入股内地资质良好的城商行,但主要考虑入股成本。目前,东亚银行广州分行作为东亚在内地业务规模最大、网点最多的一个分行,比其他同行提前获得金融机构的“国民待遇”,继获得经营人民币牌照之后,目前又第一个获得代理销售保险业务的资格。东亚银行在上海、深圳、广州等地设有9家分行,另有4家支行以及7个代表处,正在筹备成立杭州分行和重庆分行。

不过,有关业界人士指出,若入股广商行成本过高,这些钱远不如其加紧在内地其他城市跑马圈地。

另一方面,在广商行眼中,东亚银行与自己实力只是门当户对,广商行更需要帮助自己加速的投资者。

可以肯定的是,在即将尘埃落定的重组格局中,东亚银行将不再是广商行惟一的战略投资者。

广州政府注资10亿元

对于广商行在说,能够得到政府的支持也许比选择国外战略投资者更不容易。“政府的态度发生了根本性的转变,又

是给钱又是给政策”,一位员工对广商行的前景充满兴奋与憧憬,“如果我们能实现海外上市,我们也许可以有内部的员工持股会名义下的内部激励方案。”

这位员工说的钱就是,广州市政府的10亿注资即将到位。而关于扶持发展广商行的政策,已经体现在广商行的一些独特业务与特别客户上。

广州市目前已有的市属一级的医保、社保卡开户行大多在广商行。此外,从2002年开始,广州市地铁总公司、广州市土地中心、广州市开发区国有资产投资公司等“从来不用担心钱”的企业成为广商行的客户。

两个多月前,广州市政府常务会议通过了有关部门提交的关于广州市商业银行的重组方案,这个方案的核心内容是由市政府对广商行实行财政注资10亿元,从根本上消除广商行的历史包袱,深入推进广商行重组,为引入战略投资者铺平道路,市政府对于广商行的业务发展实行恰当的扶持与倾斜。

此外,今年4月初,由广州市颁布《关于大力发展广州金融业的意见》,其中包括成立金融控股公司,通过引资参股等方式重组市商业银行,公开表明了政府对于广商行重组的支持。

截止到2003年末,广商行各项存款余额432亿元,资产总额461亿元,资产规模在全国126家城市商业银行中居于19位。在广州相当金融界人士眼中,广商行的这个规模与广州作为经济总量与GDP在全国连续多年居于全国前三位的地位不相匹配。而近年来,上海、北京等地政府分别在对于市属商业银行的重组问题上倾注了心力,这也激励着广州政府支持与加快广商行改革与重组步伐。

在诚信社基础上组建而来的广州市商业银行早期的发展受累于两个违规操作的股东,广州国威公司和国商集团利用控股的广州穗丰、汇商城市信用社,并由此背上了沉重的历史包袱。

2001年姚建军出任行长与副董事长对广商行而言是一个历史性的分水岭。以接管者与整顿者的姿态空降到广商行的姚,在广商行员工眼中是一位年轻强势、充满魄力的领导。他花了两年多的时间来清理整顿广商行。在姚的努力下,广商行进行了增资扩股,广州医药集团、广州发展集团等四家大型企业成为广商行新股东。2004年2月19日,姚建军兼任广商行董事长,全面主掌广商行。

广州市政府10亿注资、相关政策的扶持、国际投资者的青睐,无疑将广商行直接推入良性发展的快车道。



全心聆听，用心沟通，瑞银与您共创长久财富。

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

www.ubs.com

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

财富管理 | 环球资产管理 | 投资银行

You & Us



UBS

瑞银集团



Emepic/供图

放行境外股市 保险投资的新魔盒

■本报记者 唐君燕 袁满 上海、北京报道

保险公司外汇资金投资境外股市终于尘埃落定。

7月18日,中国保监会主席吴定富在“2005年上半年保险市场运行情况分析会”上公开表示,保险公司外汇资金可获准投资境外股市。

尽管吴在会上没有透露具体操作细节,但如此表态已经向业界传达监管部门努力拓展保险资金投资渠道的苦心决心。

“虽然出台很多政策,但现在主要问题就是整个市场信心不足,投资品种有限。”业界对管理层面的利好还仅能报以一笑。保险公司依然期盼具体操作层面的游戏规则。

谨慎“出国”

事实上,关于保险公司外汇资金境外运用在经历一年的胶着期后终于清晰。

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

但在保监会盘活百亿美元保险外汇资产的第一步棋后,却一直有了下一步。

直到2005年6月17日上午,中国保监会在其网站发布《关于保险外汇资金投资境外股票有关问题的通知》(下称《通知》)称,“经国务院批准,允许保险外汇资金投资境外股票。”但几小时后,该通知又被撤下,保监会给出的解释是“需要等到相关配套《细则》出台后,一同发布”。

根据该通知的相关规定,保险外汇资金投资境外股票总额,按成本计算不超过国家外汇局核准投资付汇额度的

10%;投资一家机构发行的股票不超过该机构发行股票总额的5%。

据此符合该规定要求的,可以进行外汇资金海外投资的实际就是在海外上市的三大保险公司。国泰君安(香港)保险

业分析师戴祥在其分析报告中估算:目前只有中国平安(2318)获得17.5亿美元的外汇投资额度,按10%计算有1.75亿美元或13.6亿港元可投资于境外股票市场。“另外,我们估计如果获得批准,中国人寿(2628)及中国财险(2328)的外汇投资额度最高可达24.2亿(约188.7亿港元)及5.8亿美元(45.2亿港元),以10%比例计算,可投资于海外股票市场的资金最多分别为18.8亿港元及4.5亿港元。可投资股票的外资资金占总投资资产比例不高。”报告称。

对于可投资境外股市的事情,北京某保险资产管理公司人士称,“多了一条新的投资路径,将更有利于保险资产的保值、增值。”

不过,北京一保险资产管理公司人士则表示,“国内股市还是重点,海外市场因为不熟悉,如果去投的话,也就在IPO的一些公司去投资。”

此外,由于外汇管制限制,境外投资在额度方面还会受到一定限制,“公司也还在做相应准备工作,进行研究,同时等待相关细则的出台。”以上人士称。

上述资产管理公司人士表示,进行外汇投资,一般会找一家海外的证券公司,通过经纪席位进行交易。不过,该人士也认为,目前从投资海外来看,最具可操作性的就是香港的H股,“因为其他国家地区上市的中国企业比较少,而且H股大部分都是中资企业,比较容易了

解和调查企业情况。”

投资之困

但是,对于允许投资境外股市能否解开保险公司投资的困惑,业内人士依然心存疑虑。

其实,对保险资金的投资需求来说,拓宽外汇资金仍然还是杯水车薪,而且目前受益于该政策的公司也只有在海外上市的3家。而投资渠道有限一直都是国内保险公司资金运作方面的老问题。而这种情况,就目前来看,和快速增长的保费相比,渠道拓宽的速度依然缓慢。

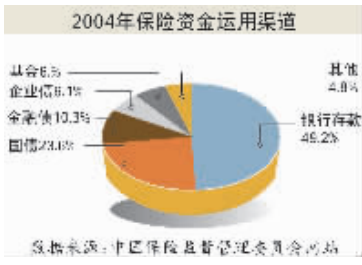
事实上,资金投资策略与资金来源的不匹配,加之保险资金运用渠道有限,已经致使保险资金收益率一直偏低。有分析人士指出,目前保险资金的收益率水平已经低于《保险公司偿付能力额度及监管指标规定》中提出的3%的资金年收益率底线,真实形势并不容乐观。

而且,保险资金运用的潜在风险有不断积累之趋势。相关人士告诉记者,从目前保险公司投资的资产结构看,银行存款、债券加上回购在总资产中的占比近90%,这些固定利率产品利率敏感度很高,受货币政策和利率走势的影响十分明显。由于投资渠道受限,保险资金运用集中在几个有限的品种上。一旦发生市场波动,保险投资的安全和收益将受到严重影响。

统计资料显示,2004年,保险资金的债券投资规模达5038.7亿元,资金占比44.79%,其中,国债的配置比例提升了6.77%。而截至2005年5月底,保险业总资产达到13528亿元,比年初增长14.1%,资金运用余额达到12135亿元,比年初增长13.4%。

比年初增长13.4%。

北京大学经济学院副院长,保险学系主任孙祁祥认为,保险公司的投资方向主要有两个,一是实物投资,另一个就是证券投资。在目前管理层已经把保险资金可以投资渠道基本上都放开的情况下,对保险公司来说,实际上是一个非常严峻的考验和挑战。保险公司应该根据现在债券的情况、股票的情况,再根据保险资金的特点,特别是负债特点、险种结构的特点来探讨如何进行



资金的投资组合,再借鉴西方国家有益经验的基础上根据我们国家保险市场和资本市场的情况来进行新的设计。

风险之累

一方面,是投资渠道受限,另一方面,因为市场环境的低迷,保险公司在股市上的投资风险也日益增大。

近期,保险公司2004年度连结保险投资年报相继公布,从已公布的5家寿险公司“投连险”年度公告来看,出现较大亏损的主要原因,与投资股票有关的理财产品有关。由于股指连连下跌,一些大量投资股票的账户损失严重。

从一些保险公司的投资年报中显

示,2004年的投资收益率,金盛人寿的金盛“投连险”为-4.97%,泰康“放心理财”投资连结保险进取型账户为-1.16%;平安团体退休金“投连险”的进取账户增长率为-4.21%;信诚人寿“投连险”基金账户为-11.86%。

“大规模进入股市的公司还不是特别多,”某寿险公司相关人士解释说,保险公司偿付力是在固定收益方面,因此在投资领域肯定无法和基金和证券公司等专业机构相比。

数据显示,2004年保险业投资证券基金的余额约为673亿元,今年前5个月余额约为873亿元,比上年末提高了29.71%,超过了保险业资金运用余额增长约10个百分点。由此表明,保险业确实在试探性地加快进入股市步伐。

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

值得一提的是,在经历了2003年到2004年的一轮加息波折后,2005年上半年的债券市场成为保险资金的斩获期。而根据保费20%的增速推算,按现在的国债持有比例,保险公司2005年下半年需求至少在800亿元左右。

“大家都知道有风险,问题现在市场上没有什么好的品种投资。股市现在这样,谁敢进去?基金也很差,只有投资国债还有点收益。”大众保险投资部门人士告诉记者。

而刚刚开办的境外投资,能在何种程度上改善保险公司的投资困境依然未知。

分析

扎堆国债 低利率风险考验保险公司

■本报记者 唐君燕 上海报道

已经持续6个月涨势的债券市场上周终于出现了跌势,两年期国债中标利率1.58%,而一年期央票收益率也出现了1.42%的新低。

而在此轮跌势出现前,保险公司在债券市场大手笔地投入。保监会上周公布的最新统计数据显示,截至5月末,国内保险公司共持有国债3250.02亿元,同比增长了92%,增幅比去年同期高出66.32个百分点;与4月相比,保险行业持有的国债增加了253.63亿元,增长幅度为7.53个百分点。

“这样低的利率对保险公司肯定有风险。”面对近期走低的国债利率,上海一家财险公司投资部老总发出这样的感慨。

财险:风险相对较大

和去年下半年相比,今年上半年国债投资的收益让众多保险公司收获丰厚,尤其是那些以短期投资为主的财险公司。

“财险投资对流动性要求比较高。”某财险公司投资部负责人称,由于财险的资金运用和增量多为短期,基本不存在资产负债匹配问题,因此这部分资金会选择投资于流动性较好的短期券种上。

今年上半年,国债市场出现了一涨一跌的景象。

一方面,上证国债指数从年初的96.69点上上涨到了6月20日的105.26



资料来源:中国债券网

点,涨幅达到了8.9%。而另一方面,收益率曲线平均下降幅度达到144BP(基准点)从收益率曲线变化来看,5年-10年期的券种收益率平均下降幅度最大,达到了165BP。今年首期(10年期)记账式国债创出4.44%的利率新低。之后,第四期(20年期)记账式国债比第一期国债的4.44%还低0.33个百分点,以4.11%的票面利率再度创出新低。而眼下,2005年记账式(七期)两年期国债又以1.58%延续着低利率纪录。

对利率风险,通常人们更多会以为寿险公司面临更多,事实却并非如此。

“一年期利率是1.42,这个利率怎么承受得了?”一财险公司负责人表示,这样

低利率对保险公司收益肯定有很大的风险。今年国债利率和去年比,收益上要相差一半之多。因此,不少财险公司以往在投资国债方面基本操作手法是长债短做。

“保险公司投资国债,是被动而为。”银万国证券研究所一位分析人士指出,对保险公司而言,关键在于市场的,没有什么好的品种投资。“所以,从保险公司投资角度来说,不亏就是赚了。”

不过,并非所有财险公司都无奈低利率风险。

华泰资产管理公司新闻发言人涂克兴认为,从当年偿付来看,目前收益率水平确实偏低,风险相对比较大。不过不同资金有不同特性,不同阶段有不同的投

资需求。“财险资金确实要考虑到在目前这个点位,如果和半年前相比,风险肯定要大得多,和去年相比,风险就更大。”涂告认为,由于目前整个市场收益率下降了150BP左右,因此华泰在投资国债方面也比较慎重,“更多从久期方面去考虑,在这个阶段,根据公司情况逐步缩短一些久期品种。”

大地财险公司投资部门人士表示,大地今年上半年国债投资收益相当理想。不过,目前公司也在开始注意风险。“但是即便出现调整,也不可怕,而且债市调整的格局不会非常剧烈。”上述人士表示,对可能出现的风险,公司初步策略是,如果债券价格继续上涨,就会抛出一些结构调整。

寿险:风险尚可控制

国债市场出现的这波低利率风险,对寿险公司的影响可能是有限的。

“不会有利益损。保险公司都会做投资匹配。”一外资寿险公司人士解释说,由于保险公司的寿险产品2.5定价利率都比较高,如果从匹配角度来说还是比较容易,即便是新增保费,表示保险公司只要找到2.5回报的投资品种,基本上没有什么大问题。

保险公司的资产匹配,主要是指期限的匹配和收益率的匹配。

天安保险的一位投资人士表示,尽

管债券利率比较低,但寿险公司主要是做资产匹配,只要投资回报率超过公司投资成本,就可以做。“现在确实是低,但并不等于现在低的时候保险公司会去购买,而且有很多不同类型债券选择,比如可以投资企业债,可以做银行存款,收益率总是会超过国债收益。”

事实上,对寿险公司来说,低利率国债可能存在的风险就是流动性方面。某保险公司老总称,如果国债利率低,债券价格就高。万一利率上调,保险公司就会面临退保风险,导致保险公司只能将手里持有的债券卖掉,但此时由于国债价格相应降低,便可能产生风险。

不过,由于保险公司目前保费收入大都处于增长态势,现金流因此得到保证,所以,由退保引发的风险不会太大。但是,“利率这么低,投保客户进来的钱就没法投资。因此有些业务就不能无限制扩张,例如银保方面的简单储蓄替代产品等。”

“现在一般很多产品的保证利率是2.5,利差如此低,但保险公司还要支付很多佣金、管理费和其他死差、赔付等等,有没有可能会出现亏损?甚至这种亏损情况持续下去,比如持续2、3年,那这样对这2、3年来新增的保费资金,是否收益率就会很低?”尽管如此,却依然有市场分析人士对保险公司抵抗债券低利率风险的能力表示怀疑。

“张桂林案”后事 中纪委调查四川工行

(上接09版)不过据接受工行总行监察室询问的一位工行领导表示,“工行总行监察室的思路主要是希望尽快了结此事”。这位人士称,“关于置换一事,四川工行曾多次向总行的领导汇报,也有不少举报指出在置换中存在问题,应该说总行对这笔置换相当清楚,但是工行监察室在成都找到了银座大厦修建以及置换期间的5位四川工行的领导,要我们承认在银座大厦上的错误”。

“总行监察室如此做法的目的是,如果5位参与的领导都承认自己的错误,那么总行就可以给予警告、记大过之类的内部处分来了结此事,”不过这位人士表示,“参与询问的原四川工行领导大都不愿承认错误”。

拖了长达近10年的银座大厦的修建以及与金骊大厦的置换问题最后究竟如何解决,目前尚无结论,当年参与银座大厦修建的行长之一的张林根已经去世。

不良资产剥离

四川工行有关负责人透露,在最新暴露出的问题中,不良资产的剥离将成为新的重要问题。秘密的核心是,四川工行在与华融资产管理公司成都办事处以及成都其他几家不良资产公司在不良资产的剥离过程中采取对价支付的方式,用一些不良资产包抵换优良的资产包,造成银行或者不良资产公司的资产流失。这一问题刚刚暴露,不久前被纳入调查的范围。

由张桂林主导参与的天一大厦的处置只是问题之一。目前,在该大厦的处置问题上,四川工行与华融成办比较被动。据记者了解,在该大厦的债权问题上,华融成办已经放弃了大部分收益,正寻求与天一集团和解;而在物权问题上,四川工行也已经明确表示放弃。对于四川工行的违约问题,天一集团也逐渐表露出放弃追究的意思。据悉,四川高院正在积极促使天一集团、华融成办以及四川工行的和解。

相关律师分析,华融成办起诉天一集团,天一集团起诉四川工行的这两个案子最终有可能一起和解,和解方式有可能是华融成办与四川工行放弃在天一大厦的债权与物权,天一集团同样放弃对四川工行的违约责任的起诉。

但是如此一来,在张桂林与天一集团打了几年官司以后,华融成办与四川工行在最初投入几千万的贷款后,最后什么也没有得到。而天一集团这几年的诉讼费就高达2000多万元,加上间接损失已经达到几个亿。

宋如华的秘密

宋如华与他的托普集团则将暴露四川工行在发放贷款方面的问题。

2004年,托普集团董事长宋如华远走美国。随后托普不断爆出担保问题,截至2004年6月30日,托普软件公告担保余额为15.6亿元。当时的托普公告表示,担保中的1.13亿元已经由法院判决由托普软件承担连带责任,已起诉正在审理中的金额为9.37亿元。托普当时预计的担保损失达5.28亿元。

在这些起诉者中,光大银行八宝街支行是较早向托普追讨2亿元的债权的。法院判定托普软件偿还光大银行成都八宝街支行借款本金2亿元及利息、逾期利息。光大银行成都八宝街支行对托普软件设置的质押物享有优先受偿权;而托普集团对上述还款义务承担连带责任,并在承担连带责任后,有权向托普软件追偿。除了光大银行一次性比较大的金额追讨债权外,招商银行成都分行、中信实业银行成都分行、建设银行成都某支行等都较早通过起诉向托普集团追讨债权。

而作为托普集团的主要放贷银行,四川工行一直按兵不动。直到2004年6月16日,托普软件才发布公告,经自查发现现有中国工商银行成都滨江支行起诉公司的两起合计涉及金额超过4亿元的重大诉讼事项未及时披露。

2004年6月17日,托普软件再次发布公告披露了自查发现的四起未及时公告的涉诉案件,主要是与光大银行、工行的借款以及担保问题,合计涉及金额超过4亿元。仅这两次公告,就揭示出四川工行给托普集团的贷款额已超过6亿元。

实际上,四川工行给托普集团以及它所属的企业群贷了多少款到现在为止还是一个谜,不过在四川金融界,几乎所有的高级管理人员都认为,托普当年的起家 and 扩张主要得力于四川工行的扶持,后来率先起诉托普的银行,都是托普集团发展起来以后才开始放贷,四川工行给托普集团总的贷款余额有可能超过10亿元。

据四川工行一位领导表示,在托普集团的放贷问题上,主要有以下几个问题,一是根据目前已经调查清楚的情况,托普集团存在的担保贷款金额远远高于净资产,这就必然导致重复担保的情况,那么,银行在贷款的过程中究竟进行过严格的审查没有?二是四川工行贷款给托普集团的金额巨大,而且有逾期贷款发生,四川工行没有进行过贷款的清收工作。

不过,看起来四川工行对于托普集团的贷款并不着急。2004年,四川证监局有关负责人在接受采访时告诉记者,曾经向四川的银行系统反映过托普的问题,希望银行配合查清托普集团的贷款问题,“但是银行系统表现得并不积极。”“究竟银行为何‘贷款积极而收贷懈怠’,也许中纪委是揭开这一秘密的钥匙。

股改如何前行 “关键角色”地方国资委审慎

■本报记者 郭宏超 北京报道

谁决定对价？当证监会把决定对价的权力交给那些上市公司股东们的时候，它也已经把这个权力转移给了国资委和地方国资委，但这似乎也是国资委的一个难题。

“我们等等看一下别的地方的态度，看看别人怎么做我们再做打算。”一位地方国资委人士直言。

在中国 A 股的 1385 家上市公司中，含有国有股的公司占 80% 以上。事实上，地方国资部门的态度将决定着股权分置改革的成败。

等和看似乎成为很多地方国资部门对于股权分置改革的态度。“谁也不知道该怎

么出对价，我们现在都很谨慎，先看中央企业的出价，再看其它地方国资委是怎样做的，小心是没错的。”那位人士指出。

股改态度

国资委对股权分置问题最积极的响应应该是在 6 月 1 日。

当日，中国证监会和国资委联合发布了《关于做好股权分置改革试点工作的意见》之后，国资委明确地表达了对股权分置问题改革试点的态度，证监会和国资委就成了并肩战斗的“盟友”。

地方国资委也开始进行高调响应。

上海市国资委主任凌宝亨撰文指出，股权分置也被视为国资改革的推动器。国有资产布局和调整、国有资产的有进有退说到底，先要全力推进资产的资本化和资本的证券化。

湖南国资委招来湖南 45 家上市公司和全国 45 家保荐机构的负责人和代表开会动员，而且已经成立了股权分置改革领导小组，将专门就国有控股及参股上市公司的改革进程、国有股权最低持股比例、对价支付等改革核心问题进行指导和决策。

“但私下一些地方国资委并不像表面上那么积极，都在遵循着一个‘拖’字诀，先拖拖再说，因为从现在来看，他们看不到改革的好处，这完全是上面的压力让他们不得不去做。”一位地方证监局的官员直言。

“送多少比例是合适的？我们心里没谱呀，会不会以后说流失了国资？所以要先看看别人怎么动，再在重点公司的方案上请示国资委的领导。”这位地方证监局的官员说。

实际情况是，股改后国资控股多少也成了问题，由于他们手中没有具体的可操作的方案，现在没有人敢直接拍板，都在向上推卸责任，层层上报。例如陕西不少企业的股权结构国有一部分，私营一部分，如果补偿以后，国有可能控股从而失去控股地位，公司的性质就会发生改变，因此以后的管理也成问题。

“股改后国有股得不到好处，现在我们很多企业股价都是两三元左右，我们还不如直接转让得了。我们有些公司，现在股价特别低，股权转让价都比对价合算。”一位国资委的人士向记者抱怨，“即使答应补偿了对价，我们也是担心，因为可能流通股股东不满意。一次过不了，这是我们所担心的。”

主导权倾斜

事实上，地方国资委正在拥有更多的解决股权分置问题的主导权。

广州控股 7 月 13 日公布 10 送 2.5 股方案，14 日复牌放巨量跌停。有市场人士形容广州控股“对价很腼腆”，“与韶钢松山相比，广州控股送 2.5 实在是拿不出手。”一位投资者说。

但据记者了解，广州控股开始报给广州市国资委的方案还是控制得比较紧的。很显然现在广州控股承受着巨大压力。“很显然，这个方案如果不做修改的话是不可能通过的，而让步修改的权力掌握在广州市国资委手里，它可以积极支持股权分置改革，但作为谈判的另一方，它当然要最大限度地保护自己的利益，所以广州控股股改的成功与否掌握在广州市国资委的手

在中国 A 股的 1385 家上市公司中，含有国有股的公司占 80% 以上。地方国资部门的态度将决定着股权分置改革的成败

中。”一家基金公司的人士直言。

韶钢松山也曾面临这样的问题。据西南证券投行部董事许冰透露，韶钢松山第一次报给广东省国资委的方案是 10 股送 2.5 股，但后来广东省国资委意见很大，觉得对价补偿太多，要求重新报方案，于是修改到 10 股送 2 股。不过后来广东省国资委又做了让步。

不可否认，股权分置的二批试点对于证监会来说是非常重要的，因为二批之后将不再有试点，而是全面推进股权分置改革的阶段。“现在证监只能硬着头皮向前走，但在具体的操作上将更多是国资委起到的作用。因为是在一线做这个事情，它的态度才真正决定股权分置改革的成败。”上海一家证券公司的分析人士告诉记者。

“其实股权分置改革现在已经成了流通股股东与地方国资管理部门的讨价还价，成功与否的直接因素就是这个讨价还价的结果，这不是证监会可以单独决定的。同时我们也看到，股权分置改革对于国资管理部门来说短期对它有什么好处看不到，他们的积极性只能是上面的压力的结果，所以很多都在等等看，这对股权分置改革的推进速度肯定会有影响。”一位对股权分置改革颇有研究的专家指出。

同时我们也看到，国资委不直接管理地方国资，只是负有指导责任，虽然国资委在国务院的部署下积极支持股改，但地方国资委并不愿轻易冒险出头。

考核压力

不愿意出头的背后是地方国资委也有自己的压力。

“全流通了，拿什么来考核企业管理人员的业绩？是拿净资产和总资产的规模，还是拿央企上市公司的市值？如何体现国有资产保值增值？”一位地方证监局上市处的人士道出了地方国资委真正担心的问题。

其实早在 6 月 21 日，国资委已经专门与参与试点的地方国资委负责人商议股权分置改革事宜，在会上大多数与会者都希望国资委在各方面能给出更明确的规则，以便一切有章可循。尤其在国有股定价问题、高管考核激励问题、分红问题、预算问题、社保金问题上。

但目前还没有一个定论。

“其实这与股权分置改革推出的仓促有关，本来股权分置改革应该是证监会与国资委有一个系统的、上下承接的政策，国资委在股权分置改革后如何对企业高管进行考核，对国有资产增值保值的重新定义等问题应该早就研究，现在在很多地方国资委行动并不快捷，与这不无关系。”上述那位研究股权分置的专家直言。

“我们都知道，以前考核企业高管的标准是净资产增长情况、总资产规模情况等硬性指标，那个时候并不流通的国有非流通股只要坐地分红就行了，并不担心会缩水，股权分置改革后，股价的变化直接关系到国有资产的保持状况。这一块如何考核？延伸到地方国资委，他们的政绩又如何考核？”上述证监局的人士坦言，“其实国资委早应该把这些问题前期研究透彻并且拿出个政策，让股改中的地方国资委吃颗定心丸，现在看来即使是股权分置改革完成，这块不解决的话，还会留下一个问题。”

同样，股权分置改革后，地方国有资产流通具体由谁来操作设施呢？因为具体到市场上来操作，是需要具体的人来完成。市场人士指出，获得流通权满期后的国家股，什么价格卖？怎么卖？由谁来卖？卖出来的钱谁来管理？诸如此类的问题大概还需要国资委一个统一的认识。

B 股 空”难

■本报记者 张勇 上海报道

连续 4 年走熊的 B 股正在成“仙”。

7 月 18 日，上证 B 指暴跌 7.44%，约 2/3 的个股收于跌幅限制；深证 B 指在当日也下挫 5.94%，近半数股票跌幅超过 8%。这是继 7 月 15 日上证 B 指大幅下跌 6.49% 之后，B 股的又一次重创。

B 股再次暴跌，令 A 股几欲跌破千点。在经过 4 年多的大熊市后，B 股目前的点位仅为 50 点左右，以 2001 年时的最高点位 241 点计，跌幅近 80%。按 7 月 21 日央行公布的 1 美元兑 8.11 元人民币计算，沪市 B 股有约 10% 的股票股价低于 1 元，股价结构进入了“仙股”时代。

缘何暴跌

连续两个交易日，上证 B 指跌去了近 14%，而这只是 B 股漫漫四年熊途的延续。从 2001 年 6 月至今，上证 B 股已经跌去了 77%，近八成市值蒸发。深证 B 股也下跌了 31%，不仅整个证券行业似乎已经淡忘了 B 股，恐怕连 B 股投资者也已经麻木了。

B 股的熊途已经走了四年，近日的再次暴跌又是因何而起？有市场人士指出，B 股市场在公布股权分置改革试点启动之后就开大幅下跌，不确定性是市场最主要的风险之一，B 股市场面临的重大不确定性使得投资者可能更多地选择退出。

有媒体报道称，股权分置改革或不会涉及向 B 股股东支付对价，这是导致 B 股市场近日持续下挫的因素。海通证券 B 股研究员张崎认为，“这充其量只是一根压垮骆驼的稻草，B 股市场大幅下挫是投资者信心彻底丧失的表现，好比洪水袭来，堤岸经受长时间的冲击突然垮塌，眼前顿时一片汪洋。”

但也有不少业内人士认为，B 股近日的暴跌十分蹊跷，很可能缘自于人民币的升值预期。7 月 21 日，人民银行宣布改革人民币汇率形成机制，人民币不再盯住单一美元，美元兑人民币汇率调整为人民币 8.11 元。

长期跟踪 B 股的国盛证券研究所王小锐指出：“不排除这一消息提前在部分投资 B 股的境外机构中传开，这样就可能使得这些机构沽空手中 B 股并兑换成人民币，而即使机构只占少数，但在目前十分敏感的时期采取这一做法必然引发散户恐慌性抛售，导致市场大跌。”

国泰君安（香港）的一位职员则对记者表示：“近期机构操作 B 股无疑是紧盯人民币汇率变动情况，在升值的强烈预期下，做空自然可以避免现实的汇率风险，这些操作的变化将很可能在三季度的上市公司报表中体现出来。”

B 股迷途

A、B 股由于历史的原因被贴上外资股和内资股两种标签，分别挂牌。A 股市场迅猛发展 10 年间拥有亚洲第二大市值，而设想作为吸引外资间接进入中国企业的 B 股市场，随着 H 股走向海外以及一批公司在海外直接融资成功而年年萎靡。

根据统计，目前 B 股挂牌企业还不到 A 股市场的 10%，流通市值约为 A 股的 1%，平均市盈率不到 A 股的 25%，平均股价约是 A 股的 20%。

尽管两市 B 股作为一个独立的交易市场存在，但目前它已较 A 股市场更加边缘化，这与当初 B 股开放时管理层所承诺的相去甚远。除了惊人跌幅外，交投日益清淡，定位日趋模糊等现象的出现，使得 B 股市场陷入几乎被遗忘的境地。

机构缺失

天一证券投资部总经理刘杉告诉记者：“一个没有机构参与的市场，自然不会引起多少关注。机构通常不会在 B 股市场里长期逗留，这么高的资金成本，玩不起这样没有活力的市场，而散户被套之后也懒得出来，市场里的散户效应就越来越明显。”

根据记者了解，在 2001 年 B 股市场刚开放时持有者主要分几类：曾经作为主承销商的国泰君安、华夏、南方等券商，他们都有因“卖不掉”而不得不继续持有的 B 股；国外投资公司对大陆企业的投资组合，例如美国邓普顿公司持有 2 亿多美元的中国 B 股股票，新加坡的 DBS 作为 B 股发行境外发行协调人也持有大量 B 股；那些踩着 A、B 股合并节拍大量买入 B 股的先知先觉的中资机构；从去年开始长驻 B 股的一批小散户。

这四类投资人持股成本偏低，而后来者进入的机会成本明显较高，并且都成了买单者了。国泰君安（香港）的一位职员对记者表示：“2001 年之后，机构投资者在 B

1992 年 2 月	B 股诞生
1996 年 1 月 3 日	国务院《境内上市外资股的规定》出台
1998 年 3 月 14 日	证监会发布 B 股发行暂行办法
2001 年 2 月 21 日	境内居民投资 B 股规定出台
2001 年 11 月 9 日	证监会要求券商对 B 股业务自查自纠
2002 年 1 月 8 日	证监会规定，证券公司不得从事 B 股的自营买卖
2002 年 7 月 25 日	交易所规定，外资可以直接申请 B 股席位
2003 年 11 月 5 日	B 股市场恢复再融资功能



西班牙巴塞罗那Stadion Nou Camp足球场

瑞士再特殊风险（大型活动取消风险）专家 Sonja Kaufmann

在中国，瑞士再保险公司致力于保险业的稳定和发展，帮助保险公司降低风险，充分使其财务实力最大化。瑞士再在中国乃至整个世界为各大保险公司和企业提供专业的再保险及风险管理服务。如果您正在寻找一个财务实力雄厚、专业技术卓越的合作伙伴，瑞士再这家已有 140 多年历史的再保险公司一定能为您提供您所期望的安全及保障，从容面对不测的变化。www.swissre.com

瑞士再保险公司
中国北京市东城区东长安街1号
东方广场写字楼东2座1701室
电话 +86 10 8518 8968
传真 +86 10 8518 8556

专才也是动力 Swiss Re

责编 邹光祥 E-mail:zouguang13@163.com 美编 刘会芹



■Emepic/供图

建银百亿融资用处 南方证券 变脸”重生

■本报记者 李骥 深圳报道

被监管部门责令关闭、进入清算阶段的南方证券将再度“复生”。

“建银将收购南方证券原有营业部,组建新的中国建银投资证券公司,注册资本100亿”。消息人士表示,建银花了3.5亿元收购南方证券的证券类资产,并承担央行对南方证券的80亿元再贷款。

此外建银对券商的重组并非南方一家。据本报了解,目前,建银投资内部已经设立了四个工作组,分别负责对南方证券、华夏证券、中国科技证券等券商的重组工作,每个工作组负责1—2家。

注资南方、科技证券

7月21日,建银投资在京宣布,将在本季度内开始分阶段发行总额度为100亿元的金融债券。目前,具体的发行方法、方式仍在讨论之中。

对于这笔高达100亿募集资金的用途,建银投资表示“不便披露”。而据本报从多个渠道获悉,建银投资将用这100亿元资金对一批券商进行财务重组。

据了解,这100亿资金将首先用于向南方、华夏等券商注资,而其中有有望较早完成财务重组工作的将是南方证券。

事实上,早在今年4月就传出了建银投资将接手南方证券的消息。当时的说法是,南方证券完成清算后,将引入市场化方式处置其资产,由于获得资产的同时将承担央行80亿元再贷款,只有建银投资有望获得其证券类资产。

4月29日,中国证监会对南方证券做出取消证券业务许可并责令关闭的行政处罚,同时,中国证监会责令南方证券在60天内清理证券业务。南方证券由此进入最后的清算阶段。

清算进行得并不顺利,60天很快过去了,但清算工作依然没有结束,此时南方证券清算组的说法则变成了“清算工作并没有一定期限”。

据了解,清算组已向证监会等部门

申请了延长过渡期及三个“暂不”政策的期限。

为保证“问题”券商处置工作的顺利进行,2004年,最高人民法院曾就汉唐证券的案件专门给各地高院发出通知,称凡是涉及汉唐证券的案件,“未受理的暂不受理,已受理的暂不审理,已审结的暂不执行。”

“这三个‘暂不’同样适用于南方证券”,知情人士透露,“但到7月份上述规定将不再适用,将可能出现法律纠纷。”

其实,不用等到7月份,6月17日,哈药集团(600664)接到公司控股股东哈药集团有限公司通知,后者已向哈尔滨中院对南方证券清算组提起了股东权利纠纷诉讼,要求法院依法确认被告违法持有公司的股票,判令被告以该股票在公司行使股东权利的行为构成对哈药集团有限公司合法权益的侵害,目前,哈尔滨中院已决定立案受理该诉讼。

不仅如此,哈药集团董事会后来还否决了《关于将南方证券清算组提出的利润分配方案提交公司2004年度股东大会予以审核的议案》。否決理由是南方证券违反《证券法》有关规定以及存在股东权利纠纷的诉讼事项。

事实上,南方证券很久以来一直坐庄哈药集团,持股甚至超过其总股本的50%,选择此时起诉,主要是因为“担心上市公司被清算组拿去抵债。”

作为南方证券为数不多的优质资产之一,哈药集团诉讼案无疑影响了其资产招处处置计划。

比资产处置更难的是人员安置。早在4月底,南方证券大多数员工的劳动合同就已到期,但在宣布南方证券关闭后,接管组曾要求员工在60天内不得离职,坚守岗位、做好交接,配合清算组做好清产核资、资产剥离等工作。

南方证券共有1800多名员工,原定的员工安置工作进程是5月下旬完成安

建银将收购南方
证券原有营业部,组
建新的中国建银投资
证券公司,注册资本
100亿元

置方案的制定,并提交职工代表大会或职代会审议通过,最终报深圳相关劳动保障部门。按照设想,安置工作将在6月底之前完成。

由于分歧较大,南方证券至今未召开职工代表大会宣布员工安置方案。在此情况下,一些人选择了离开。据了解,南方证券投资银行业务总部总经理楼民已经离职,上海分公司投行负责人李绪付则转投一家合资券商,在南方证券深圳总部,也先后有投行人员去职。

南方证券另一块优质资产经纪业务也面临着客户的不断流失。“重组久拖不决,竞争对手趁机造谣说我们要破产了,结果客户大量流失。”南方证券某营业部经理称。

“优质资产的不断缩水使得重组进程必须加快,不然建银投资就什么都得不到了”,南方证券内部人士表示,“预计清算工作可能在8月中旬结束。”

“到那时候建银投资的首笔金融债应该已经发出去了,正好可以用来收购南方证券的资产。”南方证券人士分析说。

据了解,建银投资目前正在与南方证券清算组签订相关协议,收购南方证券资产的资金将用于偿还其债务。

收购完成后,建银投资将在此基础

上组建新的证券公司,新公司将被命名为中国建银投资证券公司(暂名),中国证券行业的一个“巨无霸”将从此诞生。

“根据已经草拟的重组方案,在收购南方证券原有营业部的基础上,建银投资将向新的证券公司注资,整个注册资本将达到100亿。”消息人士表示。

继银河证券获得中央汇金公司注资之后,对中国科技证券的注资重组也提上议事日程。本报获悉,就在上月底和上周末,央行金融稳定局曾两次出面,召集科技证券有关负责人讨论财务重组事宜。随后,科技证券两次与建银投资面对面商讨重组方案。

在两轮沟通后,科技证券已对重组方案进行了调整,提出由建银投资拿出35亿元,用于收购其所有的资产,并帮助科技证券填平所挪用的客户保证金缺口;而所欠的个人和机构委托理财债务,通过即将成立的证券投资者保护基金来偿还。

“作为中国证监会的直管券商,相比华夏、南方证券,科技证券的重组速度可能不会太快。”消息人士称,在华夏、南方等券商的重组中,地方政府的态度积极并暗中助力,甚至会掏出一部分“真金白银”来帮助埋单。而科技证券所有的历史包袱都将由重组方扛着。

特事特办

在新一轮券商重组中,建银投资被推到了前台。这个原本为建行重组而成立的公司,却突然被赋予了重组券商的使命。

有关方面开始对建银投资进行政策上的支持。7月15日,央行在其网站上公布了对建银投资发行金融债券的批复,同意建银投资在全国银行间债券市场发行金融债券100亿元。

7月5日,央行行长助理刘士余公开表示央行将支持汇金公司、建银投资采用市场化手段对重点券商实施市场化财务重组;在此后的7.8.9三个月内,将会有一批券商通过注资,解决备受困扰的流动性以及资本金不足的问题。刘士余强调,央行将采用注资而非再贷款的方式援助券商。

注资的钱从何而来,刘并未说明,业内人士分析认为注资所需资金可能将通过市场化融资方式获得,如以发债、抵押贷款等商业融资方式获得,此前汇金公司入股交行的资金就是通过负债的方式取得的。

建银投资对外发言人当时即表示,不方便对外发表看法,信息要由央行来公布。十天之后,答案揭晓。

业内人士指出,建银投资是《全国银行间债券市场金融债券发行管理办法》实施之后,首家获得金融债券发行资格的机构,而此前建银投资从未现身银行间债券市场,此举出乎市场意料,由于从申请到批复都十分迅速,颇有点“特事特办”的味道,可能主要与其募集资金的用途有关。

“其实从央行的批复中就能看出它的用途,”分析人士指出,央行的批复指明“为落实《国务院关于推进资本市场改革开放和稳定发展的若干意见》和国务院有关会议的精神,支持资本市场的改革开放和健康发展,维护金融稳定,同意你公司在全国银行间债券市场发行金融债券100亿元。”

“和此前刘士余的讲话一对照,就知道这笔钱将用来向券商注资了。”业内人士表示。

建银投资股权注资重点证券公司,进行阶段性财务重组,更注重于券商本身的治理结构完好、资本充足与内控严密。有关方面对建银重组券商提出了上述要求。

托管历时9月 三种方案无力回天 闽发证券消失

■本报记者 黄利明 实习记者 夏娟 北京报道

7月20日,当央行对券商注资正在如火如荼进行的时候,在东方资产管理公司托管9个月后,严重资不抵债的闽发证券正式被宣布关闭清算。

当天,在各大证券报,一则不足400字的公告终结了闽发的生命历程。正如员工所感叹的“闽发16年,生死两相望。”而对于包括中国人寿在内的10家上市累积近10亿元资产将面临进一步计提的风险。

各方反应平静

对于闽发证券被关闭清算,各方的反应异常平静。

“现在公司已经做好最坏的打算了,对1392亿元的投资已经做了近8352万元的计提。”当记者问及闽发清算的进程时,作为闽发股东的宁波海运董事会秘书黄敬辉告诉记者。

拥有闽发3000万债权的东方创业董秘黄大瑜对于闽发关闭清算的消息也没有表现任何的惊讶。

据清算小组的工作人员介绍,现在公告进行债权登记主要是针对一些隐性债权人,按照规定这一登记时间需要持续三个月,对于现有的营业部的资产,该工作人员告诉记者将进行转让,但他表示所有接下来的程序都还需要按照证监会的规定来做,但他表示有些规定现在还没有出。

根据东方资产管理公司闽发证券托管经营组的2月份的统计数字,闽发证券的机构债务为95亿元,个人债务为9.6亿元,扣除15亿多的应收账款,亏损总额高达90亿元。

但据接近闽发证券托管组的人士透露,闽发证券总资产100余亿元,总负债约190亿元,资不抵债规模约90亿元。

可以确定的是,其中个人债权为10亿元。其余都是机构债权。

知情人士称,闽发证券因为资不抵债情况太严重,基本上没有人愿意接手,而央行又不肯注资为其巨大的窟窿进行埋单。因此破产也就理所当然。

对此,一位在南方证券福州营业部的朋友告诉记者,其实早在东方资产管理公司托管闽发的时候就已经确定闽发要破产的。

三大重组方案无力挽救

闽发证券最终被关闭清算,仍处各方意外。

根据此前的消息显示,托管小组和当地政府当初还是希望闽发能重组成功。

一位参与过托管工作的人士告诉记者:“对于闽发证券的重组,当时证监会和福建省政府表示将给予进一步的政策扶持,力争促使闽发证券成为第一个以市场化方式解决危机的券商。”

福建省政府力推闽发证券的重组一是考虑其为本地券商。同时还有一个重要

的原因就是,福建原有闽发证券、兴业证券、华福证券等3家本地证券公司,但华福证券已于2003年4月被广发证券收购,兴业证券基本上则已经将业务重心逐渐转移至上海,因此闽发证券作为目前福建省内最具有本土意义的券商,保住闽发就显得尤为重要,如果破产关闭将直接造成福建省金融业格局的失衡。

据了解,闽发证券托管组副组长张镇雄在福州召开的债权人会议上介绍了三种重组方式:一是整体重组(债务重组),即现金折扣即期兑付,停息挂账延期兑付,或者债转股,债转债等;二是分立重组(部分重组),即剥离经纪、投行等资产作

委托闽发证券进行委托理财的上市公司	
涉资上市公司有	理财额度
福建南纸	500万元
青山纸业	500万元
金陵药业	2000万元
茉织华	10000万元
庆丰股份	15047万元
东方创业	3000万元(被质押)
中国人寿	44800万元
片仔癀	6000万元
振华科技	4000万元
宁波海运	13920万元(股东投资)

为出资设立一个公司,剥离资产作价转让,收入用于债权债务处理,闽发变成一个资产管理公司等;三是新设重组,即引进投资者成立新的证券公司,收购闽发证券经纪、投行业务,债务则进行清算。

清算小组的工作人员透露,当时托管小组一直在努力做重组的工作,部分和整体都做过方案,上报了不少,但一直没有通过。最终证监会做出了关闭清算的决定。

10家上市公司牵涉其中

据了解,闽发证券的关闭清算将直接影响到10家上市公司。公开信息显示,金陵药业、茉织华、庆丰股份、片仔癀、振华科技分别有2000万元、10000万元、15047万元、6000万元、4000万元;东方创业3000万元国债被闽发证券擅自质押;另外,中国人寿有4.46亿元国债托管在闽发证券。这些公司的资产能收回多少都是一个未知数。而作为股东宁波海运13920万元的股权投资将颗粒无回。

公开资料显示,其中涉及的大部分上市公司已经做了部分计提。宁波海运董秘黄敬辉则表示,公司将计划全部进行计提。其表示原来的闽发的重组公司虽想介入,但因为完全处于托管阶段最终无法参与,同时对于资产的处置也只有等托管小组方面的消息。

东方创业的董秘黄大瑜则告诉记者,公司一直有专门的律师处理这一事情,原来还对闽发进行了起诉,但现在也是只有等清算小组那边的通知了。但其表示,因为公司的3000万元是属于闽发证券擅自质押的,所以其处理结果应该和其他债权人不同。

庆丰股份董秘张中伟坦言,延长托管期为闽发证券的重组增加了机会,其最终命运也有了一定的想象空间,最终这样的结果谁也不希望看到,但公司还是有一个思想准备。

同时,他指出,当地的监管部门也有责任,否则也不会到这种地步。

中国联通
CHINA UNICOM

引领通信未来

12月支出
会议支出:
传真支出:
打的支出:
出差支出:
机票支出:

0元
0元
0元
0元
0元
0元

宝视通
节省开支的高效沟通!

一分钟组会
就这么简单

运转效率更出色!“宝视通”
可为您提供更便捷、高效的视讯会议功能,使企业会议沟通更简单。

UNI-VIDEO
让沟通面对面

详情请登陆 <http://video.cnuninet.com>
或拨打客服电话10101818咨询

基金 / 期货

明星经理出走 基金业人才七月流变

■本报记者 孙健芳 北京报道

第一只银行系基金——工银瑞信核心价值股票型基金尚未发行,但银行系基金公司掀起的一轮大规模挖人风暴却已来临。

在银行系基金公司成立之前,基金业已形成了由四五十家基金公司所构成的业态,并且达到短暂的均衡,但没想到,工行、交行和建行三家银行系基金甫一成立,就轻易地打破这种业态均衡。

挖人风暴

“我们公司已经有了三个人去了交行的基金公司。”鹏华基金一位副总称上海、北京的基金公司已经成为人员流动的重灾区。

银行系基金展开了对原有基金公司人才的围剿战。随着工银瑞信、交行基金依次成立,以及上周建行基金招贴出来的“纳贤榜”,基金业发生了一场大规模人才迁徙,在银行系概念刚刚开始炒作之时,一位基金公司人士就表示,一旦银行系基金公司成立,要尽量地挤进去。现在,“流向银

行”正在成为一种时尚,“人往高处走,水往低处流”是这些自诩优秀、年轻的基金从业人员做出选择的原因。

据悉,在工银瑞信成立之前,其招聘员工总数不过 30 多人,但收到应聘简历就超过 10000 份。”除了嘉实、易方达的员工,其他基金公司人士都向其投过简历。”上海一位基金人士透露。

本报获悉,湘财荷银基金公司投资总监江晖已投奔工银瑞信怀抱。而他曾经的同事——华夏基金执行副总经理戴勇毅,也离职华夏准备加盟工银瑞信。

与此同时,原嘉实基金渠道副总监周晓明、原长盛基金公司信息部总经理潘健,也纷纷加盟工银瑞信。

不仅如此,银行系基金公司正在吸引更多越来越多的明星经理加盟。南方基金投资总监、元老之一的李旭利,现加盟交银施罗德基金管理公司。

银行系基金咄咄逼人的优势让那些老基金公司黯然失色,即使是华夏、华安、南方这些以前看起来不错的老基金,现在也

丧失了吸引人才的优势,他们的人才已经流向银行系基金。

不但老 10 家基金公司正在丧失优势,曾鼎盛一时的合资基金也失去了锐气,它们的人才也在流失。例如原友邦华泰投资总监章粤萍、原景顺长城市场总监李伟现在都加盟了工银瑞信。

一些处于中游的基金公司也未能幸免人才流失,据本报了解,原银华优势企业基金经理李学文也准备加盟交银施罗德基金管理公司。

“各家基金都出现了不稳定的情况”,上海一家基金公司人士坦言,银行基金引发人才流动涡流已经波及到整个行业,业内开始相互撞墙角。曾昭雄,原湘财荷银投资总监,后加盟了景顺长城,现在即将加盟招商基金担任投资总监。而中融基金在原投资总监许翔加盟银华之后,也已从国内其他基金公司挖走一个投资总监。

“现在,各家基金公司都是后院起火,老总天天忙着救火。”上海一家基金公司总经理戏谑,说这话时,北京一家基金公司总经理正忙

着给公司内部人士开座谈会。

打破均衡

“三家银行系基金公司同时被批准成立,背景又这么强,他们引起行业动荡是正常的。”银河证券基金研究中心高级研究员王群航分析,“这就如基金业发生了宏观调控。”

但这种调控却打破了基金行业原有的均衡,虽然这种均衡十分脆弱。“由于基金行业本身无技术壁垒,加上行业本身发展很短,经验积累十分有限,仍旧没有形成专业优势。”业内人士分析原因。

一方面,基金投资依赖于基金经理和研究人员,“但对投资和研究人员来说,收入和待遇最为重要,如果有一个背景更为强大的新公司能够提供良好的平台和较高的薪酬,再加上市场对这类公司预期较好,自然吸引人才加入。”泰信基金公司市场部刘非解释。

另一方面,基金业没有建成自己的营销渠道,从 1998 年开始,基金营销就开始走银行代销的路径。直到现在,基金业仍无法摆脱银行代销的局面,在此情况下,一旦银行销售不力,基金首发规模便急剧萎缩。

但在基金业没有建立起自己的专业优势和进入门槛时,监管层却放松了对基金公司牌照的发放,这导致整个行业进入了恶性竞争阶段。

由于基金公司业务比较单一,整个行业处于一种无差别的竞争状态,所以在牌照放松之后,基金行业永远处于“长江后浪推前浪”趋势中,后进入者必然对已经进入者产生冲击,于是造成整个行业一直不稳定。

同时,基金业在发展中也迷失了自己,这种迷失主要体现在对自身优势地位的迷失,货币市场基金规模盲目扩张就是最好的例子。

统计数据显示。截至 6 月末,国内货币市场基金数量已达 23 只之多,基金总份额高达 1803 亿份,较之 2004 年底 633 亿份的总份额翻了 2 倍。“在货币市场基金发展过程中,基金公司放弃了其具有了管理股票资产的优势,实际上他们充当了自己的掘墓人。”市场人士由此担心。

脆弱的业态

未来一段时间,基金行业现有格局将会更加脆弱,这表现在银行系规模迅速扩大、保险系基金预期加入对整个行业形成的冲击。

据悉,三家上市银行招商、浦发和民生正寻求当局批准与外资组建合资基金管理公司,而保险系基金问世也在预料之中。

“在这种背景之下,整个行业预期变得更加不稳定,新基金公司成立后,老基金公司人员将进行比较,在一些有强势背景基金公司高管的游说之下,人才流动还会发生。”王群航分析。

人员的大流动让无大股东背景的小基金公司雪上加霜,“培养一个明星基金经理不容易,而现在由于这部分人员离去,小基

银行系基金展开了

对原有基金公司人才的

围剿战,并打破了基金脆

弱的业态

金公司投资更是陷入困境。”行业内人士担心。

最让人担心的是,“过分人员流动也让以诚信为本的基金业面临诚信缺失的危险,基金在招募说明书中公布了基金经理,客观上也就是对投资者做了承诺,而基金经理屡屡变更,这等于违背了对投资者承诺。”上海一家基金公司总经理表示。

“在产品设计的时候,很多基金公司产品都是将基金经理作为一个产品设计因素,基金公司很多时候要根据基金经理人的意见和投资风格、长处来做产品的,整个过程中,基金经理人都提出自己的想法。”一些合资基金负责产品设计人士解释。

“所以,作为一个投资者,其实基金时,不少人是冲着基金经理人去,但现在由于基金经理离职,基金投资风格被打了很多折扣,而投资者要面对物是人非的格局,这是很伤害基金投资者的感情的。”一

个既是基金公司又是投资者人士表示,“一旦投资者感情被伤害,整个行业将面临危局。”

记者笔记

基金业需不需要人才流动

基金业需不需要人才流动?多数业内人士回答是,“这是一种市场行为”,但问题是:如此大规模的人员流动是不是合理现象?

2004 年中期,中国银河证券基金研究中心杜书明博士与中国人民银行杨里亚完成了《中国基金经理报告》,其中统计了中国历任基金经理担任 1 只基金的平均时间,这个期限在当时只有 18 个月。

但现在,基金经理的任职期限更短,统计数据是:2004 年全年有 54 只基金的基金经理变动,占基金总数的 33.54%,今年上半年 57 只基金的基金经理发生变动,占 191 只基金的 29.84%,其中在第二季度,18 家基金公司、37 只基金的基金经理发生变动,变动率高达 19.37%,创单一季度历史记录。

“这仅仅是根据公开资料公布出来的一部分,未来这种流动将会加剧,因为中国基金经理仍旧没有职业化,没有建立一个职业声誉。”杜书明博士表示。

据悉,为了约束基金业人才流动。证监会准备出台《基金管理人投资管理人员管理暂行规定》,其中将对基金经理在任职、跳槽、违法违规、损害投资人利益行为作出规定,如果基金经理人违反了证监会审慎监管的原则,证监会可以建议其他基金公司不得聘用违反规定被免职未满五年的人员担任投资管理人员。

但杜书明博士认为这种法规约束不太合理,因为基金经理活动更多属于公司层面的活动,应该在公司层面进行约束。

据了解,无论在英国、欧洲和美国,都没有一个法规对人员流动进行规范,但基金公司会对从业人员进行约定,任职人员在就职一家新公司时,通常公司会对其提出竞业限制,即如果基金经理离开公司,未来 3 个月、6 个月或者 10 个月不能到竞争对手那里工作。

“他们更多是通过市场化的竞争达到这一点,或许国内基金业还需要发展一段时间才能达到这个层次。”国海富兰克林人士表示。

二季度季报交底 基金投资更趋保守

■本报记者 孙健芳 申兴 北京、深圳报道

7 月 20 日,投资基金第二季度的投资组合全部披露完毕。

基金披露的季报并没有太多出乎意料的信息,在依然保持较高仓位的基础上(尽管是不得已而为之),继续采取防御性策略,重仓股继续向非周期性敏感性行业调整。

从基金经理继续强化防御的策略,折射出基金对市场的谨慎和无奈;减仓品种集中在周期性行业,而曾经被看好的二线蓝筹则惨遭抛弃;增仓的股票重点是继续转向非周期性行业,看好消费品、公共事业和金融类、服务类。

最为典型的当属中集集团(000039)。在市场传出对中集集团不利的消息之前,中集仍被基金公认为二线蓝筹典范,它因为连续 15 年取得优秀业绩而被基金评价是“卓越”性公司,但在第二季度,这个蓝筹典范竟然遭受基金集体的抛售。

抛出周期性股票

季报显示,第二季度,127 股票型基金加权平均持仓比例为 67.9%,这比第一季度持仓比例 66.51%略有上升,虽然持仓比例变化不大,但基金经理对持仓结构进行了大幅调整,以中集集团为首的周期性行业股票首先被抛弃。

2005 年第一季度,中集仍旧被研发人员认定为绩优高价股的龙头代表。

但从 4 月下旬开始,中集就开始遭受部分基金的抛售,其实这种抛售更早可以追溯到去年,“我们在去年就卖掉了中集”,景顺长城一位副总经理表示,“中集属于周期性行业,我们判断他们今年处于周期拐点。”

“中航油”香港版 中盛粮油巨亏事件



■Emepic/供图

不是中盛操作的问题，

根本上是国内缺乏一个让

企业锁定最终产品价格风

险的期货合约

精炼油的老大地位,尤其是在大豆毛油的进口量上,中盛粮油更是首屈一指。

2000 年,中盛粮油开始涉足国内粮油行业,到 2004 年底,投资总额已超过 1 亿美元,在沿海地区形成了以天津、镇江、东莞及厦门为主体的生产基地,在全国拥有数十个产品配送中心,从原料的国际采购、物流、生产加工到成品的销售配送建立了完整的供应链管理体系,其产品覆盖国内三北、长江流域和华南地区,已居行业领先地位。

知情人士向记者透露,中盛粮油期货部门实际并不在香港总部,而在北京。

7 月 20 日上午,记者来到位于北京市朝阳区青云路鹏润大厦的北京中盛华瑞管理顾问有限公司。该公司前台服务小姐称对中盛粮油发布的盈利警告并不知情,并表示公司负责油类产品的现货负责人不在公司,暂时去了香港;而有关期货方面的期货人也不在公司。

当记者在公司办公室外面询问一位工作人员时,他表示:“对中盛粮油发布的盈利警告,是(香港)那边上市公司的事,对国内公司这边的工作没什么影响。”

“尽管是因为市场倒挂而出现这种反常现象,但公司期货方面工作人员的压力不言而喻。”一位知情人士坦言,“(这件事)不能说没有影响,肯定会有影响。我们也相信长期的市场变化。有能力和信心相信这种走势会向着我们预测的趋势发展,只要公司扛得住(有实力)就可以。”该公司一内部工作人员信心十足地向记者表示,对公司而言,由于对冲头寸比较少,相应地风险和收益也都很有限,应该不会严重到面临灭顶之灾的局面。“最坏(严重)也是面临倒挂(差价)风险,而不会面临单方面头寸的涨跌风险。差价风险相对于单方面的涨跌风险来说,会小得多得多。”

相关人士分析则认为,公司上市后拥有的充裕资金,应该为中盛粮油化解这次套保危机提供了坚实的资金保障。

期市缺陷

在经历了此前中航油巨亏等一系列风波后,这次中盛粮油又会给整个市场

“倒挂”致亏

“8 月中或者 8 月底可能就会公布半年业绩了,所以之前一个月我们不方便评论公司业绩,也不会透露公司亏损的具体数据和情况。”香港方面负责中盛粮油信息发表的小姐对记者表示,到 9 月份的公司中期报告会写清楚并告知公众。

中盛粮油这次的关键错误是在美国芝加哥商品交易所(CBOT)的芝加哥大豆和豆粕期货合约上做错方向,而且加之国内精炼豆油价格也出现下挫导致亏损。

根据中盛在递交给联交所的声明中的表述,中盛公司在国际市场采购绝大部分原材料,而在国内市场销售绝大部分产品,因此通常对原材料成本进行对冲保值,以便保护公司不受意外价格波动的冲击。

“正常情况下,国内精炼油的价格紧密跟随国际市场的大豆以及毛豆油价格,然而今年,这种情况并未出现。尽管国内价格下跌导致利润降低,但是原材料期货价格却一直飙升。这一趋势始于今年 2 月份,并且持续到 6 月份。中盛粮油提示已经在 4 月份将大部分套保部位砍仓,以防亏损进一步扩大。”有期货人士分析指出。

虽然目前暂时无法得知中盛粮油详细的亏损数额,但从一些关联信息中,依然可以感觉到中盛粮油这次亏损不在少量。

根据中国粮油信息中心资料显示,作为国内主要的食用大豆生产商之一,2003 年中盛的大豆油及棕榈油销量分别占中国大豆油及棕榈油消耗量的 7.3%及 8.7%。

而当中盛粮油发布亏损警告之后,就拖累该“基金重仓股”当日急挫 46.67%,位列十大跌幅榜首,成交额 6446 万港元,单日市值蒸发 3.92 亿港元。

“中盛是精炼油的巨头,这次损失应该比较大。”据相关知情人士透露,中盛这次判断错误,主要基于去年一年熊市后心态上比较看空,加上国内价格一直跌,由此认为国外市场也会跌,所以就在芝加哥期货交易所大量抛空。结果,国外豆粕期货价格上涨,国内制成品价格也不涨,造成了进口成本、期货和销售成本的三方面亏损。

真实中盛

“因为上市了,所以只能公布亏损情况。”如果没有 2004 年 10 月 12 日在香港交易所成功上市,也许今天我们依然不知道市场中有中盛粮油的存在,接受记者采访的北京一家期货公司负责人表示。

在该公司显得过于简单的网页上,记者看到这样的介绍:中盛集团 1998 年成立,总部在香港。集团旗下有 4 个全资控股公司,产业涉及粮油生产加工、国际贸易、中转仓储、港口分销等业务以及投资、IT、石油化工、汽车仓储等多种领域。

中盛集团总裁廉华,在 2004 年福布斯大陆富豪榜上,以 0.79 亿美元资产排名第 197 位。

事实上,中盛粮油一直占据着国内

Advertorial |

华胜天成为中国银联信息处理中心上“保险”

近日,中国银联与华胜天成及 Sun 公司关于银联信息处理中心灾备份系统集成项目合同的签字仪式在沪举行。中国银联执行副总裁柴洪峰、华胜天成总裁王维航和 Sun 中国公司总经理薛耀煜等出席了签字仪式。

近年来,随着企业对连续数据访问要求的提高及系统宕机成本的不断增大,数据的安全及可用程度越来越被重视。中国银联作为金融业的龙头企业,被称为“中国银联卡

的枢纽”,其数据安全与否直接影响人们的工作和生活,对整个国民经济至关重要。为了确保银联信息处理中心的安全可靠,华胜天成将采用具有国际存储技术水平的磁盘阵列,以及 Veritas 备份、异地复制等软件,以抵御不同级别灾难的发生,可以最大限度地降低灾害所造成的系统损失。

此次项目的签订标志着华胜天成公司在专业化系统服务方面的成熟。近年来,该公司面向行业

客户关键应用系统的运营维护服务业务得到了快速发展,在扩大平台产品服务范围、开发数据库系统服务产品的基础上,大力完善项目管理机制,并且增加了主动式服务、数据风险防范等服务项目,逐步成为国内领先的 IT 系统服务服务提供商。中国银联在以前与华胜天成合作的基础上,再次选择该公司作为合作伙伴,也充分表明了华胜天成在 IT 系统专业服务领域的实力。

一份评选名单，不是对过去已经成功的总结与赞美，而是激发起你对远大未来的憧憬，这才是我们真正的期望。于是我们有了一种想法，成立“中国最受尊敬企业联盟”，邀请历届“中国最受尊敬企业评选”前50家企业加盟，同心协力，共同致力于推动中国社会经济的协调和可持续发展。

AMRCC

中国最受尊敬企业联盟

THE ALLIANCE OF
THE MOST RESPECTED COMPANIES
OF CHINA

发起单位

经济观察报
The Economic Observer



MCCP
北京大学管理案例研究中心

受邀企业名单（按英文字母顺序排列）

- 爱立信（中国）有限公司
- 宝洁（中国）有限公司
- 北京北大方正集团公司
- 北京金山软件有限公司
- 北京麦当劳食品有限公司
- 毕博管理咨询
- 春兰（集团）公司
- 大唐电信科技股份有限公司
- 戴尔（中国）有限公司
- 东风汽车公司
- 凤凰卫视控股有限公司
- 广东格兰仕集团有限公司
- 广东美的企业集团
- 广州本田汽车有限公司
- 国美电器有限公司
- 海尔集团
- 海信集团
- 杭州娃哈哈集团有限公司
- 华为技术有限公司
- IBM中国有限公司
- 吉利控股集团
- 家乐福（中国）公司
- 柯达（中国）股份有限公司
- 可口可乐（中国）饮料有限公司
- LG电子（中国）有限公司
- 朗讯科技（中国）有限公司
- 李宁体育用品有限公司
- 联想集团有限公司
- 麦肯锡（中国）咨询有限公司
- 摩托罗拉（中国）电子有限公司
- 内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司
- 南方报业传媒集团
- 诺基亚（中国）投资有限公司
- 诺基亚首信通信有限公司
- 强生（中国）有限公司
- 青岛啤酒股份有限公司
- 三星（中国）投资有限公司
- 上海宝钢集团公司
- 上海贝尔阿尔卡特股份有限公司
- 上海大众汽车有限公司
- 上海三菱电梯有限公司

- 上海通用汽车有限公司
- 思科系统（中国）网络技术有限公司
- 四川长虹电子集团有限公司
- 松下电器（中国）有限公司
- 搜狐公司
- TCL集团股份有限公司
- 通用电气（中国）有限公司
- UT斯达康（中国）有限公司
- 万科企业股份有限公司
- 网易公司
- 微软（中国）有限公司
- 沃尔玛（中国）投资有限公司
- 西安杨森制药有限公司
- 西门子（中国）有限公司
- 新浪公司
- 新希望集团
- 一汽-大众汽车有限公司
- 英特尔（中国）有限公司
- 用友软件股份有限公司
- 远大空调有限公司
- 招商银行
- 中国北京同仁堂集团公司
- 中国电信集团公司
- 中国工商银行
- 中国国际海运集装箱（集团）股份公司
- 中国海运（集团）总公司
- 中国航天科技集团
- 中国惠普有限公司
- 中国乐凯胶片公司
- 中国平安保险（集团）股份有限公司
- 中国石油化工集团公司
- 中国移动通信集团公司
- 中国银行
- 中兴通讯股份有限公司

联系人：张瑾/郭新
电 话：010-64287546
010-64208021/2/4 转147/150
邮 箱：zhangjin@eeo.com.cn/guoxin@eeo.com.cn
地 址：北京东城区和平里兴化东里甲7号(100013)



联想新扬天

加速企业成长 领跑数字办公

lenovo联想

国际黄金合作伙伴

联想商用电脑，商务办公专业平台。联想扬天电脑，专为成长型企业打造：联想开天，启天电脑，专为大中客户打造。企业的快速发展，当然事半功倍。全球上市的联想扬天电脑，基于含超线程（HT）技术的英特尔® 赛扬® 4处理器，让您的企业获得更领先的技术性能，实现更自如的办公应用。轻松完成更多任务。不仅如此，它更可简化新应用部署和运维支持成本，自动化繁琐的人工流程，在节省投入成本的同时，让您的企业运转更好运行，真正实现数字办公新环境。

联想扬天M8000，E4800，开天S6000，启天M1200采用含超线程（HT）技术的英特尔® 赛扬® 4处理器

联想商用台式机电脑系列

联想扬天M8000 联想扬天E4800 联想开天S6000 联想启天M1200

—— 联想网站 ——

www.lenovo.com.cn

—— 阳光服务热线 ——

800-810-8888

手机: 861810001 (部分地区使用) | 网络拨打: 81013828/81429 (普通国内电话)

联想(北京)有限公司 北京总部销售

intel英特尔® intel inside intel 扬天系列 Pentium® 赛扬 Celeron® 赛扬 intel Xeon® 英特尔至强和Xeon® 处理器英特尔公司或其美国分公司或其分公司或附属公司或附属公司

告别网通国际

■本报记者 李晶 北京报道

7月22日中午，田溯宁接受了一个小时的媒体专访，他谈的问题是“中国精神”以及“操守底线”，没有涉及两天前被宣布分拆的网通国际公司(以下简称网通国际)。

1999年，田溯宁组建网通控股，2003年并入网通集团，重组之后成为网通国际，因为这种脉络继承，田溯宁与公司情同父子。关于网通国际的命运，网通集团内部曾有两种方案：一是田溯宁提出的网通国际不取消，与电盈旗下主营国际业务的恒通公司合并，网通和电盈各占50%股份；而与此对应，网通集团副总裁、北京网通总经理赵继东提出的思路是撤销网通国际公司，其网络、维护、运行、地面资产均属地化，网通集团成立国际部，负责亚洲网通，无需和电盈合作。最终，争论以赵继东方案获网通集团党组的通过告终，而田溯宁似乎成了“隐形人物”。

不再煎熬

7月19日晚，一则来自母公司网通集团的通知中止了网通国际员关于前途想象的“煎熬”，决定命运的時刻终于到了。7月20日，在公司亦庄总部召开的大会上，通报了集团党组撤销网通国际的相关说明，即网通集团正式启动撤销网通国际的计划，而这家主营网通海外业务的子公司，除了业务将整体并入网通集团外，其下属的700名员工，将等待网通集团进一步的安置。

随后在由网通集团副总裁、北京网通总经理赵继东主持的一个小时的会议中，宣布了人员的安排会遵循属地化原则，即把现有网通国际员工尽量并入北京网通旗下。网通集团国际部总经理关若告诉记者，网通将全部落实700名员工的具体岗位，约30%会划归网通集团，其余的按照属地化的原则划分，具体方案会很快落实。

“集团已经成立了七八个工作小组，从包括人力、资产、业务方面进行重组的工作，目前一切工作均还在操作过程当中。”关若其称，要充分保证业务和客户的持续、稳定性原则，不因重组影响工作的进展。

至此，刚刚成立了两年的网通国际，这个云集了众多海归、在网通集团海外上市中充当着“国际化”卖点角色的明星企业，终于在电信重组的前夜悄然退出了历史的舞台。

撤销原因

早在2004年9月，原本与网通南方、网通北方并列的网通国际被降格为网通国际分公司，与集团各地分公司的地位相同。此时，网通国际的地位已经开始下降。

信息产业部电信政策研究所所长陈金桥指出，在网通集团成功IPO之后，网通国际作为“国际化窗口”的作用已经消失，它的撤销是情理之中，“中国网通海外上市早已尘埃落定，以及网通集团与电讯盈科合作也已确定，最初，田溯宁的海归背景和他的职业化团队帮助网通在海外投资者面前树立良好的形象，而如今，这一历史使命已经完成。”

“事实上，尽管拥有国际化的卖点，但网通国际化的力度明显不够，盈利水平也不高，所以网通亟须对国际业务进行整合重组。”陈金桥指出。在被撤销前，网通国际主要经营语音通话和数据业务，该公司2004年的营业收入约为20亿元，仅占整个网通集团800亿元收入中的2.5%。

另外，从业务模式来看，单独成立一个国际公司未必适合像网通集团这样的传统电信运营商。事实上，在国内没有自己网络的国际公司，获得国际业务后，也需要省通信公司的网络来落地，更多扮演协调的功能，加上网通集团本身设有国际业务部，所以多数时间形同虚设。

与此同时，在网通内部，豪门恩怨正在上演。有网通国际的管理层说：“由于业务重合，我们通常要和亚洲网通争夺客户。”而在人们看来，接受了亚洲环球电讯价值19亿美元的资产，有更多的接入点和线缆的亚洲网通更具优势。

种种原因使网通国际是否需要继续存在下去成为疑问。

Company

经济观察报
The Economic Observer

17
公司

2005年7月25日

责编 史彦 E-mail:syrud@vip.sina.com 美编 姜坤瑛

打开陈天桥的盒子

■本报记者 王乐 冯大刚 上海、北京报道

7月21日，盛大公司开始为自己的盒子寻找内容提供商，很多人把盛大的盒子叫做“IPTV(网络电视)机顶盒”，但陈天桥纠正说，盒子是“盛大家庭互动娱乐平台”，这与索尼对其后来风靡世界的PS系列给出的定义完全一样。

当日盛大与48家内容提供商签订了不同程度的合作协议，其中包括柯达、EBAY以及法国Vivend旗下的环球音乐。但与网络游戏时代独步江湖的境遇不同，现在陈天桥需要面对英特尔、索尼和微软的挑战，因为他们关注的都是同一领域：家庭数字娱乐中心。

一场内容服务与技术性能的新竞赛即将开幕，陈天桥的盒子会给人惊喜还是失落？

决胜的战役

盒子战略被陈天桥形容为“拿现有的高利润去冒险”。

对于为什么要这样做，陈天桥私下表示，游戏是盛大已经完成的“辽沈战役”，收购新浪是正在进行的“淮海战役”，而盒子则是“渡江战役”，如果盛大不打过去，“他们迟早一天会打过来”。

陈天桥所说的“他们”是指其他“家庭娱乐企业”，包括英特尔、索尼以及微软。盛大目前的娱乐产业是建立在PC平台之上的，而全球PC游戏的趋势是份额下降。据英国一份数据显示，到2008年全球350亿游戏市场规模下，PC游戏届时仅有不到70亿美元的规模，在这样的趋势下，包括Blizzard、EA这样的传统PC游戏巨头都将目光转向了家庭娱乐，而以索尼、微软领衔的家庭游戏机产业产值则将超过200亿美元。

2003年，陈天桥在确立进入家庭娱乐市场前，曾考虑和家电企业合作，但在走访了一些家电企业后他放弃了这种想法：家电企业普遍认为这种装置的核心竞争力在于“成本能否被控制到500-600元人民币”，而盛大在测试后发现，500-600元的终端无法承载盛大希望提供的内容，并且陈天桥认为市场中起决定作用的是应用和内容，成本只是在应用基础上降低消费的一种调整手段。

“一部多普达手机卖到8000元人民币照样有人买，虽然比硬盘价格高很多，但售价高达2000-4000元人民币不等的苹果ipod照样可以销量很好，当DVD在国内卖2000元人民币一时照样有很多家庭购买，以上这些都说明，中国市场有足够的消费能力，只要有价值的应用和内容就值得开拓”，陈天桥认为要向家庭用户提供他们愿意付费的内容，就必须依靠新平台，这就是现在的盒子。

没有显示器的PC

7月21日的招商会上，作为“发包方”的盛大似乎故意降低了姿态，陈天桥说：“盛大从来没有把自己当作整合者，盛大也是被整合者”。

他认为盛大盒子是一个开放性的平台，已经将公司在运营游戏时积累的用户数据库、销售支付渠道、服务体系、服务器资源和安全系统、在美国的融资通道等统统共享给盒子的内容提供商，“即便是我们的竞争对手，如果愿意将其内容通过我们的平台提供出去，我们也欢迎”。

对于开放可能出现的负面后果，陈天桥强调：“如果因为开放使得盛大自己的内容不如其他企业，那么盛大的内容部门应该检讨甚至辞职，因为盛大品牌不是为保证自身内容而存在的”。

这与传统的认识不太一样，“盛大要做IPTV最大的内容提供商”、“盒子其实就是台PC”、“盒子不是IPTV”，以上都是不同时间段内陈天桥对盒子的形容，恐怕只有陈天桥自己知道，这究竟是盛大自身经历了一个逐渐明确的过程，还是外界从一开始就没领会他的意思。

“一个是电视的网络化，一个是网络的电视化，这是两个不同的概念”，在盒子的招商会现场，陈天桥已经非常明确地划清了盛大盒子与IPTV的界限，他说，“我播放的内容都是网络上现成的，因此都是

盛大2004年净利润

Quarter	Profit (Approximate)
Q1	800
Q2	1700
Q3	2000
Q4	2800

人员安排

事实上，从今年3月传出公司将被撤销以来，在亦庄的网通国际的员工就一直处于惶恐状态。

中国网通通过入股电讯盈科后，就开始传言网通与电讯盈科的合作代价将是“撤销网通国际”，并与电讯盈科的国际业务重组。

“当时，网通集团出面安抚大家，但是有些员工已经开始谋划自己未来的出路问题。”

关若其表示网通集团的原则是全力留住各种人才，按照工作需要原则，发挥每个人的特长。

尽管如此，由于企业文化不同，被分流到网通集团和分公司的网通国际员工仍有可能大量流失。据网通集团的内部人士透露，目前网通国际的高层去向均已落实，员工安排方案正在进行中，“事实上，网通集团在人员安置上表现得谨慎，万一处理不好，将无法对股东交待。”

一个不容忽视的事实是，被人们视为“理想主义者”的田溯宁的处境似乎十分微妙。自从网通成功登陆香港资本市场后，田溯宁一直习惯于在香港逗留，也经常缺席网通的多次会议。

这个热爱英国文学、网球和骑马，对国际资本运用规则驾轻就熟的激情人物在网通国际化的历程中扮演了无法替代的角色。而另一方面，在公众面前，田溯宁更多地扮演着一个演说家，去宣扬其“泛亚电信商”的理想。

只是现在，田溯宁急需拿出一个让人信服的答案。“如何把一个以传统窄带语音电话网为基础的电信运营商，转变成能提供多媒体应用服务的新型运营商，这是网通未来面临的一个重要挑战”，电信专家陈天桥指出，在整合国际业务之后，网通集团要应对的难题还很多，固网运营商的业务增长点、移动对固网的替代以及如何真正的国际化问题，这些都是不容忽视的挑战。

陈天桥不介意拿现有的高利润去冒险

■本报记者 罗健/摄

盛大2004年业务

Category	Percentage
网络游戏	76.59%
广告及其他	6.66%
休闲游戏	16.59%

通在哈尔滨送给用户的机顶盒成本在300-500元之间，已经实现量产。

另一英特尔工程师向记者透露，由于盛大的盒子使用了赛扬处理器，因此英特尔并不认为盛大的盒子属于高端，英特尔给盒子提供了一种可将电脑内容转移到电视的双核处理器，电视在调用PC资源的同时，电脑依然可以独立做不同的事情。

直到现在，人们还不知道盛大的盒子是方是圆，但实际上，盒子被赋予了运行网络游戏、休闲游戏、VOD(实时点播)、信息、电子商务的属性，能接入现有的宽带和有线电视网络，陈天桥希望以此介入广泛的家庭生活，就像索尼成功走过的道路一样。

盒子的死敌

但在传统的优势企业——电信运营商看来，盒子毫无生存能力，“他们进入不了家庭市场”，一家固网运营商负责IPTV的经理告诉记者，“一旦运营商放开了手脚，这个市场上将不会再有别的玩家”。另一家固网运营商告诉记者，他们不会主动帮助盛大推广机顶盒，但也并不认为两者是矛盾的：“让盛大他们自己做市场吧，能卖得动也是好事儿，对我们的接入有促进作用。”

在他们看来，陈天桥看中的只是一个IPTV政策间隙。就在“盒子”挑起大旗招商之际，电信运营商们的IPTV计划也已经磨刀霍霍，不过目前卡住IPTV脖子的是广电总局迟迟不予发放牌照。

目前广电总局至今只批了上海文广集团一张IPTV牌照，而且连文广也没有“落地权”。网通能在哈尔滨开展业务，是因为当地的IPTV建设比较早。其余省市的设备虽然大多完成，但何时开通要等广电总局的许可。然而，对于目前的状况运营商们并不显得非常着急。

盒子再好也需要网络的支持，电信运营商坚定地认为IPTV将杀死盒子，因为他们未来可能采用包括免费赠送机顶盒等方式推广IPTV，据悉，中国电信在17个城市准备试点，网通也在16个城市准备开通，这两大运营商的网络、机顶盒等IPTV设备都已经准备好了。

对于这样的危险，陈天桥在接受专访时表示他并不担心这些问题，因为他坚定地认为IPTV最大的问题是“内容”，而盒子的最大优势也在内容。

链接

百度一下(www.baidu.com)“盛大盒子”相关网页181000篇。盛大为自己的宏伟目标量身打造了一个“盒子”。它将会使一台普通的电视机获得丰富的互联网功能，方便地接收到盛大集合的各种娱乐资源。然而，这个功能丰富的“盒子”造价不菲。

FORESTER

新森林人

全面进化

作为斯巴鲁全新概念 跨界(Crossover)SUV新款Forester森林人引导SUV新领域。

广受世界70多个国家、90多万用户推崇与青睐。

欢迎您莅临斯巴鲁展厅。斯巴鲁坚信新款森林人必将颠覆您对于SUV的普遍认知，令您尽情享受超乎想象的驾乘感受！

品位，由[水平]决定

SUBARU 斯巴鲁

Think. Feel. Drive.

富士重工株式会社 中国事务所
TEL: 010-85278164

中冀斯巴鲁(北京)汽车销售有限公司
TEL: 010-87930033

上海安吉斯巴鲁汽车销售服务有限公司
TEL: 021-63221010

广东鑫美中国有限公司
TEL: 0769-5051233

www.subaru-china.cn

关联公司翻脸 科龙雪上加霜

■本报记者 李志军 谭瑞岗 徐正辉 顺德、嘉兴、扬州报道

科龙之墙有多少人在推？7月6日，科龙电器又遭到联营公司华意压缩的控股子公司起诉。

科龙集团一副总裁曾向本报记者表示，像家电这样需要高负债经营的企业，如果得不到上游的银行及供应商的支持，一点风吹草动都会导致企业资金链的紧张甚至断裂。这次来自同一阵营的上游供应商的“逼宫”，会成为科龙电器头上最后一根稻草还是涅槃前的最后一把柴火？

1710 万与 1.17 亿

7月6日，浙江加西贝拉压缩机有限公司向浙江嘉兴市中级人民法院起诉科龙电器股份有限公司，称科龙电器违反了与加西贝拉在2005年6月18日签订的担保协议，索偿约人民币1710万元。

“这份担保协议是科龙电器为下属子公司向加西贝拉购买原材料所欠未偿还金额而签订的，当时科龙电器下属的9家子公司像成都科龙、营口科龙等控股子公司都从加西贝拉进货，科龙电器代表这9家子公司与加西贝拉签了保证合同，保证到期货款由其支付。”加西贝拉一知情人说。

浙江省嘉兴市中级人民法院7月6日对起诉作出判决，批准加西贝拉申请扣押科龙电器的银行存款人民币1710万元或价值接近的科龙电器的其他资产，并于7月14日冻结了科龙电器所持有的华意压缩机股份有限公司5928万股国家股及红股、配股，这些股份占华意压缩机总股本的22.73%。按7月15日华意压缩收市价1.97元人民币计算，科龙电器的这些股权约为人民币1.17亿元，而科龙电器在法律意义上所欠的款项仅为1710万元。

科龙电器整合传播部负责人表示对此不作评价，而据本报记者从嘉兴中院了解到，加西贝拉诉科龙电器保证合同纠纷一案已定于8月18日开庭，科龙电器公告称目前正在为“索偿的利弊及可选择权”寻求法律意见。

据上述加西贝拉知情人称，科龙电器所欠加西贝拉的货款是一个滚动数字，“在起诉书上的是5800多万，到期的有1700多万，随着时间推移，到期的货款会更多，因此加西贝拉在停止向科龙电器的子公司供货的同时，可能会要求更多的欠款。”

科龙电器一直是华意压缩机及加西贝拉压缩机的采购大户，在华意压缩的关联交易中，华意压缩机主要供给华意压缩机股份有限公司的大股东华意电器

总公司，而加西贝拉压缩机则主要供给华意压缩机股份有限公司的二股东科龙电器。科龙电器一直是加西贝拉的大客户，据华意压缩2004年年报显示，去年加西贝拉共向科龙电器销售压缩机共1.90亿元，占其总销售额的19.52%。因此，如果不是因为特殊原因，加西贝拉不会为1710万元与科龙闹僵。事实上，加西贝拉压缩机有限公司对于科龙电器的感情依然很复杂，总经理朱金松在接受本报记者采访时除了表示感谢媒体的关注外，不愿再对媒体评价与科龙电器的纠纷。

“今年科龙电器在年报中公告把亏损归过于华意压缩，而保不准将来华意压缩会因为科龙电器的欠款而报亏，华意压缩通过加西贝拉的申请冻结科龙股权可能是出于无奈的做法。”平安证券一分析师说。

重组倒计时

种种迹象表明，科龙电器重组迫在眉睫，决定科龙电器生死的不是怎么重组，而是何时重组。

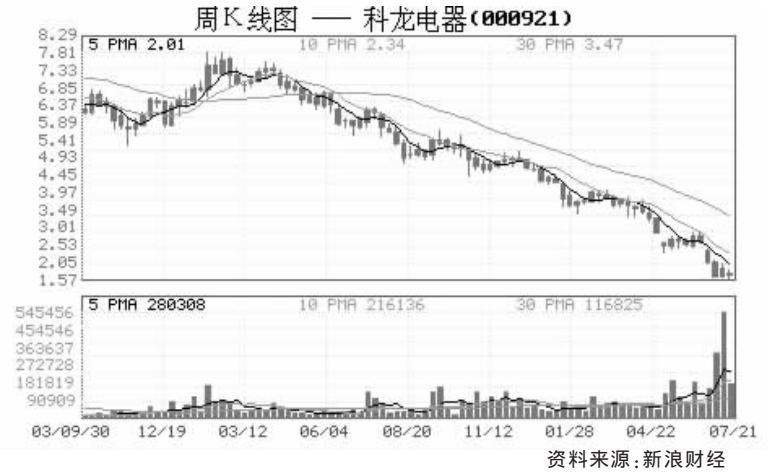
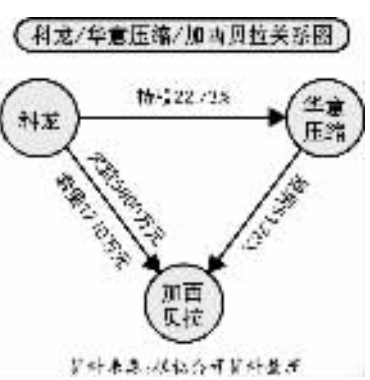
像加西贝拉这样供应商停止供货，反映在市场上就是科龙电器在各地市场货源紧缺。在北京苏宁电器，科龙现在只有高端的“双效王”空调在销售，并且是库存产品，其他的低端产品都没有了。记者从北京几个家电连锁商处采访到，科龙的产品从5月开始即已停止供货，其后卖的都是库存，现在也处理得差不多了。在深圳国美电器，科龙空调的库存不足3000台，而美的一个型号的空调库存就已达到这个数字。

家电企业一般都是靠巨额现金流来吸引银行贷款、通过银行贷款来维持企

业生产和经营，科龙电器现金流入80%依赖于市场销售，市场销售停滞对科龙电器无疑是致命的打击。

据科龙电器一人士透露，在科龙顺德生产基地中，只有冰箱厂在少量生产外，空调厂已经全部停工，其他地方也大致如此。在扬州科龙生产现场，记者了解到，工厂原来有两条生产线，一条是冰箱，一条是冰柜，但冰柜的早已停产了，现在只有冰箱一条生产线，这条冰箱生产线生产并不正常，“按生产能力，一天生产800台没问题。然而，上个星期，每天只生产几十台，这几天又停产了，现在也不知道何时生产，何时休息，我们只等通知，但工厂要求员工都得到单位。”扬州科龙一员工告诉记者。

据介绍，科龙和扬州当地一职业学校签订了合约，这个学校每年给扬州科龙毕业生约50人，由于工厂生产不正常，今年来的50余名毕业生，已走了大半，现在剩余不到20人。目前整个工厂人员流失较多，现在只有400-500人左右。惟一比较好的一点是工资还照常发



黄光裕南京抢生意 战火烧向二三级市场

■本报记者 徐正辉 谭瑞岗 初光涛(实习) 南京、嘉兴、北京报道

7月19日，黄光裕在南京宣布，国美在该市新街口的旗舰店于7月23日开业。黄光裕的到来，震惊了在南京大本营的苏宁电器、五星家电，三方高层对决，各执一言；而面对南京再版的“三国演义”，家电厂商却有口难言。

国美称，南京是其全国一级城市网络布局扩张的“收官”之战；从发布会现场看，不仅国美将这场战火引向二、三级市场。而伴随家电连锁的“跑马圈地”战，专业人士的质疑声越来越大。“网点越多即成本越低、利润越多”的思维模式也面临挑战。

尴尬南京会议

谁不给“中国首富”面子？

国美南京第一店距离苏宁总店仅50米之遥，据介绍，经营面积1万多平方米的国美南京第一店，从选址到开张，甚至装修的每一个环节，细到店堂的瓷砖质量和色彩，黄光裕几乎都有直接过问，这在国美开店史上是绝无仅有的事。

随着国美南京旗舰店的开业，这里除了苏宁总部和苏宁新街口店外，在距离国美新店不到200米的地方，还有五星新街口店以及与之相邻、也即将开业的永乐店。而就在号称新街口最高建筑的商贸中心的地下一层，国美还要开一家定位高端的精品家电店。南京新街口成了中国家电零售业最扎堆的地方。

黄光裕这样高调进入南京本身或有挑衅之意，身为“地头蛇”的苏宁、五星等也绝非等闲之辈。此前业内一直传言，国美要求各厂家负责人来和南京分公司一把手必须参加南京开业典礼，否则停止该厂家产品在国美销售，而另一方苏宁则放言称，“看谁敢去国美南京会议”，所有厂家负责人“一把手”不许参加，否则停止该厂家产品在苏宁销售。

最终出现的格局是，在19日发布会上，到场的有格兰仕集团副总裁俞尧昌、康佳集团多媒体事业部总经理匡宇斌、创维集团董事副总裁赵克俊、海信集团营销总经理杨云泽、春兰集团副总裁帅荣俊等；大连东芝电视有限公司董事总经理村田英美、索尼(中国)有限公司消费电子事业部副总经理杜忠信、诺基亚(中国)投资有限公司副总裁DavidTang等家电制造业代表。据说，这是黄光裕18

日晚亲自打电话给厂商的结果。

“谁也不好得罪，左右都不是的情况让厂家很难办呀。”一位参会的企业代表不断抱怨。100多家厂家几乎没有一家企业的“一把手”出席，甚至连原先在出席名单上的TCL首席运营官袁信成和格兰仕首席执行官梁昭贤也因故缺席，与会厂家出席规格比黄光裕出席的任何一次国美高峰会都要低，更不用和今年初国美北京、广州、上海召开的高峰会规格相比。

而国美峰会前一天，苏宁率先宣称完成全国一级重点市场连锁布局。难怪在发布会现场上，黄光裕一发言就直接挑明了矛盾，“我也知道，因为市场的不规则，给大家造成了很多压力，非常感谢大家能够顶住这些不正常的压力。做企业要走正道，要有气量，要靠眼光取胜，不能靠简单的、粗暴的行为来竞争。国美完成了全国一级市场的布局，我黄光裕希望继续中头彩，而有些企业布局没有完，却靠这种手段来抢头彩。”

而会后，有记者看到，个别厂商代表向国美相关负责人作解释，“国美不想听到解释。”国美负责人转身就走，而厂家代表愣在一边半天才反应过来。

苏宁是否阻挠了厂商参加国美南京大会？苏宁电器连锁集团总裁孙为民否认。“厂家自有自己的考虑，无须苏宁帮其解释。”孙为民也同时表示，有不少厂商接到国美邀请函时，电话咨询过苏宁，“我们认为其应该好好考虑而已”，对于国美、永乐进入南京，孙表示：“象征意义大于经济意义，更多的是一个形象工程。”

战火引向二三级市场 风险相随递增

南京情况正是家电连锁业在全国一级市场竞争趋向白热化的缩影。同时，二、三级市场的竞争也在加剧。在二级市场上，记者选择了离南京较近的扬州和浙江的嘉兴进行了实地采访。

苏宁2003年进入嘉兴，半年即击垮了传统家电卖场。随后永乐、国美进入，五星也马上开店。国美嘉兴分公司负责白电业务的王建明告诉记者，现在嘉兴的市场大约有10亿左右，三家连锁的市场份额在60%-70%，在嘉兴城区传统业态基本已经名存实亡，被压缩到三四级市场。但他指出，因为房地产宏观调控的原因，嘉兴家电购买力有下降的趋势，因为购买新房换电器的需求在总需求里的比例在一级市场是30%，但在二级市场却能占到60%。永乐家电嘉兴管理部的姚瑞琪觉得虽然已经有三家竞争但是毕竟每家只有一家店，竞争相对平和，“不像大城市，一家企业都有好几家店。”

三级市场的竞争也即将开始。现在永乐在嘉兴下面的五个县中的四个开设了门店，而最先进入嘉兴的苏宁计划在5个县都开门店，年底前开四家，三级市场的竞争即将开始，对于一个县能不能容纳下两三家家电连锁企业，苏宁只表示自己企业的实力没有问题。而永乐的姚瑞琪则提到嘉兴农村的家电购买力上升很快，三级市场的实力不可小看。但据了解永乐在县一级的四家店都还处于亏损状态，其原因是“在县一级没有报纸等媒

体，家电连锁以往狂轰乱炸式的宣传风暴没了用武之处，只能依赖口碑宣传等方式，因此实现盈利比较慢”。

家电连锁业现在的问题是大家都知道自己绝对不能停下来，并且要想各种方法来让自己能撑到别人撑不下去的时候。有人说家电连锁企业是比房地产行业更容易产生泡沫的地方，因为玩的都是银行的授信额度和厂商的压款。银行是最青睐的就是大量的现金流，大的家电连锁企业每开一个店不管能不能赚钱都会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。

大中电器经贸部经理张亮认为，家电连锁业是否会进入拐点要看开店的质量。灿坤倒下主要就是开店的盈亏平衡一直无法实现。现在一级市场的竞争已经非常激烈了，原来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。但是从在嘉兴的情况看来，容量不大的三级市场的竞争也开始了，盈利将更为困难。一旦亏损的店面增多影响到企业财务指标，银行将会减少授信额度，供货商也会提出更快的结款时间。没有什么自有固定资产，主要利用银行和厂商资金扩张甚至投入其他产业的家电连锁企业在市场信任危机面前是非常脆弱的。因此有的企业已经在考虑开店之外的扩张模式。有分析师认为大中开始在3C上面发力，并一直避免投资别的产业应该是出于回避风险的考虑。



海尔与美泰的握手没能成功

■本报记者 罗健/摄

放弃美泰 海尔全身而退

■本报记者 尹永铸 北京报道

故事在最扑朔迷离、跌宕起伏之时戛然而止。美国东部时间7月19日，美国第三大家电巨头美泰宣布，海尔及其合作伙伴贝恩资本（Bain Capital）和黑石集团（Blackstone）已经退出了对美泰的竞购。

“海尔矢志不渝的目标是创世界名牌，为实现这一目标，海尔必须在世界各地创造当地消费者满意度的最大化。”7月21日，海尔集团企业文化中心汲广强在回复本报记者的电子邮件中称，“海尔此次针对美泰收购事件的关注和最终决定，都是基于这一原则做出的积极探索与研究。”

主动放弃

7月17日，竞购大战因惠而浦的加入而变得惊心动魄起来，此时，美泰正正向海尔施压，要求在22日前必须提交正式收购申请。惠而浦开出了每股17美元、总价高达23亿多美元的高价，这一价格高于海尔的每股16美元和其竞争对手Ripplewood的每股14美元的报价。

以2004年的销售额计算，惠而浦是美国的第二大家电巨头，仅次于通用电气，美泰则排在惠而浦之后。惠而浦目前在美国家电市场占据了30%到35%的市场份额，由于美泰的市场份额也达到15%到20%，这会造成某种障碍；二者之间的并购可能会遭遇反垄断方面的麻烦。

根据外电报道，美泰此前在提交给证券交易委员会的文件中称，在5月19日到6月17日之间，美泰先后同36家潜在收购方进行了接触——这种广泛的接触肯定会持续带给海尔以压力。惠而浦的这一高报价显然也是这种“多家接触”的果实。

今年6月，海尔联合美国风险投资公司贝恩资本和黑石集团向美泰提交了初步收购意向，报价为现金12.8亿美元（约合每股16美元），并承诺承担美泰9.7亿美元的债务。由于海尔需要对竞购作出尽职调查，所以在得出结果之前，一直没有正式向美泰发出竞购请求。

就在业界对海尔充满期待之时，美国联邦贸易委员会批准了Ripplewood公司的投资方对美泰的收购请求，海尔竞购压力陡增。7月17日，惠而浦又提出了13.3亿美元、总价高达23亿多美元的更高报价。至此，海尔宣布放弃竞购。

由于海尔并未对退出的具体原因作出官方的披露，因此业界已是众说纷纭。有分析人士指出，海尔的退出是为了节约海外扩张的成本；原材料价格上涨使其利润率持续下降，加上近几年海外扩张成本急剧增长，海尔可能无力承担更高的竞购价格；也有分析认为，价格并不是问题，大大缩短的尽职调查期使其无法获得充

足的关于美泰的财务信息才是主要原因。

东方高圣投资顾问公司专家《中国并购评论》执行主编冀书鹏认为，海尔退出的重要原因在于竞购成功之后高昂的整合成本；“北美的产业环境根本就不适合高消耗、低附加值以及技术成熟的企业生存。因此，海尔收购成功后的主要难题是调整中、美两地的工业布局，而这必然涉及包括裁员在内的北美产能调整问题，届时所要背负的整合成本非常之大，而整合失败则意味着成本失控，这对海尔的打击将是致命的。”他认为，美泰此前没落的根本原因即在于此。

得失之辩

海尔对北美高端市场图谋已久，从这个角度讲，美泰无疑具有战略意义：收购美泰，海尔就可以在美国家电市场拥有近20%的份额并成为主流品牌，同时可超过西门子成为世界第三大白电企业，稳进世界500强。

不过，相比联想为收购IBM的PC业务而进行了三年的准备，海尔此次收购显得较为仓促，同时，它选择了成本最高的方式：一是采用对整个公司全面要约收购而不是取得控股权的收购方式——美泰的前十大股东都是机构投资者，而且股权十分分散，要取得控股权只需控股20%即可，这无疑可大大降低收购成本。二是，由于此前已有竞争对手Ripplewood，再加上后来加入的惠而浦等客观条件的限制，海尔不得不选择投标式的竞购，而不是一对一的收购，竞购的后果是对手抬高报价，直接造成收购成本的上升。

23亿美元收购美泰到底值不值？何况还有接下来高昂的整合成本——应该只有海尔才能算清楚这笔账。从这个角度来看，放弃此项高成本的收购，对海尔来说是明智的。

当然，在此次竞购过程中，海尔肯定会付给其竞购伙伴黑石集团和贝恩资本以佣金，还有与美林所签的融资协议，在东方高圣冀书鹏看来，这一成本付出的很值：“现在整个美国都知道了海尔，如果将之折合成广告费用，将远远大于上述佣金的数额。从这个角度看，海尔肯定不会赔本。”

对于海尔的退出，冀书鹏认为得远远大于失，在他看来，其失只有一点——会对海尔下一步的国际战略造成一定冲击。“此次的退出将海尔的战略意图与能力暴露出来，会引起惠而浦、通用电气的警觉，给下一步推进国际化战略造成障碍。”当然，他认为“能力”的暴露并不太明显，因为海尔是以位于美国的“海尔国际”作为投标主体，其产能、财务资料未必会反映整个的海尔集团。

近期四起中国企业海外并购案比较

事件	交易结构	交易战略	主要风险
海尔拟收购美泰克	拟以12.8亿美元全面收购美泰克，并承担9.75亿美元债务	横向一体化；进入北美中、高端市场	成本控制风险巨大
TCL收购阿尔卡特手机业务	组建合资公司。TCL通讯出资5500万欧元（约人民币5.41亿元）现金，拥有55%的股权；阿尔卡特投入现金和其手机业务合计4500万欧元，持有45%股权	相关多元化；进入移动通讯终端主流市场	业务经验和跨国组织协调能力不足，整合风险巨大
联想收购IBM PC业务	实际交易价格为17.5亿美元，其中含6.5亿美元现金、6亿股股票以及5亿的债务	前项一体化；获得研发和设计资源；进入国际商用主流市场	政治风险，“硬件”文化向“软件”文化过渡的整合风险
中海油拟收购优尼科	拟以185亿美元现金全面收购优尼科	横向一体化；获得油气资源	政治风险，以及由此引发的油气资源控制风险

资料提供：冀书鹏

COMPANY
公司

产业调查

专利费重塑 DVD 格局

■本报记者 常怡 周涛 北京、深圳报道

从同乐关口出深圳市区驶上广深高速,身边的货车大量增多,人们的眼光不禁会被两边成片的厂房吸引。这里就是深圳市的宝安区,在这个深圳的制造业中心,密密麻麻的分布着数百家碟机生产企业,它们中虽然没有一家全国知名,但中国每出产 10 台 DVD 中就有 7 台来自这里。

就在中国碟机大企业们面临 6C、3C 联盟高悬的专利费,以及国内市场饱和、出口受限等因素纷纷转型的时候, 宝安的碟机生产却一片火热。因为这些规模普遍较小的碟机企业生产方式灵活,从而使专利费联盟鞭长莫及, 而这些企业的聚居地——宝安, 就成了没有专利费阴影的 DVD 企业“绿洲”。

小企业的好日子

“DVD 行业对于初期小资本创业有着先天优势,它门槛低,实际上就是干组装的活,只需要租赁厂房,雇佣工人就可以开始上马。”贺文标,深圳市特美电子有限公司总经理,刚刚进入而立之年的他 2001 年下半年从先科公司离职后, 开始与几个朋友合伙在宝安生产 DVD,现在在宝安拥有两处一万平方米的厂房。

虽然现在是生产淡季,但在贺文标身后的厂房里,120 多名工人仍在紧张忙碌着,特美去年销售的 DVD 达 30 万台,其中的 50%出口到东欧和俄罗斯。自从贺文标租用了日本的山水品牌后,销路一直不错。但他却不敢做大,“一旦做大了,6C、3C 联盟就会盯上你,专利费就让你没有一分钱可赚。”贺文标表示,“我们的毛利还是比较高的,国内销售一台 DVD 毛利在 30 元以上,国外销售毛利每台为 2 至 3 美元。”记者在随后的采访中发现,这个数字已经超过了国内的一些一线品牌。

在宝安区,像特美电子这样还算有名有姓的 DVD 中小企业有两百多家,而没名没姓的 DVD 生产企业更是多如牛毛,无法统计。

贺文标告诉记者,选择在深圳生产 DVD,首先是配套完善。自 20 世纪 90 年代中期以来,深圳口岸进口的便捷形成了大量专门经销 DVD 核心进口部件贸易的供应商。同时,经过十多年的发展,在深圳市宝安区及周边地区,形成了相当庞大的 DVD 产业的配件生产商,DVD 的碟机面板、电路板、显示屏、插头、遥控器都形成专业化生产。“要什么,一个电话就送货上门了。你只要有人,组装就可以赚钱。”

由于没有专利费的负担,以及相当一

部分 DVD 核心部件以逃避关税的方式进入宝安使成本进一步降低,所以在宝安区,只要两三个技工,租一间三室两厅的房子,就可以开始批量生产 DVD。由于没有任何经营证件甚至企业名称,这些“黑户”DVD 企业主要生产仿冒、假冒名牌,以极低的价格推向农村市场。这其中不乏一些大的“黑户”,发展已经有相当的规模,并开始接大单的出口生意,但厂房依然十分隐秘,对待各种检查也很灵活。

大企业全面溃退

“现在国内一线碟机品牌不仅退出了出口市场,而且正在退出国内三级市场,这些市场份额正被那些专利费联盟暂时忽略的小 DVD 企业吞噬。”谈起目前国内 DVD 产业的现状,夏新电子股份有限公司副总经理洪新华有苦难言,“DVD 产业走这么远,想回头也难。如果先开始大家不把价格压得这么低,也许就不会这么难了。”

夏新早在 4 年前就完全退出了 DVD 出口市场。2002 年以来,其 DVD 销量都没有增长的迹象。于是 2003 年夏新开始又一次大的转型,将主要精力投向了利润更高的液晶电视产业,并把三条 DVD 生产线改造成了平板电视生产线。“还有半个月,我们研发了两年的首批液晶电视就要全面上市了。以后我们还会对 DVD 生产进行调整。”洪新华告诉记者。

与夏新命运类似的还有其他的国内一线品牌碟机企业。

全国最大的碟机生产企业新科在今年 4 月宣布了全面转型计划,宣布将重点锁定液晶电视及全新的 GPS (Global Positioning System)即全球定位系统,淡出 DVD 产业。

“现在竞争无序,大量的小企业逃避了专利费,而且产量已经相当可观。”新科销



遍街叫卖的 DVD 碟片背后是碟机的巨大市场,可是众多的一线碟机企业却已纷纷撤退
■Emepic/供图

DVD 专利费用一览

时间	协议方	内容
1999 年 9 月	杜比与中国电子音响工业协会签订收费协议	中方每出口一台 DVD 需缴纳不到 1 美元的专利费,优惠期为 3 年。2002 年,杜比提出优惠合同到期,要求提高收费,每台征收 1 到 2 美元的专利费
2002 年 4 月	中国电子音响工业协会与日立、松下、东芝、JVC、三菱电机、时代华纳 6 大技术开发商组成的 6C 联盟	中国企业每生产一台 DVD 机就要向 6C 联盟厂商缴纳 13.8 美元的专利费
2002 年 10 月	索尼、先锋、飞利浦组成的 3C 联盟与中国电子音响工业协会	中方答应每出口一台 DVD 向它们缴纳 5 美元的专利费;2003 年 8 月,LG 进入该收费集团
2004 年 4 月	汤姆逊同中国电子音响工业协会	向中国企业每台 DVD 收取 1-1.5 美元左右的专利费
2004 年 6 月	DTS(数字影院系统有限公司)	提出要强制征收国内 DVD 企业 10 美元专利费

售中心副总经理樊文建在接受本报记者采访时表示,“我们现在 DVD 只做国内,虽不赚钱但要维护品牌形象。出口 2002 年我们已经停掉了, 国外市场只认价格,不认品牌。还做一些 OEM,因为是对付专利费。现在在国外已经看不到中国自有品牌的 DVD 了。”

面对一线企业的溃退,深圳宝安区的碟机企业则在迅速填补着一线企业让出的市场。特美电子去年就有 15 万台 DVD 出口到东欧和俄罗斯。对于出口市场的未来,特美电子总经理贺文标直言:“我们已经给这两个市场供了几十万台的货了,他们必须跟我们做,不然,售后问题就无法解决。”

在宝安,至少一半的碟机企业都在做出口生意,他们的目的地主要是不受专利费限制的东南亚、东欧和俄罗斯。一些美国大的经销商也在深圳选择企业贴牌,但由于价格极低,产量要求又大,他们并不为宝安区的碟机企业所青睐。

在宝安区,还有一些二线品牌正窥视着一流品牌退出后留下的国内市场空间。如目前相对规模较大的索佳、杰科,都正努力打品牌,希望建立自己的销售网络,以便于再做一些其它消费电子类产品。这两家去年的销量都在 200 万至 300 万台之间。因为以前公众很少知道杰科、索佳等品牌,他们这些二线品牌加大广告和市场推广力度,让外界有了又冒出许多新 DVD 企业的错觉。

不公平竞争

“目前这种不公平竞争已经波及到了国内主要的碟机制造商,使整个产业面临困局。”中国电子音响工业协会视盘行业专家薛巧根近期刚刚对国内 DVD 产业状况进行了调查,“我们已经代表国内 DVD 企业联盟向 3C、6C 专利联盟提出抗议,专利许可没有全面覆盖是他们的责任。这种抓大放小、拿正规企业开刀的行为已经严重影响了国内碟机企业的竞争环境,导致了目前这种不公平竞争。我们已经要求他们负责。”

就在刚刚结束的新一轮的专利费谈判中,中国电子音响工业协会已经将这个问题反映给专利联盟,要求它们解决专利许可不能全面覆盖的问题,但据记者了解,3C、6C 联盟虽然同意,却仍没有提出解决方案。

不过,薛巧根也同时指出,即使没有专利费的因素,国内碟机企业持续的恶性价格竞争也会害了自己。“由于没有核心技术,所以 DVD 行业的所有关键部件都依赖进口,没有系统技术就成不了产业链,钱都被核心部件生产商和专利联盟赚去了。”

据了解,DVD 的核心部件,如解码芯片、光头等占据了 DVD 生产成本的 60%到 70%,而这些全部是从美国、日本、台湾以及飞利浦等国际企业进口。中国企业只是赚取少量组装人力费。记者在采访中发现,虽然深圳宝安区的碟机企业拥有各方面更有利

的条件,但仍免不了利润微薄。据记者掌握的数字,去年一年,宝安倒闭的生产碟机的企业超过 100 家,主要原因是碟机的各类市场日渐饱和,利润越来越低。另外,宝安区有一大批专做东南亚市场的 DVD 企业,但由于近两年东南亚市场价格被一批潮州人打乱,出口的货都只能赚一点加工费,去年,很多企业因此直接导致资金链断裂。

“近期的波动是不可避免的,解决这个问题的一出路就是产业创新。”薛宝根认为,“目前我们的碟机产业已经选择了这条道路,所以未来还是大有可为的。”

模糊的未来

与专家想法不同,目前国内 DVD 企业却对未来充满忧虑。

“我们也曾寄希望于 EVD,并参与研发,但结果却与我们想象的不大一样。”夏新电子股份有限公司副总经理洪新华认为,“企业必须面对现实,EVD 是个很尴尬的接口。”

但 EVD 的坚决推广者今典集团总裁张宝全却认为,EVD 技术已经成熟。“产业需要一个过程,高清电视的发展是 EVD 发展的前提。EVD 是目前全世界惟一产业化的高清碟机,我们要对自己的产品有信心。”

新科也是 EVD 的坚决支持者,“目前我们传统 DVD 的产能已经被缩小到原来的 30%左右,其他的生产线则大部分都用来生产 EVD。”新科营销副总樊文建告诉记者,“但去年我们在对手的攻击下,把 EVD 价格一下子降到千元以内的策略是错误的,那时那个价格是亏损的,现在才与成本持平。其实对能选择购买 EVD 的消费者来说,价格不是决定性因素,就和 2000 年买 DVD 的消费者一样。我们应该按照规律,随着规模增加成本下降而调整价格。”

和大企业一样,宝安区的 DVD 中小企业对未来也是疑虑重重。

对于目前的生存状态,特美电子总经理贺文标表示,由于这几年做得还可以,国内一些大的家电企业也开始找他们做一些 OEM。但对于进一步在 DVD 行业发展壮大,贺文标也没有信心,“这个行业只能在夹缝中生存。”

对于 EVD,贺文标认为是一个方向,但是要超越 DVD 很难,因为 DVD 背后是一个全球的供应体系,核心部件批量生产,成本低,而 EVD 要做到这一点很难。

中国高清电视时代的到来被认为是 EVD 崛起的重要机会,EVD 的解析度是 DVD 的五倍,相当于电影胶片的画质。2 月 23 日,信息产业部 EVD 电子行业标准正式颁布实施,EVD 取代 DVD 的舆论一时大涨。本月初在青岛召开的中国消费电子博览会上,EVD 更是风光亮相。

不过,仍有业内人士指出,以好莱坞为代表的美国娱乐产业的态度将对未来碟机的走向起主导作用。EVD 大概不可能一劳永逸地解决中国 DVD 厂商的未来问题。



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

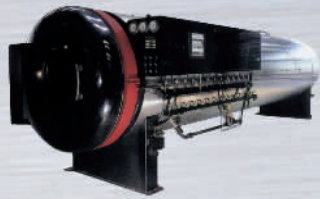
所规划的 Simplex 项目,为您提供从创业,管理到获利的最佳解决方案。Simplex 这项综合业务系统,即将为您及中国复新轮胎行业开创新的里程碑!



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

后续报道

“健力宝”事件总算告一段落,汇中天恒终于如愿以偿地进驻健力宝,但除了必须抓紧生产、销售之外,汇中天恒还必须面对三水区政府、银行、经销商等各方面近 40 亿的负债,它是否可以独力支撑?

健力宝的下一步

■本报记者 周涛 张轶骞 深圳 佛山报道

因股权纷争而乱相丛生的健力宝,在半年多的纠结冲突之后,再次回到了起点。记者近日从佛山市工商局查询获悉,健力宝集团 91% 的股权已经转让到汇中天恒门下,目前汇中天恒方面也已经重新组建了健力宝集团的管理团队。股权上已初步确定的健力宝,是否就能一路坦途呢?

股权转让成功

去年 12 月,三水区政府以汇中天恒虽然与张海等人签有股权转让协议,但股权未完成过户,以及由于张海等人在收购健力宝集团股权上尚有一亿多欠款为由强行接管健力宝。2005 年 5 月 19 日,三水区政府召开新闻发布会,宣布与汇中天恒签署了《关于汇中天恒与三水公投就健力宝集团有关问题的合作协议》,并对汇中天恒通过全资控股健力宝集团两大股东,合计持有健力宝集团 91.1% 的股权事宜予以确认。

是时,记者向汇中天恒方面求证股权转让的时间,汇中天恒方面表示,2005 年 5 月 12 日汇中天恒与三水区政府达成

协议后,就已经着手办理股权转让的相关手续。记者近日从佛山市工商局查询到了健力宝集团公司最新的股权状况。

根据佛山市工商局提供的资料显示,健力宝集团的法定代表人已经变更为蒋冀,集团有三个股东,分别是:三水市健力宝健康产业投资有限公司,占 58.32%, CASA ASIA LIMITED,占 32.82%,(即汇中天恒投资有限公司通过全资控股健力宝集团两大股东,合共持有健力宝集团 91.1% 股权),佛山市三水区国有资产投资管理有限公司占 8.86%。股权的变更日期为 6 月 20 日。资料进一步显示:健力宝集团注册资本为 3698 万美元,企业类型为中外合资企业。法定代表人变更为蒋冀之前,健力宝集团的法人代表为魏小军。魏于 2004 年 8 月 25 日取代张海,而张海则是于 2002 年 1 月 23 日取代李经纬成为法人代表。

对于完成股权转让所付出的资金,汇中天恒的新闻发言人曲冰表示,有关资金的内容是保密的,不便对外透露。记者了解到,作为股权转让的条件,汇中天恒已经付了三水区区政府方面 6600 万元。

而据知情人士透露,汇中天恒顺利完成股权转让之前还解决了三水健力宝贸易有限公司的问题。

去年底,三水区政府接管健力宝之后,由三水区公投与经销商组建了健力宝贸易公司,在“体外循环”负责健力宝的销售,其中以林裕敏为代表的经销商投入了约 9000 万元。据知情人士透露,贸易公司是汇中天恒与三水区政府和解的一个关键环节。复产小组称在贸易公司上投入了两个亿(包括经销商的投入),要求汇中天恒方面认可并支付。而汇中天恒方面,则强调必须要在进入以后先审查财务,然后再做出决定。最后在佛山市有关领导的指示下,三水方面才做出让步。由中介审计公司审计后确定,5 月 28 日,汇中天恒、贸易公司、三水区政府达成协议,林裕敏等人的 9000 万元由三水区政府负责退还,林等人还获得按入股比例将经营期间的利润进行分成,利润计算时间从 2004 年 12 月 6 日贸易公司成立之日起至 2005 年 5 月 23 日止。

健力宝走向何方

汇中天恒在顺利完成股权转让之后,健力宝的下一步将走向何方?

汇中天恒完成股权转让之后,目前已经产生了新的董事会,汇中天恒方面派出蒋冀、杨猛和杨允忠等人,前两位均是汇中天恒的成员,而杨允忠曾是健力宝集团的律师,三水公投方面派出一名董事谭超。此外,蒋冀、杨猛已经分别被任命为健力宝集团总裁和副总经理,还有另外一位健力宝老员工郑贵辉被任命为副总经理。

记者来到健力宝集团门前,未被允许进入,门口的保安表示,汇中天恒进来之后,中层以上的管理人员基本上很多都换

了,现在好多人他都不认识。

在股权转让、团队重建落定之后,汇中天恒首先面对的是如何尽快抓住饮料销售旺季的问题。记者致电健力宝的一位销售副总,该人士表示,生产、销售正在顺利进行,目前具体情况不方便透露。而汇中天恒的发言人曲冰表示,健力宝集团的生产、销售情况由新的管理团队负责,大股东也不具体过问。不过,曲冰表示,目前健力宝的核心问题是抓好生产、销售,目前才开展一个月,很多情况还不便明确对外透露。

而健力宝目前的生产、销售则并不乐

观。下班时间,从健力宝大院内出来的工人并不多。一位工人表示,目前生产只恢复了一部分。健力宝集团对面的一个冷饮批发店里,健力宝被摆在很不显眼的位置,店主说,“健力宝不像以前了,不好卖了,半个月前进了一箱货,只卖出了 3 只”。一位知情人士表示,大量经销商的欠款没有解决是目前销路不畅的一个重要原因。

除了必须抓紧生产、销售之外,汇中天恒入主健力宝之后,必须面对三水区政府、银行、经销商等各方面近 40 亿的负债。汇中天恒是否可以独力支撑?

由于汇中天恒方面持股健力宝高达 91%,外界对其将股权进行分拆,引入合作者或其他投资人的猜测一直不断。不久前,汇中天恒方面曾对外界猜测健力宝与统一集团洽谈合作的事宜予以否认。不过,事实上,汇中天恒并不排斥引入合作者的想法。曲冰对记者表示:引入合作者或者其他投资人并不就是搞资本运作,只要愿意并有能力共同把健力宝做好,那就是成功的。而对汇中天恒方面是否有这方面的实质性动作,曲冰则表示目前不便透露。

青啤会不会受控 AB?

■本报记者 种昂 济南报道

伴随着股权分置改革的启动,一系列难题正向青岛啤酒(600600)迎面扑来。

一般来说,非流通股在对价后会不同程度出现股权下降。目前大股东青岛国资委所持有的青啤股权与美国安海斯-布希(AB)公司之间仅有 3.56% 的微弱差别,青岛啤酒作为民族品牌会否被外资主导成为了一大悬念。

危机隐现

“从全部股份只有微不足道的 5% 到只差 3.56% 就可大权在握,美国 AB 公司在参股青岛啤酒的 12 年后,理论上有望借助股权分置改革之机控股青岛啤酒。”齐鲁证券分析师闫鹏认为,“股权差距的缩小导致控股权不确定性增加,之所以青岛啤酒会有大权旁落的潜在危机,很大程度上源于 3 年前向美国 AB 公司定向发行可转换债券。”

1993 年青岛啤酒 H 股上市,当时 AB 公司作为战略投资者定向配售 4500 万股,拥有青啤 5% 的股份,并借以进入中国市场。2002 年,青啤分三批向 AB 公司定向发行总金额为 14 亿多港元的强制性可转换债券。由此,AB 公司对青啤的持股比例逐步上升,分别在 2003 年 4 月和 10 月增至 9.9% 和 20.0%,并最终在 2005 年 4 月 11 日以持有 35 万多股流通 H 股、占总

股本 27.0%,成为青啤第二大股东。至此,AB 公司与第一大股东——青岛市国资委 30.56% 的股权相比,只有 3.56% 微弱差距。

当时作为中国上市公司中首例借助债转股引进外资案,青岛啤酒与美国 AB 公司联姻曾被广泛看好。而据记者了解,三部分转债的转股价格与青岛啤酒 H 股的股价相比都有较高的溢价。正是由于获得了这笔资金,才使得青岛啤酒可以在近年完成一系列重要收购,一路打进台湾市场,占有全国 12.75% 的市场份额。但当时的国资委已有对控股权旁落的考虑,为此青啤与 AB 公司的协议中还特别规定,“AB 进一步向青岛啤酒承诺,当 AB 于青岛啤酒的持股比例达到青岛啤酒已发行股份总数的 27% 时,将不再收购任何更多的股份”,同时还规定“AB 公司对其 7% 的股权只保留收益权,并将表决权以信托的方式授权于青岛国资委行使”。显然,国资委希望这些协议内容成为拦截 AB 公司天然屏障。

然而,世事难料。正在进行的股权分置改革使国资委当初所设的两道屏障出现了缝隙。按照协议,AB 公司不再收购任何更多的 H 股,但却可以通过 QFII 在二级市场收购流通股成为大股东。根据现在的股价,购买 4660 万股大约支付 4 亿元

人民币对于 AB 公司来说并不是难事。

据统计,在 1300 多家 A 股公司中,流通股比例高于 80% 的有 6 家,第一大股东为国有股和法人股,且持股比例低于 20% 的上市公司共有 36 家。这些上市公司在实施股权分置改革中都很可能也会遭遇控股权旁落的危机。

如何化解

“青岛啤酒正处于一个尴尬境地。”齐鲁证券分析师闫鹏表示,此前监管部门已明确表示,不进行股权分置改革的上市公司将无法获得再融资等重大事项的批准。但进行股改,那么第一大股东就要至少拿出 10% 以上的股权。青岛啤酒的控股权很难继续掌握在国资委手中。况且,青岛啤酒含有 H 股,是否向 H 股股东支付对价国内一直没有明确的说法,这也增加了青岛啤酒的潜在风险。

业内人士却普遍认为,AB 公司未必没有控股青岛啤酒的野心。就在 2004 年,作为全球最大的啤酒企业美国 AB 公司一举收购了中国第四大啤酒生产商哈啤 99.66% 的股权,当时 AB 总裁兼首席执行官伯乐思曾公开表示,中国是全球最大的啤酒市场,也是全球发展速度最快的消费市场,AB 公司已把中国作为投资重点。

目前青岛啤酒出现控股权旁落的潜

在危机只能依靠政策层面来化解。面对股权改制即将全面铺开,青啤证券部代表张瑞祥告诉记者:“我们已经将具体情况上报给各级相关部门,由于证监会尚未对含外资股的公司股改出台指导性意见,所以目前为止未对此事达成任何意向。”

“青岛啤酒的股权分置改革关键是要保持现有股权结构,又要保证流通股股东的利益不受损失。但微弱的 3.56% 股权优势又使青岛啤酒股改可以腾挪的余地非常狭小。”闫鹏指出,为了保持控制权,青岛国资委可采用送现金形式支付对价。但由于国资委是以保持国有资产保值增值为宗旨,与证监会欲使股市良性发展的目的并不一致。相比而言,采用回购股权的模式较为可行。因为在股改试点当中,农产品(0061)已经有过先例——大股东承诺远期以较高股价回购流通股来避免流通股股东受到损害。青岛啤酒如采用此种模式,不但能避免股改时股权比例下降、控股权旁落,在未来只要股价上升到承诺回购的股价之上,届时大股东也可以不用支付现金。现实来看,随着股市回暖、股价走高,实现这一切并非不可能。但这种模式只是把风险转嫁到远期,若到时股价低于承诺兑付的价格,大股东还是存有潜在风险。

三星液晶电视，
无限扩展你的世界。

新品

R51B系列

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

DNie™

3000:1动态对比

32亿色彩

DACS

隐藏式双声道系统

HDMI

高清晰多
媒体接口

8ms

响应时间
8 毫 秒

免费服务热线:800-810-5858

三星(中国)投资有限公司 北京分公司 电话:010-65689398 上海分公司 电话:021-54644777 广州分公司 电话:020-87553691 成都分公司 电话:028-86781188 沈阳分公司 电话:024-22813938

SAMSUNG

www.samsung.com.cn

中海油：竞购才刚刚开始

■本报记者 谢静煜 北京报道

雪佛龙在对优尼科的竞购中又有了新的动作。7月20日,雪佛龙将收购优尼科的出价每股上调2美元,即63美元左右。优尼科董事会决定接受雪佛龙公司加价之后的170亿美元的报价,并推荐给股东大会。对此,中海油表示无意提高原报价,称将继续跟踪观察市场变化。中海油指定新闻发言人蔡金青认为雪佛龙加价效果不大,因为“他们的价格还是没有我们的优越”,并表示竞购才刚刚开始。

雪佛龙此次的调价是在优尼科于7月14日,17日连续两天召开董事会讨论中海油的收购计划之后,此举打破僵局,再次掀起了中海油与雪佛龙出价的正面“对决”。

中海油不提价

据7月20日《华尔街日报》报道,雪佛龙将收购的出价上调到每股63美元左右,现金部分的报价每股增加了2.50美元左右,从而使得对优尼科这家储备在全美名列第九的油气公司的总报价达到170亿美元以上。



资料来源:yahoo 财经

修改后的交易由40%的现金和60%的股票构成。同时,雪佛龙新的收购报价得到了优尼科董事会的支持。中海油新闻发言人蔡金青告诉记者,“雪佛龙此次提价说明了他们承认我们的价格具有优越性。我们也将根据他们的动向来确定我们下一步的行动。”

现在的问题是中海油是否会提高报价?优尼科的股东们表示,中海油要想赢得优尼科信任,最好的办法是将其每股67美元的收购价进一步抬高。

尽管质疑声四起,但中海油显得很有信心。中海油投资者关系处总经理肖宗伟对记者称:“中海油对收购保持着很好的信心,不

排除傅总(中海油首席执行官傅成玉)在接受海外媒体采访时所说的加价可能性。”

据香港《文汇报》报道,中海油董事会早赶在优尼科召开董事会议前,一致通过赋予董事长傅成玉在适当时候提高收购价的权利,而这个授权具体是,可以将收购报价每股提高2美元,即提高到每股69美元。如果这样做的话,两家公司之间报价的差距又将基本恢复到雪佛龙提高报价之前的水平。

不过,本报记者于7月20日获悉,面对雪佛龙的提高报价,中海油无意提高原报价,称将继续跟踪观察市场变化。

中海油认为185亿美元的全现金报价与雪佛龙提价之后的170亿现金加股票的报价相比,仍然具有竞争力,对优尼科股东而言,中海油的出价价值确定,溢价明显。同时中海油不提高原报价也是为了维护其股东利益。

优尼科于7月14日晚召开的10人董事会没有决定改变对雪佛龙166亿美元收购要约的推荐,即没有表示支持中海油的

185亿美元收购报价。在未做出决定的情况下,当地时间17日晚优尼科董事会再次召开,讨论中海油的185亿美元现金并购该公司计划。优尼科的董事们在如此短时间内连续会晤了两次,但仍未就中海油的收购要约公开表明立场,未给中海油明确回应。

知情人士透露,优尼科试图从相互竞争的竞购者那里获得尽可能高的报价。它很可能首先同中海油接触,以判断中海油是否准备提出高于目前每股67美元现金的报价。而如果中海油准备抬高报价,优尼科将联络雪佛龙,询问它是否准备做出回应,提高目前每股约61美元的报价。法国路透社也报道称,分析人士和投资者都期待优尼科向雪佛龙施加压力,以迫使其提高出价。

审查时机

蔡金青对本报记者表示:“中海油是一家按照国际规范建立的企业,按照国际通行的商业规则做事,此次收购毕竟也只是第一次商业行为,因此我们关注的核心是最终能否

通过美国外国投资委员会(CFIUS)的审查。”

“美国外国投资委员会”负责审查外资收购交易,是美国财政部领导下的一个跨12个部门的机构,它最终决定中海油能否收购优尼科。今年3月份,该委员会批准了联想对IBM PC业务的收购。

不过这个很有影响的跨部门机构近日拒绝立即开始对中海油收购优尼科一案进行审查,美财政部部长及该委员会主席约翰·斯诺曾说,如果中海油和优尼科达成并购交易,美国外国投资委员会将会启动相关审查。这即意味着在交易双方敲定收购协议之前,该委员会亦不会启动审查程序。蔡金青告诉记者:“其实按照惯例,只要交易的双方向CFIUS提交要求审查的通知书就可以启动审查,中海油早已经提交了,现在只是在等待优尼科方面的提交。”

此次雪佛龙的重新报价使这场竞购变得更加扑朔迷离。这个掺杂了多种复杂因素的中国企业史上规模最大的海外并购案将会继续吸引人们的关注。

宝钢入渝造车轮

■本报记者 施春华 上海报道

重庆红旗钢圈厂是当地最大的钢质车轮生产企业。罗建伟是该公司的总经理,个人持有90%股份。一直以来,这家企业都是重庆庆陵汽车、宇通客车、长安福特等汽车厂商的长期供应商。重庆市场大约每年需要100万个车轮,但其中仅30%由本地企业制造,所以对罗建伟来说,企业成立20年来,他几乎从来没有为产品的销路发过愁。

但这些日子,罗建伟开始有些焦虑不安。因为他听说一个自己过去从来没想到过的竞争对手就要来分享他的市场份额,这个对手正是中国最大的钢铁生产企业上海宝钢集团。宝钢集团国际贸易有限公司相关负责人肯定了宝钢打算到重庆打造钢质车轮生产基地的想法,并表示除此之外,宝钢还打算到芜湖等地相继建立6个车轮生产基地。

宝钢优势

上述宝钢集团的相关负责人表示,宝钢到重庆建车轮生产基地的具体投资金

额、具体时间,是通过兼并当地企业还是独资方式进入等等细节,都还没有最终确定。但宝钢希望在重庆建立一个钢质车轮生产基地,除了供应重庆本地市场以外,还计划供应全国市场甚至出口。

红旗钢圈副总经理刘鹰女士表示,钢质车轮市场的平均利润其实并不高,其中原材料就占到了总成本的70%,扣除辅料、固定资产折旧费、利息、各种流转税金,剩下的利润已经不多了。

重庆的钢材价格一直高于全国,板材、型钢价格都偏高,尤其是建材,价格比全国均价高出400-500元/吨。刘鹰告诉记者,红旗钢圈厂是当地的钢材用量大户,市场上钢价炒作很厉害,导致与市场正常价格相差很大。但考虑到成本的问题,企业也不能采取囤积钢材的做法,不然就会加大库存成本和占用大量土地。

但是,由于有现成的销售网络,红旗厂生产的车轮每年都能卖得很好,甚至在市上的表现供不应求,因此钢材市场非正常价格上涨带来的成本上扬能够通过下游

的销售转嫁出去。

宝钢集团介入钢质车轮生产,其优势显而易见。中信研究分析师励晔表示,首先是钢材供应的优势,不用像其他下游企业那样,受经销商提价之困;其次,宝钢集团雄厚的资金实力能够带领国内钢质车轮产业向着更高端的产品发展。另外,当前重庆市场本地车轮企业仅能满足当地30%的需求,其他需求通过外地输入,但是运输成本很高,如果宝钢能在当地成立车轮企业,无疑能够填补这一市场需求。

谋求“招安”

刘鹰表示,红旗钢圈厂发展了20年,由于受到资金、场地的局限性,现在年产量仅60万套,远远不能满足市场需求。而且,国际上钢圈工艺已经向着悬压式方向发展,当前他们厂工艺可能在几年内会被淘汰,而这些年,虽然红旗也在转型,做一些技术、人才上的准备,但是关键还是缺资金,“按照我们初步的设想就需要上千万甚至上亿的资金,这个我们肯定拿不出。”

宝钢的汽车零部件生产投资一览表

时间	合作企业	项目名称及投资额
2003年6月至11月	一汽、上汽和东风	组建了为一汽配套的包括落料、冲压、拼焊等加工工序的配送中心
2003年10月	日本万株式会社、日本三井物产株式会社	投资2.7亿元,兴建广州万宝汽车零部件有限公司,今年6月顺利投产
2004年9月	米其林公司	成为米其林在国内最大的钢帘线供应商
2004年11月	宝钢股份、宝钢国际、上海大众联合发展公司和阿赛洛集团	共同投资1亿美元组建“宝钢阿赛洛激光拼焊公司”并正式投产

根据公开资料整理

与其坐等宝钢这些大企业用先进的产品夺取自己的市场,还不如主动投奔。罗建伟表示,公司希望能够被宝钢收购,并且愿意让出控股权。因此,在7月7日,他主动打电话找到了重庆市计委市场处的郭一士先生,希望计委出面与宝钢方面取得联系,向对方表达自己的意愿。郭一士联系了宝钢国际经济贸易公司钢制品部,并发出了询问函。但直至7月20日,郭一士在电话里告诉记者,宝钢方面还没有给重庆计委

发出任何回复。

宝钢的汽车零部件冲动

宝钢做车轮产业并不是冲动之举。宝钢去年就开始启动《汽车零部件产业发展规划》,宝钢集团副总经理何文波曾在接受本报记者采访时表示,目前宝钢的钢铁主业已经进入稳定发展期,新一轮规划中已经把进军汽车零部件产业做为主导。根据这一规划,除了设计开发、总装和

销售外,几乎所有重要的汽车生产外包业都被宝钢集团的规划所覆盖。到2010年,宝钢汽车零部件产业的年销售额将超过100亿元,成为一个拥有国际化营销网络及知名品牌的汽车零部件制造商和供应商。

6月28日,宝钢国际以1875万加元,收购了加拿大NMPC 50%的股份。据了解,NMPC公司的母公司为加拿大COURT集团,该集团在液压变速等高精度汽车零部件制造领域积累了15-30年的经验。除此之外,宝钢还与COURT集团合资在上海新建上海科宝汽车传动件有限公司,计划在今年11月投产,部分产品将直接向上海通用供货。

海通证券钢铁行业分析师雍志强认为,包括宝钢在内的一些钢铁企业纷纷介入汽车零部件领域是钢铁企业向着产业链纵深方向拓展的表现,汽车行业的利润向零部件环节转移,钢铁企业的这种行为实际上是利润驱动的理性投资行为。同时,钢铁企业实力雄厚,也有利于零部件行业壮大实力,提高产业集中度。

更远.更自由.和TOYOTA一起走。

这一部,离您的理想更近了。

COROLLA花冠

一周年紀念車

1

2

3

14.78 万元 (MT) 15.98 万元 (AT)

1 电动天窗 2 VVT-i 发动机(发动机罩以实车为准) 3 高级音响

★排放达到欧III水平

AAA 品质保证

安心 安全 耐用

详情登录 <http://aaa.toyota.com.cn>

TOYOTA

AAA 体验

我们用心 让您安心

每一部TOYOTA汽车,都经过从钢铁、涂装材料、部件到制品等各项严谨周密的工序,为您奉献高品质的产品。此外,为了让您安心驾乘,TOYOTA救援服务24小时待命,随时随地为您提供救援服务。

严谨周密的品质检查

24小时救援服务

<http://www.toyota.com.cn> 丰田汽车顾客服务中心:800-8101210(免费)或010-64629300

TOYOTA竭诚为您提供24小时救援服务,详情请咨询一汽丰田经销店

车到山前必有路 有路必有丰田车

TOYOTA

CROWN 皇冠

COROLLA 花冠

VIOS 威驰

DARIO TERIOS 特锐

LAND CRUISER 陆地巡洋舰

PRADO 普拉多

COASTER 柯斯达

■本报实习记者 王亮 上海报道

一拖再拖的政策

所有人都在掂量政策出台的杀伤力，各地进口车商早已闻风出动、未雨绸缪，而上海的两家企业显然是典型版本。

曲线救市的外高桥版本

展览进口与政策后门

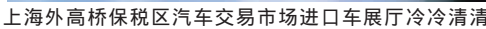
(单位:万辆)

2004、2005年汽车整车进口数据对比

A bar chart comparing car import data for 2004 and 2005. The Y-axis represents volume in tens of thousands of vehicles, ranging from 0 to 10. The X-axis shows three time periods: 头2月 (First 2 months), 头3月 (First 3 months), and 上半年 (First half of the year). For each period, there are two bars: a dark blue bar for 2004 and a light green bar for 2005. The values are: 头2月 (2004: 3.5, 2005: 1.4), 头3月 (2004: 5.1, 2005: 2.5), and 上半年 (2004: 9.7, 2005: 6.4).

时间	2004年	2005年
头2月	3.5	1.4
头3月	5.1	2.5
上半年	9.7	6.4

资料来源:根据海关总署等机构公开资料整理



■ Emepic/供图

■本报记者 陈云 上海报道

迟到的举措

对于失去了很多机会的福特来说,在短期内要有所作为,必然来不及像丰田等精耕细作,必然会采取强势作风,力图把持一切要害部门。

焦躁的福特

2005年，福特汽车先后介入一汽马自达汽车销售公司，借助长安福特增资江铃汽车从而控股江铃福特，在南京开辟第二工厂和建立最大的发动机生产基地，在短短的时间内，完成先前需要若干时间协商的重大项目，无疑表明福特汽车在中国市场已经失去了耐心，长安福特业绩的迅速成长，超出了福特的预想。来自北美市场的压力，也不容得福特汽车再有更多时间精心布局中国市场。

公司

大唐：中国3G熟了

■本报记者 冯大刚 北京报道

“中国3G看TD-SCDMA,TD-SCDMA看大唐”,这次次序的倒推让大唐一再扮演着中国3G大局的“消息树”角色。7月21日,大唐移动在京高调宣布,TD-SCDMA全系统产品进入成熟期,“中国3G标准”全面商用准备就此完成。

预商用提前?

“大唐移动自主开发的TD-SCDMA全系统产品目前已经进入成熟期,TD-SCDMA的网络性能已经全面达到3G要求”,大唐移动副总裁谢永斌的表述异常明确,“TD-SCDMA已经完全具备大规模独立组网的能力”。

所谓“全系统产品”,既包括基站、终端、核心网、接入网,也包括网络运营必需的智能化软件等,随着大唐首批商用版本的TD-SCDMA基站下线,这些产品终于组合出一个完美的产业化圆周。“各厂商的产品都很优秀,”7月21日,谢永斌这样评价TD-SCDMA产业链上各厂商的商用解决方案,“不过大唐是最佳的。”

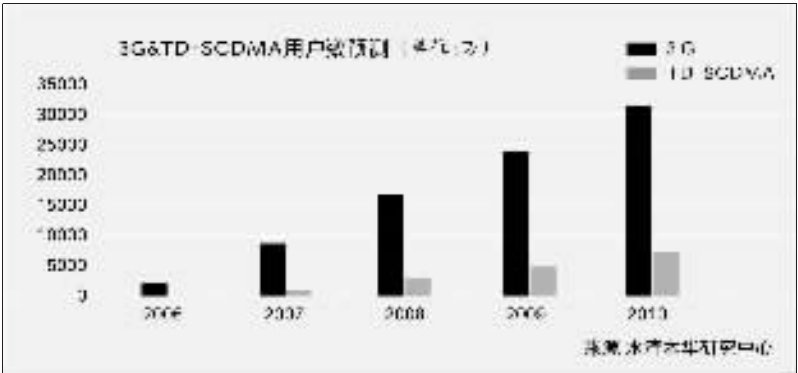
谢永斌告诉记者,商用版本的TD-SCDMA基站目前由上海贝尔阿尔卡特在上海的工厂代工生产,2005年第二至第三季度将完成大规模产业化的建设。年内计划产量为500-1000万台/月,而且这种产能还可随时扩充到2000万台/月。

能够验证TD-SCDMA终端成熟性的一个指标是价格。事实上,随着多款自主芯片的诞生,大唐已把价格降到相当高的水平,大唐移动市场总监陆武透露,其定位于低端的“小燕子”系列3G手机价格将比2G手机更低,同时,TD-SCDMA-CSM的双模手机也已经被大唐的子公司天碚科技开发出来,这种双模手机可望在2G到3G的过渡中发挥重要作用。

同时,谢永斌表示,“采用TD-SCDMA进行网络建设的成本比其它制式低20%到30%是没问题的。”据他介绍,在全球已经获颁TDD频段牌照(在该频段内只有TD-SCDMA一种标准可商用)的104家运营商中,主动与大唐进行交流的非常多。“他们经常讲,只要TD-SCDMA在中国商用了以后,他们也要把他们国内的TDD牌照利用起来。”

并不是每个人都对TD-SCDMA标准的产业化进程如此乐观,诺盛电信咨询公司的分析师韩小冰认为,大唐的系统只完成了商用准备的准备,说完成了正式商用的全部准备则还为时尚早。

但不管怎样,令人激动的预商用大幕即将揭开。“国家会做出预商用的部署,大唐也在等待更大规模的、面向商用的网络试验到来”,谢永斌这样预测TD-SCDMA



《2005年TD-SCDMA产业发展分析报告》,2005年4月

产品完善后的下一步走向,“单独或与其他厂商合作组网进行实验都有可能。”

7月19日,华为和西门子合资成立的TD-SCDMA系统设备厂商鼎桥公司CEO孟乐对外宣称,鼎桥参与的TD-SCDMA专项测试已于6月底完成,结果令人满意。孟乐并表示该公司可于今年第三季度推出TD-SCDMA全线商用产品。

无论鼎桥还是大唐,系统成熟的时间都较此前TD-SCDMA产业联盟秘书长杨骅透露的时间表要早——6月23日,杨曾宣布TD-SCDMA系统设备将于年底完成商用准备,终端2006年批量生产,将可预商用。

产业链与专利饼

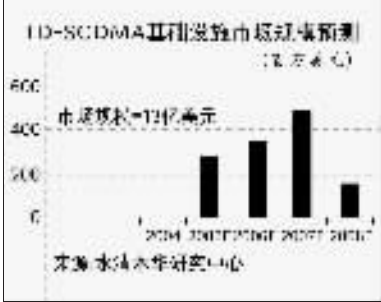
“五年前我们挺孤独,TD-SCDMA的响应者很少”,大唐移动副总裁谢永斌说,“2003年以后,开始陆续有厂商加入TD-SCDMA产业,现在我们这个行业已经很热闹了。”

随着2005年4月UT斯达康等第三批厂商加入,“TD-SCDMA产业联盟”现在已经拥有了21家成员,这些厂商既有大唐、中兴等系统厂商,也包括天碚、凯明等芯片厂商及中电、联想、迪比特等终端厂商。

天碚(T3G)公司CTO张代君认为大唐、鼎桥全系列产品的成熟意味着整个TD-SCDMA产业迈出了实质商业化的第一步,因为“总是网络端先成熟,然后是芯片,最后才是终端”。他并预期,各厂商TD-SCDMA芯片今年三季度均可完成商业版本的流片,各终端厂商则可望于6个月内完成商业化准备。

同时,投入现金支持TD-SCDMA标准的企业中也出现了摩托罗拉、西门子、三星、飞利浦、诺基亚、德州仪器等巨头的身影。这些中国或外国公司都热切盼望着TD-SCDMA乃至另外两大3G标准在中国正式商用的到来,他们会対大唐宣布的消息感到兴奋,因为那对他们来说意味着数千亿的庞大订单即将签下。

与国外巨头对TD-SCDMA的关注增加



同步,外国公司与大唐之间的竞争也在加深,其核心问题是专利之争。两年前电信研究院公布的TD专利评估报告称,大唐在TD-SCDMA专利饼图中所占比例并不高,仅为7.3%(诺基亚占32%,爱立信占23%,西门子占11%),这种说法得到了德国西门子等公司的印证。7月21日,一贯保持沉默的大唐高层首次对这种说法作出了反驳。

“大家的专利都是保密的,他们说我们的专利少,谁又能证明他们的专利有那么多?”谢永彬说,“国家正在组织新的专利评估,那将是权威报告。”

关于新评估,TD-SCDMA产业联盟秘书长杨骅告诉记者,一份由TD-SCDMA产业联盟牵头的关于联盟内厂商掌握TD专利情况的报告即将出台。业界普遍预测这份报告将改变更新上述比例数据。

“另外,专利必须是有效专利,一定要与标准相关联才有效”,谢永斌认为,大唐是TD-SCDMA标准的提出者,所以大唐拥有的专利与标准的关联程度“大家可以想象”。在这一点上外国厂商并不占优势,“如果标准已经成形了,那他们再申请多少专利都是没用的。”

不过,这些专利和核心技术大唐将大量提供给其联盟内的伙伴使用,“大唐开放的态度与TD-SCDMA技术本身的过硬、与国家各方面的大力支持是TD-SCDMA能够成功最重要的大三因素”,谢永斌表示。

孙治成离职“品牌长城”谁来代言

■本报记者 沈建缘 北京报道

7月14日,长城电脑公司(000066.SZ)发布公告,同意孙治成辞去总裁职务和公司董事职务。这是继2004年12月向IBM转让IIPC股份之后,长城这家一直试图重塑品牌的老牌国有企业再次成为市场焦点。

无论是否因为“家庭原因”而辞职,孙治成显然选择了一个很好的时机。从2004年11月与神州数码停止双方“关于PC渠道模式的探索”以来,长城的库存周期已经由60多天降到13天左右。2005年3月,长城电脑PC事业部开始盈利。长城电脑不但“止血”,而且一季度主营业务收入4.39亿元,比上年同期增长2.3%;净利润达到历史最好水平。向IBM转让IIPC股权获得的3亿多现金加上以前的积累,长城电脑元现金储备约有七八亿元,财务状况非常健康,以至于长城内部对孙治成的“节流”功夫都有相当的好评。

在这样的大好形势下离开长城电脑可能是孙治成的聪明选择,但我们不难发现,在孙治成成功身退的背后,是长城电脑作为长城集团核心企业和“长城”品牌代表却始终“代而不言”的隐痛。

百万PC仍是梦想?

长城集团的三级子公司长城电脑一直是长城品牌的代表,主营业务中的PC、显示器、服务器、电源等产品销量全部位居全球市场前五名,显示器和电源业务则是赢利重点。据统计,全球每6台电脑里就有一台长城使用的是长城制造出的部件,比如长城的硬盘、电源、显示器等等,但主要都是OEM(代工)产品,自有品牌只占很小比例。“长城”品牌的产品如PC、笔记本电脑仅占销售总额中很小的一部分。

长城在制造业上有明显的优势,但是制造业务都是和IBM等国际企业合资,长城只是小股东,PC是长城厂家的产品,对于自有品牌PC,长城有难以割舍的情结。从2000年开始,几任PC事业部领导人频繁更替,都



长城电脑总裁孙治成离职后,长城集团向“品牌长城”的推进速度是否会有所改变?

在国内PC行业的老对手联想收购IBM全球PC业务实现转型之后,长城也深刻体会到“最大电脑制造企业”和“最大出口企业”不能作为长远的发展目标。

从“制造长城”到“品牌长城”

目前,长城正力图改变多年来

的“制造长城”形象。从去年下半年开始,长城集团旗下的所有核心企业,包括上市公司深科技、湘计计算机等统一改为“长城”的名号。但在从“制造长城”向“品牌长城”调整的过程中,产品的品牌如何体现?这个远比统一名号更为关键的问题似乎并没有得到合理的答案。

长城与IBM的新合资公司——长城国际系统科技(深圳)有限公司目前已经进入投产阶段,长城以服务器带动解决方案进入企业级市场的发展思路也似乎合情合理。

但对长城而言,一直以来,制造不是问题,问题是如何销售出去,如何解决渠道物流、市场营销的问题。仅以PC渠道而言,长城的销售渠道都是多年来积累下来的,其中“盘根错节”的复杂程度并不是哪个历任总经理就轻易解决过的。而服务器产品多年来主要依靠在军队和政府的采购业务,渠道体系并不完备,与竞争对手仍有差距。这是否意味着在PC的战略布局并不清晰的情况下,长城仍需定位新的增长点?

另一方面,无论是PC、服务器或其他产品,长城集团高层从“制造长城”向“品牌长城”转变的战略和决心如何在实施层面得到稳妥执行也需拭目以待。

不久前有消息称,按照国资委的要求,中国电子信息产业集团(CEC)与长城集团将合并形成资产1000亿以上的巨型企业,曾是CEC副总经理的陈肇雄将在合并后的企业中扮演重要角色。虽然长城的资产规模比中电小得多,合并有可能是“小吃大”的局面,但与“长城电脑”的品牌相比,CEC旗下并没有更为知名的企业。有关人士分析,长城目前的整合包括统一商号等等应该都是为合并过渡期做准备,用意也是合并后在新的公司获得更大的话语权。

若真如此,未来用什么来代表“长城”的品牌更是“品牌长城”急需解决的问题。

商业时代：我们的父亲母亲

刚刚进入商业时代不久的中国,统一的社会保障制度仍处在初步建设阶段,企图遏制人口膨胀给资源承载带来冲击的20年“计划生育”政策使中国的人口结构即将出现老少倒挂的现象。现在和将来我们都必须面对我们正处在哪一代的父亲母亲。

今年73岁的刘和平和他70岁的老伴汪金凤在武汉市江岸区江岸车辆段住了30多年。由于老两口所在的单位属于铁路系统,老两口的退休金还比较可观。刘每月总共可以领取1100元,而汪则可以领取800元,而两人的医药费可报销95%。

而刘和平老人们的儿子的境遇则没那么幸运。今年50岁的儿子刘明贵由于所在的皮件厂三年前就已经破产,而刘明贵的老婆也在2年前下岗,两人领取了一次性买断工龄的两万多块钱之后,开了一家小餐馆,每个月收入大约2000元。现在,刘明贵的独子正在读大学三年级,除了必须供儿子读书之外,刘明贵还得从每月收入中拿出将近400元交纳社保,以保证刘明贵和他的老婆能在60岁、55岁以后可以领取养老金。

刘明贵必须保证他的餐馆能持续正常的盈利,以供儿子读书并交纳社保金。而10年之内,刘明贵刚过而立之年儿子可能必须在竞争激烈的社会打拼之外,还得撑起整个家庭的重担。

像刘和平这样的三代家庭只是一个典型的代表。2000年的第五次全国人口普查显示,全国60岁以上的人口达1.32亿,为人口总数的10.1%,而根据联合国制定的人口学标准,65岁以上人口占人口总数7%以上的即为老龄社会。

华中科技大学社会学系慈勤英教授分析说,国内人口学上有一个40、50现象,这一批人出生于上个世纪40、50年代,他们经历了三年自然灾害、上山下乡、文革、改革开放、国有体制改革、下岗,进入50、60岁之后,他们突然发现,当前的社会,他们不知如何以依赖。

养老金还是子女

中国已然是一个未富先老的社会,而未来的老龄人口比例会越来越高。我们正在老去的父亲母亲,可以依赖的是养老金还是自己的子女?

“中国仅有5.4%家庭拥有的金融资产超过其年收入的2倍,这个数目不足以支撑平均超过20年的退休生活。”美国战略与国际研究中心(CSIS)的理查德·杰克逊(Richard Jackson)在其2004年完成的《银发中国》中如此表述。理查德·杰克逊认为,尽管中国有超过GDP40%的储蓄,但是家庭储蓄只是其中一小部分,而且很多都用于购房,老年人无法指望家庭储蓄使其安享晚年。

由政府管理的基本养老保险账户共被设计为两个部分:社会统筹部分及个人账户部分,前者用于现有退休人员养老金资金来源,后者则为眼下投保的在职人员退休后的养老金作资金积累。由于退休人员数量的急剧增长,仅仅依靠基本养老保险账户的社会统筹部分已经根本不够支付现行退休者的养老金,这导致基本养老保险个人账户形成了大量的“空账”。

今年3月份,劳动和社会保障部郑斯林部长曾透露,目前我国养老金缺口达2.5万亿,这个资金缺口相当于我国近一年的国民经济总收入。就眼前而论,在职劳动者背起了相当大的为退休人员支付养老金的负

担。而建国前后出生的一批进入目前已经50岁以上的人群的养老金又将由谁承担?

企业年金可能是养老的另外一个重要支撑。据世界银行一项统计,在美国、英国,企业年薪在个人退休金中所占比重可达60%,但是平安保险的一位资深人士对记者表示,企业年薪在中国发展10年左右,到现在总额应该不足1000亿元。

理查德·杰克逊认为,中国对正在迅速增加的老龄人口准备得很不充分,解决这一问题的时间越来越短。未来二三十年,数千万步入老年的中国人可能只能寄希望于家庭赡养,但家庭可能无法承担这个重任。

中国社科院人口所出版的《2004年中国社会蓝皮书》也指出:在承受就业压力的过程中,我国的人口逐渐老化。如果不能很好地解决发展的问题,现在的独生子女将不得不沉重地度过自己的成年时代。

最现实的给予

如果说要解决未来老龄化的整体社会问题必须要经济的持续增长,那是一个系统渐进性的工程。而现在,当我们在享受现代物质文明带来的欢娱之际,当下,我们的父母可以得到什么?

《常回家看看》并不动人的旋律却打动了千万人的心,但情感的慰藉更依赖于物质的丰富和提供完善的社会服务保障来支撑。为老年人提供适用的产品、问题是更为现实的选择。慈勤英教授分析指出,人口老龄化,老龄人口逐渐增多,社会的生产安排也必须适应这种变化,以解决老年人生活的需要。

中国老龄协会会长李本公指出,目前我国老年人商品主要以老年保健营养品为主,其他老年人专用品开发得很少。在打动时尚一族的口号之下,老年人日常生活所需的商品品种非常单一、短缺。

老年人的交际场所是否只能停留在清晨、黄昏的街头广场的舞蹈、锻炼之中?全国有2000多万“空巢家庭”,却没有相应的社区服务,老年人在家出现意外事故却无人理睬。甚至“大有钱途”的老年人旅游,很多旅行社因为担心老年人的安全问题而不愿花精力去开拓。

2004年,杭州“在水一方”社区推出一家老人公寓,共有50个床位,尽管每月的收费不菲,连房租带护理费每月至少800-1500元,但床位仍被一抢而空。上海是老龄化程度很高的城市,在1600余万常住人口中,60岁以上老人多达254万人。2004年10月,上海启动了“扶老上网”工程,报名的老年人超过百万。

生命在于过程的享受,对老年人更是如此。而这一点,是我们对于他们最现实的给予。为老年人提供所需的产品,包括衣、食、住、行、养、医、乐、学、旅游等各个方面。但是从现实来看,我们的社会做得还相当的不够。即便从商业角度考虑,针对老年人的服务和产品,必然是一个有着巨大潜力的市场。

中国老龄科学研究中心的数据显示,城市老人中有42.8%的人拥有存款。目前每年老年人的离退休金、再就业收入、亲朋好友资助可达3000亿元至4000亿元,这将使老年市场成为未来国民经济各行业中有较大影响的消费市场之一。但是目前商界对于老年人商品和服务的关注远远不够,现在,是时候思考这个问题了。

商业时代,如何关爱我们的父亲母亲,这是全社会不得不考虑的课题。

发展的中国如何应对老龄社会

庞大的人口数量形成的巨大市场、丰富而廉价的劳动力,成为中国经济高速增长的一个重要支持点。但是,并未充分富裕的中国其人口年龄结构已经开始老化。发展的中国必须面对未来几十年内人口老化程度的加剧,同时必须思考社会能为老龄人提供什么?为此,全国政协委员、中国老龄事业发展基金会会长、国际老龄协会理事李宝库同志对以下问题进行了解答。

问:国际上对于“老龄社会”的定义是怎样的?中国的定义口径又是怎样的?

李会长:国际上对于老年型社会的界定有两个,一个是60岁以上的人口占人口总数的10%以上,一个是65岁以上人口占人口总数7%以上,即为老年型社会。国内一般采用第二个标准,这也是联合国制定的老龄社会的人口学标准。

问:根据最新的统计数据,中国老龄人口的比例是多少?人口总数是多少?未来几十年的中国人口老龄化的发展趋势如何?

李会长:最权威的统计是2004年底,中国老年人口达到1.4亿,占人口总数的10.98%,65岁以上占总人口的7.6%。2005年1月6日是“中国的13亿人口日”。按照目前我国的人口政策,中国人口规模大约在2045年时实现极大值,峰值人口约为15.34亿;然后人口进入负增长,人口规模略有减少;在

21世纪80年代实现相对静止人口,并在15亿的规模上趋于稳定。但是未来二三十年,人口老龄化将会是一个很大的困扰,预计到2015年我国老龄人总数将突破2亿人,2027年超过3亿人,2044年将达到4亿人,比法国、德国、意大利、日本和英国的人口总和还多。

问:让老年人老有所享、老有所乐是建设和谐社会的一个重要环节,银发产品则是满足老年人安享晚年重要特质条件。我国的老龄人口数量已相当庞大,银发产品的市场需求非常大,您对银发产业的发展前景如何评价?

李会长:有需求就会有市场,中国老龄人口数量很大,未来数十年还会不断增长,因此,针对老龄人口的产业,也就是说银发产业有巨大的市场潜力。

问:目前国内的银发产业发展状况如何?主要是哪些产业开始有些规模?哪些产业则发展非常落后?目前大力发展银发产业的困境在什么地方?您认为如何改变当前国内银发产业“小而散”的状态?

李会长:银发产业是一个横跨第一、二、三产业的综合产业体系。目前国内的银发产业在老年人医药、医疗、保健品方面有所发展,而其它很多方面发展都还处在起步阶段,甚至是短缺的。发展银发产业最重要的是要正确理解老龄人市场的特性,即中国社会还

不是很富裕,老龄人口的消费能力相比其他人群要低一些,现在很多企业涌向老年人保健品,可能因为这块市场的利润很高。而真正发展银发市场需要面对数量庞大的老龄人群体,以“薄利多销”的思路为老年人提供产品和服务。

另外,国内的银发产业的确是存在“小而散”的状态,由于老银发产品的多样性,因此,有眼光的企业家应该看到这一个市场机会,可以在一个地区开发、建设一个中国银发产品的集散地,并为老龄人提供疗养、保健等综合服务,这是大有前途的。

问:目前产业界是否在为发展整合银发产业做一些实质性的工作?

李会长:有需求就会有市场,有市场就会有企业参与。2004年,国际老年事业联合会在中国杭州召开了年会,许多国外知名企业都对中国的老年产业产生了浓厚的兴趣。据我了解,针对国内银发产业的现状,一些地区和企业已经开始在做一些实质性工作了。10月11-12日,中国老龄事业发展基金会将与广州市人民政府举办第一届老年产业发展高峰论坛,并在12月上旬举办第一届老年产品博览会,我们也正在探索中国老年产业基地的路子。这些活动均有国内大型企业介入并推动。老年产业是一个朝阳行业,相信在不久的将来,将成为中国经济的一个热点。

关于中国老年产业发展的现状背景

党中央提出的“缔造和谐社会”方针政策,将是我国未来社会和经济发展的一个主旋律。而且,随着时间的推移,我国将在本世纪逐步进入老龄社会。

目前,我国社会年龄在60岁以上的老年人大约有1.45亿人,占全国人口的11%,并每年以3.3%的速度急剧增长。到2020年,达到2.43亿,占17%。本世纪中叶,达到4亿,占25%。中国是世界上老龄人口最多的国家,老龄人口规模大、比例高、增长快。

中国老龄人员的绝对数和比例越来越高,如何解决好人口老龄化所带来的问题,已经非常重要。但是,整修社会对整个问题的关注度还远远不够。如何从实际出发解决老年人的精神和物质层面的需求?如何将老龄化从社会负担变成社会经济发展的动力之一?如何落实构建和谐社会的基礎?这些是整修社会需要迫切关注的大问题。事实上,随着“一部分先富起来的人”进入老龄阶段,以及现阶段人民生活

水平的不断提高,老年人及子女们的消费能力已经不再属于以往的弱势群体,而是对产品和服务呈现出多档次、多方位的需求。但是我们的企业没有意识到这样一个巨大的机遇的来临。在妇女用品、儿童用品、甚至婴幼儿用品都开始了专卖店、连锁等模式经营的同时老年产品的生产和销售却是巨大空白。

中国老龄产业现在每年有高达4000亿元的消费能力,有关专家预测,仅退休金一项到2010年就将增加到8383亿元,2020年为28145亿元,2030年为73219亿元。作为一个新兴的朝阳行业,市场商机无限,前景潜力巨大。但与巨大的市场潜力相比,相关产品的服务与开发远远落后于市场的需求。

这个目前由1.45亿组成(仅指60岁以上)的,至2050年将达到我国人口25%比例的消费市场,的状态是产品稀缺、无成型的销售渠道、无知名品牌、极度缺乏研发力量、无规模宣传推广、无大型企业、商业开发层次很低。

事实上,生活中的各种商品都可以开发针对老年人的功能产品,以往商家只注重针对妇女、儿童群体功能产品的开发,而忽视了老年人群这一消费群体,以为老年用品只是拐杖、假牙、老花镜等,这种看法太过狭窄和片面。举个简单例子,海尔公司最近推出的一老手机,具备大字体数字键盘和120急救键—直接拨功能,就是很好的针对老年人开发的产品。只要思路开阔,其实生活中可以针对老年人开展的商品不胜枚举。随着国内市场经济的调整发展和人们生活质量的提高,消费需求随之亦不断增长。与此同时,全球老年群体的不断扩大,引起联合国、各国政府、企业、学术机构等等的广泛关注。

因此,无论是从社会稳定、和谐发展的政治角度,还是从把握市场的巨大商机角度出发,按“老龄事业社会化、老年用品产业化”思路出发,加快促进中国老年产业化的形成,将具有重大的社会和现实意义。



突破科技 启迪未来 www.faw-volkswagen.com

最好的答案，不在熟悉的路上



全新奥迪A6L 创想改变未来

每一项伟大的创新背后，都有一个超越常规的思维；每一个完美答案的背后，都有一条不寻常的路。全新奥迪A6L，融汇巅峰想象与鼎新科技，造就冠绝群伦的驾驭境界。匠心独具的一体式格栅与纵向腰线，师法自然却彰显大家风范；品味纯粹的内饰空间，偕同5012mm加长车身，滤尽浮华却更显豪华，深藏不露的4.2升V8发动机，于气定神闲间叱咤风云；独步全球的quattro®全时四驱、multitronic®变速箱和自适应式空气悬架，在不完美的路况中造就完美操控；凝聚前瞻智慧的MMI多媒体界面控制技术，一键指令多元智能系统；布控周全的NCAP五星级安全标准，规避风险，时时掌握主动。全新奥迪A6L，与锐意创新、果敢进取的中国车主一道，继续领航时代，共创全新格局。



[illegible]

■本报记者 李晶 北京报道

在“个人专区”，可收藏已经选中的好书；在“3G 网视台”，你不会错过“选美/网视/贴吧”这样的频道；你还可以用手机地图定位，用手机银行购物……在这个虚拟城市，每个用户根据自己的手机号码获得一个身份鉴定的 ID，在“梦工厂”里开始自己的移动虚拟生活，你可以寻找到心仪之人后，在虚拟的市政中心申请结婚、大摆婚宴。这一切看起来如此美妙。

这是未来的 3G 门户网站为客户描摹的诱人图景。

2005 年 3 月 16 日，在获得国际数据集团 IDG500 万美金的风险投资之前，wap.3g.net.cn（以下简称 3g.net）的 WAP 门户还只是两个热血的互联网青年经营的不起眼的公司，如今它却希望成为互联网二次创业浪潮中的“神话”。

“我们就是要在手机上打造一个像新浪、搜狐那样的门户网站，免费给用户提提供图铃下载等数据业务。”3g.net 的副总经理张向东坚持说，“我们不是 SP。我们期待着，无线互联网上的 WAP 网站、会和互联网上的 WEB 网站一样红火。”

美国学者马克·波斯特把正在兴起的无线网络的互动娱乐称之为“大众文化”的一次狂欢。正因为如此，3G 门户网打出“免费”的旗帜才迎合了全民娱乐总动员的精神。

或许你认为，如今免费的 3G 门户网站不过在重复当年王志东、张朝阳们依靠免费互联网集聚人气、找钱、然后再收费的商业道路。不过，事实上，当年凭借 SP 身份摆脱困境的新浪们，如今也急于给自己贴上一个新的标签——3G 门户网站。

SP 集体转身

同传统的 SP 相比，3G 门户网站们显然有更大的野心。按照张向东的说法，现有的 SP 都只不过在里面做一个内容的链接，在中国移动的店里寄卖自己的服装；而 3G 门户网就是直接在这两大运营商外开了一家新的商店，自己卖自己的衣服，而且免费。

而对于提供无线增值服务的空中网来说，3G 门户意味着一个新的创意摇篮。

空中网总裁杨宁告诉记者，空中网正在搭建基于手机的 3G 娱乐平台，包括互动娱乐、短信传媒、社区“不夜城”。

“我们提倡一种‘手机化的生活方式’，而这种方式，正在被大众所接受。”杨宁称。

在杨宁看来，未来空中网最大的竞争对手不是新浪、掌上灵通或者 TOM 在线这样的公司。“空中网最担心的公司是



娱乐将成为 3G 门户网站的主题

■IC/供图

门户网站的免费商业模式能在手机上成功复制吗？

3G 门户：无线娱乐总动员

那些我们还不知道的公司，因为他们将来会以颠覆者的角色出现，就像空中网当初颠覆别人一样。”

事实上，即使没有像 3G 门户网这样的颠覆力量的出现，在势头趋缓的业务增长面前，SP 们的集体转身也早已经开始。

TOM 在线 CEO 王雷雷坦言：“原来国内的几千家 SP，到目前为止已经有 1/3 退出了。”

而中国联通增值业务部总经理王颖沛认为，各个 SP 之间都太像了，这种“像”也是一种危机，它是 SP 们缺少核心竞争力的一种体现。

2005 年 6 月 28 日，Channel [V]宣布掌中万维成为其旗下音乐品牌“2005 风夏音乐季”中国大陆惟一授权的 SP，此前这一活动的无线授权受到新浪、掌中万维等众多 SP 的争夺。作为 Channel [V]旗下的一个新生品牌竟然受到 SP 如

此的追捧，可见 SP 对原创内容的争夺已达白热化。

实际上，原创内容的确在某一时间段内给 SP 带来立竿见影的效果。2002 年，正当张艺谋的电影《英雄》在国内风光无限之时，创立初期的空中网独家买断《英雄》无线授权，获得了不菲的收益，此后，各种娱乐类原创内容均成为 SP 竞相争夺的资源，迪斯尼、国际 5 大唱片公司、MTV、Channel [V]等各种娱乐资源已经被 SP 瓜分殆尽。

原创与互动

事实上，在 3G 门户之争中，竞争的焦点在于谁能提供最酷最有创意的内容。

如今，没有比原创力量更能点燃人们的热情的了。风靡英国的《疯狂青蛙》就说明了这一点。

一只戴着安全帽、咧着大嘴、身头比

随着 3G 时代的来临，移动数据业务的比重将在两年内增长到 30% 以上，而且会保持持续增长，数据业务将成为移动通信最大的利润来源

例极不协调的小青蛙正在让全英国人为之疯狂。

名为《疯狂青蛙》的手机铃声自从 2004 年在网上悄无声息地蔓延开来后，而今已经在英国红透了半边天。创作者丹尼尔为此更是获得了 2000 万美元的版权收入。5 月 23 日，把手机铃声原封不动灌制成单曲唱片的《疯狂青蛙》CD 一

经问世，仅仅一周就登上了英国唱片销量第一的冠军宝座，创造了音乐史上第一次由手机铃声登上唱片排行榜冠军位置的纪录。

除了原创之外，SP 们热衷谈论的话题是“互动娱乐”。日前，筹备一年之中韩互动嘉年华启动，韩国 SKT、PANTECH（泛泰）这样的电信大佬都加入了支持者的行列。

彩铃、FLASH 展播、网络歌曲大赛这样的互动娱乐内容被设置为参赛单元。

策划方源创未来总经理汪速告诉记者，在韩国，电信增值服务针对人群细分市场，运营商充当着全民互动娱乐的倡导者的角色。

艾瑞市场咨询总经理杨伟庆认为，“娱乐，已经成为了时下科技主题。”

新玩家与新模式

没错，全民拇指运动带来的是从精英文化到大众娱乐的转变。在这个互动的嘉年华中，不断有新的玩家加入。

事实上，除了 3G 门户、空中网等独立 WAP 网站，中国移动和中国联通乃至中国电信、中国网通也都在搭建 3G 门户网站。

今年年初，中国联通推出了面向 3G 的移动增值业务门户“uni”，从用户的角度出发，将其各类增值业务整合并简化为三个信息消费和服务的出口，即“uni 娱乐”、“uni 生活”、“uni 商务”，联通希望此举能继续其 WAP(CDMA1X)用户数的增长。

而中国移动则在 2004 年 6 月，借鉴了动感地带等品牌的营销经验，推出了手机上网“MO”业务品牌。中国移动的意图很明确，就是向增值业务产业链下游进军。而广大 SP 将由合作伙伴变为竞争对手。最近，中国移动降低 SP 分成比例，目的并不是着眼于目前不到 1% 的收入，而是为了进一步挤压 SP 的生存空间，为自己下属的 SP 公司卓望成为超级 SP 清扫障碍。

根据专家推算，随着 3G 时代的来临，移动数据业务的比重将在两年内增长到 30% 以上，而且会保持持续增长，数据业务将成为移动通信最大的利润来源。中国移动和中国联通自然不能让肥水流到外人田。

而近日，中国卫通旗下的中星寰通公司在北京宣布正式启动 40e 商客频道。据介绍，40e 商客频道定位于中国人的商业互动门户。

而最新的消息是，网通组建集团增值业务部的工作已近尾声，经营增值业务的“天天在线的 116 业务将收归集团运营”。

不过，无论是对于 3g.net 这样的创新力量、急于转身的 SP 们，还是跃跃欲试的运营商来说，如何盈利都是最关键的问题。

新 E 周

人物

李开复

李开复跳槽至 Google 担任中国区总裁，引起微软激烈反应，也使两家公司的竞争达到了前所未有的激烈。李是搜索技术领域的专家，这将成为 Google 在中国打开局面的关键；而同时，他又是微软中国战略的设计师之一，在微软时主持 MSN 网上搜索以及个人电脑信息搜索技术。微软向西雅图高等法院递交诉状称 Google 和李开复违反了他与微软签订的工作合同。李开复加盟微软后曾创办了微软中国研究院，并升至微软副总裁，主持连续语音识别、搜索和语言处理技术的开发。



引语

“不可能再出现第二个盛大了。”
——软银亚洲 4000 万美元投资盛大，两年后退出时收回 5.6 亿美元。但多家创投公司表示，网游已不再是创投业兴奋点。

事件

中国与好莱坞联手保护票房

文化部、国家广电总局与美国电影协会三方首度联手合作，打击电影盗版以维护票房。三方签署了一份协议，旨在保护外国电影在影院首轮上映期间避免 DVD 盗版。2004 年中国国内票房收入翻倍，超过 3 亿美元。根据政府职权划分，文化部负责打击 DVD 盗版，而广电总局管理影片发行事宜。

输家

国产手机厂商

国内手机厂商正处于存亡绝续的关键时刻，眼下看来，他们正经历着市场份额和营利能力的双重失败。赛迪数据称，今年以来国产手机的市场份额已经从年初的 48% 降至 5 月份的 44%。与此同时，包括波导、夏新、TCL 在内的多家手机厂商宣布预期亏损。在预告公告中，有企业称贴牌、翻新等“黑手机”销量已达千万部，这是导致国内厂商利润下滑的主要原因。实行手机牌照核准制后，生产厂家增加，然而新增产能并没有消化渠道。

数字

7 亿

信息产业部统计显示，截至上半年，我国电话用户突破 7 亿户，达到 7.00606 亿户。其中，固定电话 3.37438 亿户，移动电话 3.63168 亿户。从 1979 年的 203 万户到 1992 年突破 1000 万户，用了 13 年的时间；2002 年 10 月突破 4 亿户，随后，每隔不到 1 年，用户数均增加一亿户以上。

（栏目编辑杨兆清 实习生 杨艳芝）

QIYUANCHAYE

憩園茶業

茶 間 正 道 · 純 香 久 遠

福建的茉莉花 福建的优质茶 福建的制作工艺

来自花茶之乡的

憩园茉莉花茶

芬芳甲天下 浓香上市

我家就在茶山住 听惯了采茶的歌声 闻惯了满山的茶香

取八闽茶山香茗 润万户京城人家

经六次窈花一次提花豪华工艺生产

优质茉莉毛尖每 500 克仅售 100 元

福建是茉莉花茶的发源地和原产地

清咸丰年间始于福州大规模产销茉莉花茶，其时津、京、鲁、皖及本地茶商纷纷在此设厂，从皖、浙、闽绿茶产区调运毛峰、旗枪、大方、碧螺春、龙井及烘青、炒青绿茶到福州加工窈制花茶，运销华北、东北一带。

憩园茶业直营店：
复兴门百盛超市 百盛学院路超市 复兴食品商场 华汇华辰超市 盛兴广渠门超市 盛兴学院路超市 崇文菜市场天桥店 新兴里菜市场 物美大卖场超市 憩园茶庄等37家销售直营店

憩园牌系列袋茶产品销售商场：
沃尔玛 万客隆 欧尚 易初莲花 旺市百利 物美超市 超市发 北辰购物 长安商场 翠微百货 百货大楼（以上排名不分先后）

花香一壶薰六腑 芬芳弥漫三百年

大福建茶家

www.qiyuanchaye.com

热销电话：63555306 批发业务：63538165

数字电视标准融合艰难

由于标准争夺方之间“台面上握手,台底下踢脚”,数字电视地面传输标准的融合进程缓慢。各方均以自己持有的技术,主张各自的商业利益

■本报记者 杨兆清 北京报道

谁是融合主体?

备受关注的数字电视地面传输标准的融合并不顺利。据权威消息来源称,融合方案已经基本确定,执行方针是“在清华方案基础上,改动越少越好”。

但目前看来,融合的进程将会继续拖延。“广电总局广播科学研究院已派人于6月初赴上海与上海交大开始两家方案的融合,但目前数据模式转换和机器调试仍未完全成功。这比预想的时间已经推迟了三周。”一位不愿透露姓名的专家18日告诉本报记者。

据称,双方融合成功后的方案,将再与清华方案进行融合,并最终形成包含各方优势的融合标准。

北京大学电子系教授徐孟侠警告说,如果清华方案的主要技术参数不能更改,那么最终融合方案从技术上来看,将是一个“次最佳标准”。

徐教授认为,以清华大学方案为框架,将延长数据转换时间和机器运行速度,标准融合也将是“拖”字当头。

另一位接近标准融合的专家称:“地面传输标准确定后,现有芯片的更新需要3至6个月的时间。如果今年年底还不能确定标准,可能就赶不上2008年奥运会的趟儿了。”

数字电视相关报道



发改委希望最后的标准要融合清华、上海交大和广科院三个主要方案的优势

emepic/供图

由于标准争夺方之间“台面上握手,台底下踢脚”,数字电视地面传输标准的融合进程缓慢,各方均以自己持有的技术,主张各自的商业利益。而到底以谁的方案为基础进行融合,更成为融合中的关键。

此前,有媒体报道称融合方案将以清华方案为基础,本报记者向清华大学数字电视技术研究中心主任杨知行教授求证时,杨以“还没有确切消息,融合比较平静”作答。

上海交大的孙军教授称:“几家单位的优势技术都得以保留,可以确定地说,上海交通大学的技术是融合方案的主体基础。”

我国数字电视有线传输标准和卫星传输标准已经确定,只剩地面传输标准陷于

长久的争论而不能确定。在多次测试、评比中,采用多载波技术的清华大学DMB-T和基于单载波技术的上海交大ADTB-T方案成为我国数字电视地面传输标准的主要候选方案。此外广电总局下属的广播科学研究院的CDTB-T方案、成都电子科技大学等院校的方案也入围候选方案。

知情人士称,依照发委会的原意,最后的标准要融合清华、上海交大和广科院三个主要方案的优势。在融合开始前,各家提出自己的规范,将专利共同组成专利池,共享经济利益。

这种划清利益后再进行技术融合的做法,是国际上通行的标准协调方法。据本报记者多方查证,2005年春节后为标准的融

合又召开了几次会议,但确定经济利益共享的协议仍未正式签署。

知情者称,清华大学对签署这一协议的积极性不高。清华对标准融合的态度也曾出现几次反复。

融合方案的提法始于2003年底,发改委执意融合标准,于是委托中国工程院副院长邹贺铨院士牵头成立数字电视联合工作组,对清华大学、上海交大以及广科院等方案进行融合。

2004年初,清华大学对融合的态度比较积极,媒体报道称融合方案将是一个“双黄蛋”。随着清华态度在年底的转变,又出现了“一只鸡蛋不能既做成煎蛋又做成荷包蛋”的说法,而“院士联合上书,认为放弃

融合乃上策”的文章也在一些网站间广为转载。

“现在该谈谈应用了”

天柏宽带网络科技有限公司总裁吕品告诉记者:“产业界等待地面传输标准出台的耐心已经被磨光了。到最后可能出现的尴尬现象就是,除了参与融合的三方,将没人再关心这一标准的融合了。”

在对标准迟迟争执不下的背后,是一个数千万美元的市场。业内人士介绍说,数字电视机顶盒的成本组成主要有三部分:主板电路、电源和机壳以及接收电路板。其中与标准紧密相关的是由高频头和解调芯片组成的接收

长沙试验:无线数字电视的春天

■本报记者 张轶骞 长沙报道

6月24日上午,在长沙繁忙的105路崭新公交大巴上,一大群乘客围在车前的液晶屏旁看着马刺和活塞的NBA总决赛大呼过瘾。每当广告插入的时候,坐在后排的贺大总是会站起来仔细地观察着每个人的关注时间和观看习惯,他是长沙广播电视集团的副总经理,只要一有空闲就喜欢亲自挤到公交车上去看看公司的“新买卖”。

这个“新买卖”对广电系统和市场来说都是一个新的尝试。从去年开始,长沙的市民发现很多的公交大巴和出租车上都多了块可以看到实时电视节目和一些独特内容的液晶屏。这一变化源自于地面无线数字电视技术和广电资源结合的产业化运作。长沙广电的运营模式思路是通过自己搭建的无线数字电视平台,提供覆盖全市的免费高清无线数字节目,由此带来一个新的广告收视人群,从而通过由此衍生的广告收入实现商业回报。

商业模式不清晰,产业链条不稳定、投资前景不明,这曾是禁锢数字电视发展的顽疾。

现在北京、上海、长沙等地这种运营模式的出现,不仅给当地市民带来一种新的收视习惯,为广电由公共服务型向商业服务型的市场化转型找到可行的思路,而且更使业界看到了清晰的可以产业化的无线数字电视商业模式。

向分众学习

“分众传媒今天这样火爆,完全是当初我们广电的不作为造成的,让他们瞅准了这一市场空白,不过这倒为我们提供了可以借鉴的范例。”贺大公提起分众传媒的时候总是饶有趣味,“以我们的数字技术和广电的优势,我相信很快这一领域会是我们的天下。”

和分众传媒在楼宇间疯狂的扩充平台终端数量一样,贺大公现在所做的工作很大一项内容就是想方设法在各种运营车辆的合适位置上装液晶屏,扩大无线数字电视这一平台数量,扩充受众数量。据了解,长沙广电已经在长沙2000多辆公交车中最繁忙的500辆新车、近千台出租车上完成了安装布局。

“我们经过仔细研究发现,楼宇广告都是固定性接收,受众观看时间很短,而且受分众、聚众的影响,这一行业进入门槛很高。”贺大公介绍说,“相比数字电视的特性,现阶段可以在运营车辆上的移动接收中更好表现出来。”

但进入这一市场也不容易,在公交大巴上原来就有一些通过硬盘、车载播放器等形式提供简单内容的广告运营,许多公交公司对长沙广电提供的技术和内容都很感兴趣,但由于已经收了这些广告公司的管理费,一时之间也没有办法。后来长沙市政府出于对车载节目内容安全监管的考虑,把这些混乱的广告节目提供者清理出了市场,长沙广电抓住这一机会,利用广电和无线数字电视便于监管的优势,理所当然地进入公交大巴这一市场。

据贺大公介绍,目前长沙移动电视自身也提供部分内容服务,长沙移动数字电视主要有3套节目,为了吸引更高的收视率,长沙移动电视自己做了一些独特的节

通过引入清华力合数字,以及广东民营资本,使得长沙移动电视更加贴近市场化运作,逐步形成了成熟的广告运营模式

目,主要内容是如节目预告、天气预报等的信息资讯节目和娱乐节目。其他2套则是转播中央1套和5套节目。

去年底,通过引入清华力合数字,以及广东民营资本,使得长沙移动电视更加贴近市场化运作,逐步形成了成熟的广告运营模式。自今年以来,公司的广告销售收入情况开始步入正轨,截至目前,已经有近800万的广告收入。

“数字电视的商业模式一直是困扰其产业化的难题,上海、北京、长沙等地通过同现有成熟的广告运营模式相结合,找到了数字电视产业化的突破点。”易观国际高级分析师周屹认为,“现在看来,各地广电无线数字电视的这一商业模式运营得都比较成功,而且已经形成现阶段商业模式的主要形式。”

对此北广传媒移动电视公司总经理江洁红认为,目前一段时间,广告收入仍将是无线数字电视的主要利润来源,到2005年底,仅北京移动电视的频道广告经营收入就有望达到5000万元。

“现在上海广电已经开始成功进入楼宇电视,我们也开始着手进入,我们要在这种成功的模式下继续扩展社区、超市、卖场等新的领域,做好小屏幕后

的大生意。”贺大公对目前经营状况显得很有信心。

广电转型

广电部门一直在积极推广数字电视产业化,广电自身在这一过程中也面临着由公共服务型向商业服务型的市场化转型。我国已经明确将在2008年全面实现数字广播电视,2015年将全面停止模拟广播电视播出。允许凡是有资金、资源和节目优势的境内资本,包括民营资本,都可参与合作经营,而且国家还对数字电视的相关投资运营项目采取减免优惠政策。

与广电迫切的计划和资本市场的热情相对,数字电视面对更多的是商业模式的缺失。“现阶段的运营模式虽然取得了很好的产业化效果,但对数字电视的真正前景来讲完全是大材小用”,清华大学信息技术研究院、数字电视技术研究中心的首席科学家杨林博士认为。

“交互服务、增值服务才是将来产业化的重点,更多的商业模式还有待开发。”

“现阶段这种运营模式在南京等地也取得了非常好的运营局面,但从长远来看,还是有些制约因素。”南京广播电视台研究员高级工程师金剑主任向记者透露,“首先是运营成本居高不下,公交移动电视广告规模总体有限,有些因素会制约传播效果。”金剑同时认为还是未来地面数字电视的商机最大,应当积极开发针对个人用户的商业模式。

业界普遍认为,广电总局和电信总资产相当,都是2000多亿元,但收入却远远落后于电信。坐拥3.4亿电视用户和1.3亿有线用户的广电被称为“捧着金碗找饭吃”,这和其长期以来封闭的事业单位体制有很大的关系。作为数字电视产业化的主要运作者,不仅需要完善外部的商业模式,其自身也必须面临经营模式的变化。随着中国数字电视产业化进程的加快,必将推动中国广电业的产业升级和经营战略转型。事业单位发展的模式必将转变为公司化运作。这一点在上海、北京、长沙等地同民营资本合营组建的移动电视公司市场化运营过程中得到了很好的验证。

“近期看到清华紫荆神网的方案,心里又有几套商业计划在考虑,最近正在和湖南的电信和移动以及联通等谈关于怎样实现三网合一的新型商业模式。”贺大公对他又要推出的“新买卖”信心十足,“数字电视产业化已经由严寒的冬天过渡到温暖的春天,我看马上离火爆的夏天也不远了。”

保值投资 选一线豪宅

北京丽高王府领投资新潮

在国内,选长线投资物业当选一线城市,这是有客观见地的投资者所持的态度。事实上,在经济腾飞期间,一线城市的一线物业总是领先受惠且受惠幅度往往超前于大市。北京作为首都,优质豪宅将持续供不应求,在过去五年起伏的市场轮回中,一线豪宅的平均回报及保值力始终领先,为资产设下稳健保障,也提供优惠定期回报。过去五年间,有先见之明的投资者已在京城豪宅投资上取得重大回报。

温榆河畔「第一富人区」优势明显

号称「第一富人区」的温榆河畔,是公认的豪宅领地,具备统一的低密度发展态势,加上地靠东CBD和使馆区,在京城稀有独特的水岸原生生态环境下,成为富户和外企大员的首选聚居带,形成稳固、庞大和快速增长的销售和租赁基础。

综观北京城市发展,东部朝阳<毫无疑问是龙头商业重镇,惟城市发展所趋,建设和人口密度趋升,交通以至污染问题严重。温榆河以其市郊环境,便捷交通,规范化的豪宅区格局,成为众多尖端物业消费者逃出喧嚣的安身之地。

「丽高王府」领先豪宅投资

温榆河畔近年的豪宅席之中,「丽高王府」声名最显赫,零群囊括了新经济代表人物和企业。标志着来自多地地域界别的经济动力。「丽高王府」的市场策划商「侨乐物业」董事文文蔚提出:“我们的住户包括了高消费力的多国领事馆和跨国公司,这批客户要求卓越居住条件,「丽高王府」正好满足他们的需求,并由此建立稳固的租金回报和强大资产保值功能。小业主拥有「丽高王府」单元,就等同于获得理想的租户,获得优厚回报。”事实上,「丽高王府」的居住人口已成为外籍住户包括诺基亚、三星、西门子、奔驰、宝马、康拜石油、施耐德、壳牌石油、空中客车、通用电气等知名跨国公司。他们选址聚居于「丽高王府」,除了因为物业提

供专业全面的后勤服务之外,更重要的是物业所具备的空间和环境条件,当然还有区域所在区域的优势,例如近在咫尺的国际学校和机场高速路往返市区的连接等因素。

除了宽广林荫道,偌大庭园,欧式会所,大型露天泳池外,园区南缘并有温榆河岸上发展中东门高尔夫公园和毗邻即将开业的大型时尚广场,规划行业组合包括「特色餐饮、高档超市、水疗美容、时尚生活精品和



服务等,进一步融合高档住房人群的品味和生活需要,宏大的发展蓝图正开发商香港新世界集团对温榆河发展定位的眼界高度,及对温榆水岸豪宅前景的信心。

“假设在丽高投资一套房子作全期出租,以房价七折按揭计,三成首付款资金可望在被月供款的同时于六年内回收,之后的除供款后租金便是一笔可观的净收益回报。这是为什么温榆河物业一直是投资远见人士置业的不二之选。”文文蔚强调:“随着经济迅速发展,别墅用地供应吃紧,本地精英阶层快速扩大,外资对高档住房需求殷切,加上政府停批别墅用地,对温榆河物业的长株需求以至投资价值将起着刺激作用,让一众业主成为最终赢家。”

新一代精品公寓亮相温榆

除了主流别墅豪宅以外,新世界也强烈意识到新经济族群近年兴起所带来的商机。所谓新经济族包括新兴第三产业的专业技术人员如IT族、设计师、律师、广告公关业者等,也有海归派和国外人士,基于背景关系,对优尚生活的认知层次较高,因此对温榆河区域的低密度、高绿化率、开阔宁静的空间环境,国际化人文氛围有很高的认定。而为了



迎接这个客源的需求增长,新世界在「丽高王府」中刻意打造了「丽高国际公寓」,以管家经营模式为新生代经济人提供了一个别墅群落中的优雅府邸,而消费者所付出的仅仅是公寓的置业成本。

随着「丽高国际公寓」投入使用后迅速积累的跨国界,多元文化层次住户群,「丽高王府」的精英人文元素已逐渐变得更丰富、更具趣味,并为投资族开创了极具环保意识概念的投资契机。温榆河精品公寓的来临或许将会是明日精英生活新潮流的一个开端,使之与同外的豪宅区并驾齐驱。

QINGYANG

[青羊工业发展]模式

把工业推向成功巅峰的典范

集众高尖工业

演绎完胜经济，推动社会前进文明

企业与政府强强联手，共同打造[青羊工业发展]模式：
高瞻 - 投资规划 / 精准 - 策略定位 / 强势 - 优资组合 /
俱细 - 物业管理 / 结论 - 论证效益

当建筑的概念已经从房屋之内跨越出来，那么这所建筑的土地，和以建筑为载体创造出来的东西，
都将诠释这个建筑的伟大之处。
“[青羊工业发展]模式”下的青羊工业集中发展区，和谐的企业上选之地。

成都青羊工业建设发展有限公司建设项目列入2005年度政府工程

- [青羊工业发展]大事件：第二届泛珠三角区域经贸合作洽谈会
- 工业园区发展模式研讨会
7月27日上午9时，成都国际会展中心银杏厅



招商热线 / **86⁺28⁺8707 7788** (4线)

- ◎ 项目地址：中国·成都青羊工业集中发展区A线大道1号 // 项目业主：成都青羊工业建设发展有限公司
- ◎ 战略规划：北京天则经济研究所 // 规划设计：日本大场株式会社 / 英国合乐设计公司 / 澳大利亚B+H设计公司
- ◎ 法律顾问：泰和泰律师事务所 // www.swabp.com

■本报记者 姜洪桥 彭金凤
北京 上海报道

作为一个规划师，年轻的张宁最近有点不爽，用他的话说就是：“苗头有点不对。”他的不爽来自于媒体，来自于一种无形的压

寻找上一轮土地规划失败原因,检讨城市规划,争论

(下转 30 版)

百度一下(www.baidu.com)“城市规划”,相关网页 1630000 篇。近年来,随着我国经济社会的发展,土地利用规划工作面临的形势。据了解,国土资源部还将对规划和计划执行情况进行监督检查,严肃查处突破规划和计划批地用地的行为。

规划失败原因,检讨城市规划,争论

在从金融和房价两个角度调控房地产之后,人们越来越清楚的认识到了,保持房地产乃至整个城市的稳定发展,防止泡沫和圈地反复的根结还是土地问题。此时,第三轮全国土地规划的开展不能不说是恰到好处,但考虑到前几轮土地整顿和规划效果并不理想的结果,新规划仅仅只是流于表面还是标本兼治将取决于它能否扭转隐藏在“圈地运动”背后更为深层的制度性背景和结构。

- 29版 城市规划替罪“圈地运动”
- 30版 深圳:挥霍之后的效率诉求
- 31版 经济车轮下的圈地梦幻

 佳汇国际中心
JIA HUI INTERNATIONAL CENTER

頂

气度与睿智成就巅峰

掘金之地，巅峰之华，虚以唯一之席。

朝阳门外最后主角登场，完整现房，待以先见之明。

佳汇中心优势价值体系：

- 成品现房，触手可及的优越品质
- 超值性价比，投资收益坐享其成
- 扼守财脉，朝外商圈优势区位
- 弹性空间，58—1300平米自由组合

□ 营销策划：北京美联房地产经纪有限公司 □ 广告推广：树光传播

责编 姜洪桥 E-mail:hongqiaojiang@263.net 美编 姜坤瑛

深圳：挥霍之后的效率诉求

■本报记者 阳静纯 深圳报道

“你这是在犯罪！”深圳市城市规划设计院长王富海说，这是他几年前参观关外某镇所谓的“花园式”厂房时所说的话，“原本占地1000平方米的厂房，非要再多拿出1000平方米让厂家做花园，而且还是产权出让。即使企业几年后不行了，把地卖了也值不少钱。”

就像一个人有钱时不会想到钱也有用光的一天，某种程度上，深圳的土地就是这样被大手大脚地挥霍掉了。在今年年初广东省两会上，原深圳市委书记黄丽满透露：深圳市25年的发展用掉了三分之二的土地，占可用土地的70%。

“深圳这张饼就只剩几个角了，稍有良心的都会明白，必须控制土地发展规模。”王认为对深圳而言，土地利用规划体现在两大诉求：一是提高土地利用效率；二是改善生态环境。

难以作为的土地规划

深圳辖区土地总面积1995平方公里，其中可建设用地总量为814平方公里。根据《深圳市土地利用总体规划（1997-2010）》，深圳2010年建设用地规划面积为622.01平方公里。目前全市建设用地已占用551平方公里，尚有可建设用地263平方公里。

“深圳的土地利用规划，很难有所作为。”王的话让人有些吃惊，他曾是深圳第一轮土地利用总体规划编制的主要负责人之一，其编制的规划还拿了国际大奖。

难以作为的原因缘于深圳这个城市的特殊性。“在编制土地利用规划前，我们的城市规划已经编制完成。”与国内其他城市相比，深圳市域面积较小，土地状态比较简单，一半是山地，可建设用地仅占一半，城市化水平高达95%以上。“城市规划本来不用做到镇，但深圳是副省级城市，不带县市。”针对这些特点，深圳当时的城市总体规划放大到整个辖区，即由特区扩展到全市，把建设用地和非建设用地一并纳入规划管制。

“这就造成了土地利用规划跟城市规划是一致的，这反而使局面很难堪。”王表示由于城市规划归建设部管，土地规划归国土部管，本来资源可以统筹放到一块做，却偏要分开。“我们也只能是大盘子里突出差异，城市规划突出建设，土地规划突出不建设，但又有了新问题，就是土地规划向城市规划要求得越来越严。”他表示以前深圳国土规划没分家时还好协调，但两局分开后，各有各的诉求，两个规划间就有了矛盾。

“当然两个规划摆到政府面前，还是可以协调的。但一届政府有一届政府的想法，所以规划也总是变来变去。但我们的规划还得这么画下去。”

实际上，当地政府对规划的影响是相当大的。举例来说，在深圳有两个数据，经政府批准的土地是一个数据，而实际开发的土地量是其两倍，也就是说，有一半的土地是未经批准的。“最后又能怎么样呢？通常因为企业的效益不错，把手续补办也就算了。”

此外，中央和地方的博弈成为规划的一个难解的结。“规划为什么管不住？一是地方管不住，二是中央管不住。”王反问，“从地方来讲，执政者愿意管吗？地方如果要发展，又怎么可能把土地要素控制住。我们现在还不到不利用土地就可以发展GDP的水平，还达不到那种阶段。”

“从中央而言，国土资源部的措施够严格了，修改后的土地法明确规定每年都要报建设的量，土地利用状态。为何还会超出？就是监管不到位，批而不管，管而不罚。”他认为在土地利用规划方面，中央和地方应该各司其职。“双方建立对话机制，中央管好生态线，这是不能动的，建设线就没必要硬性规定了，双方只要在建用地土上达成一个认可的范围，在这个基础上地方可以随意发挥，超过了就罚。”

中央和地方间的矛盾还体现在忽视城市差异而实行“一刀切”的做法，造成有的地方建设用地大大突破，或有的地方却用不完的现实。“深圳尚存土地少得可怜，但根据国家按比例保护耕地的规定，要求有10几万亩的保护性耕地。”深圳采取的变通办法是，通过争取省政府易地开发计划安排，与河源市签订了6万亩基本农田易地保护协议，并按规定缴纳了数亿元的耕地开垦费和易地保护费。

土地效率

实际上，缺地只是相对的，甚至说，我们根本就不缺地，缺的只是土地利用效率。

相对香港来说，深圳已算“地主”了。香港经历了150年的发展，1000平方公里的土地空间至今开发使用的面积仅约200平方公里。而深圳成立仅20年，人口与香港相仿，近2000平方公里的土地面积已开发使用超过500平方公里。

“这意味着以前大手大脚了，现在得省着花了。”王说，这也即是深圳政府近年来提到的

“向土地要效益”或“土地集约利用”的执政观。尽管深圳每平方公里土地产出GDP从1996年的近0.5亿元，增加到2004年的1.6亿元，土地集约利用程度在不断提高，但与香港的效率比起来仍是低的。

深圳的这一轮土地修编将如何做？深圳市国土局办公室副主任李玉泽并未给记者一个明确的答复，“我们只是按部里要求，做前期研讨工作，具体修编工作还未正式开展，要根据部里的安排。”6月份，深圳国土局邀请相关专家进行了土地修编的前期研讨。

但土地规划是与产业规划相匹配的，深圳对自身的产业定位已经明确，而相关的对土地的规划其实也有了相应的思路。

政府首先解决的是加强对土地储备的有效控制。其一是对1亿平方米城中村村的改造；另一则是意义更为深远的宝安、龙岗两区集体用地转国有农村等的改造试点，都让人对城中村问题的解决有了期待。

现在我们已经看到政府力度不断加强的推进城中村改造。2003年下半年的“净畅宁工程”，2004年的“梳理行动”，以及各区域城中村规划定位的出台，今年三大城中村蔡屋围、渔农村等的改造试点，都让人对城中村问题的解决有了期待。

“转地”是深圳加强对土地储备管理的另一大战役。按照去年城市化土地政策，宝安、龙岗两区260平方公里土地将转为国有，并纳入全市土地储备。这次转地将在今年年底结束。加上原有储备土地173.9平方公里，也就是说，截止到今年年底，政府手上的土地储备将有440平方公里。

配合此次“转地”，今年1月，深圳土地储备中心正式挂牌，该机构将对全市范围内的政府储备土地进行统一管理，坚持一个渠道供应土

地的原则，通过储备一定数量的土地加强对土地市场及宏观经济的调控。

这一系列政策将拧紧深圳土地供应的“水龙头”。下一步的问题是如何“节水”——提高土地产出效率的问题，这既包括传统意义上的经济效益，也指生态效益。

“土地利用总体规划应充分体现土地产出效益第一的原则，否则规划就失去了其自身的意义。”北京大学深圳研究生院副院长博士生导师王仰麟说。而提高产出效益首先是加快土地功能置换的周期，深圳市社科院院长乐正认为，“比如车公庙、天安和泰然工业园区是通过土地

的二次、三次开发获取新的增量的比较成功的案例。原来车公庙片区蓝领人口比较多，近年内蓝领向白领过渡得非常迅速。过去，深圳的发展商主要依靠土地的一次开发，未来深圳应严格控制土地的一次开发，用政策鼓励土地的二次、三次和多次开发。”

而从今年开展对工业用地出让的招、拍、挂方式的试行工作，则将结束部分人利用工业用地协议转让的“圈地”行为。

生态效率的长期性往往为追求短期政绩的政府有意或无意地忽视，而由此引发的生态危机将极大地影响当地经济发展。“如何加快土地的反哺周期和对绿色空间的反哺周期，对于本次规划研究工作非常重要。”乐正说。

6月底，深圳开展展示基本生态控制线划定方案。所谓基本生态控制线，即是为了保障城市基本生态安全，维护生态系统的科学性、完整性和连续性，防止城市建设无序蔓延所划定的一个范围。根据方案，深圳划定在基本生态控制线内的土地面积为984.7平方公里，占全市陆地总面积的50%。划定基本生态控制线在国内尚属首次，也是国内规划界的一次创新。

缺地只是相对的，甚至说，深圳根本就不缺地，缺的只是土地利用效率。尽管深圳每平方公里土地产出GDP从1996年的近0.5亿元，增加到2004年的1.6亿元，但与香港的效率比起来深圳算是很低了

城市规划替罪 圈地运动”

(上接29版)

当时，国土资源部一位司长就提出，“从规划角度，首先要画一个大圈子，这就是土地利用总体规划。然后在大圈里面画具体的小圈子，这就是城市规划。”

政府定位转向

城市规划帮助圈地的问题，其实并没有太大意义。稍微了解建设项目审批手续的人都知道，尽管之前国土资源部门不够强势，但是法定的程序是无可回避的，大批的开发区和其他建设项目首先是想办法修改土地规划。不经过土地部门审核的项目固然有，但绝不是大量土地被圈占的惟一原因。此外，先通过城市规划再求修改土地规划的迂回路线也是可采用的办法之一，但恐怕也未必占主流。不过，当时的情形与现在有所不同，国土资源部门还没有实现垂直化管理。

对于目前争论的结果和舆论的导向，社科院城市发展与环境研究所副研究员黄顺江表示不能赞同，“从学科理念上讲，土地规划优先是不恰当的”。黄顺江的分析是，土地规划首先为国民经济服务。上世纪70年代我国就有国土规划，在农业为主的时代，它的作用性很强效果明显。90年代以来城市和城镇主导经济地位的突出，广大地域开始为城市和城镇服务，城市主导经济是必然的，城市战略和城市规划的重要性毋庸置疑。而相比较而言，土地规划是基于土地自然条件的判断，缺乏预测性。

城市规划立足于城市发展，土地规划立足于约束和保障，由于城市规划的偏大导致中央相应增强约束是可想而知的。但是怎样约束，约束效果如何却是一个更加困难的问题。

严格管理土地制度在1996年就提出过，上世纪90年代以来，土地整顿先后有3轮之多，每次都是采用最严格的政策，但是每次整顿之后圈地问题就立刻卷土重来。其问题的核心仍然是地方政府利益分配和保护耕地的矛盾得不到解决。一位地方政府官员对杨保军表示他的不理解，“我们的粮食都被污染了，我们从东北进大米好了，非要保留我们这几百亩地，对国家来说能解决多大问题？”

地方政府很难站在全局观念上重视土地规划问题，但是在地方政府收益没有出路的情况下，圈地运动只能循环往复。据了解，为了保证土地集约利用，有国土部门提出用投资密度来作为测算的量化标准。比如说，每亩地投资额达不到2000万元该土地就不能通过审批，这样的措施普通人动脑筋想想就能找出对策了，无非是在账户上先投入2000万，审批通过后再撤出资金。

那如何才能让地方政府转变定位？

目前，地方政府的收入主要来源于工商业税收，要发展工商业就要拉投资项目，就会牺牲土地。“如果收入来源于不动产，我想地方政府可能对占地就不感兴趣了”，杨保军说。在大部分发达国家，城市的主要收入来源于房产税，土地和房产的增值是政府收入增加的保障。不动产税的确立使得政府的定位向服务转换，服务于土地而不是浪费和污染土地以求税收的增加。

“我们现在是来个老板就来一堆市长来盛情欢迎，要是税制转换了，那个时候市长可能不会欢迎反而担心，这个项是不是会污染环境，让我们城市的土地和房产贬值啊？”杨保军说。

REAL ESTATE OF THE MIRROR IMAGE

镜像·不动产

定制尊邸，首领长安街

——开创省心、省力、省时豪宅置业新模式

轻松豪宅自主定制

A级电器

A级家私

A级精装

A级水岸

A级配套

飞利浦42英寸高清晰度等离子电视、特灵/约克分户式中央空调、西门子洗衣机、伊莱克斯电冰箱、松下微波炉、普田抽油烟机

欧乐饰家和伊力诺依全套家私、任造室内配置方案

室内德国舒尔茨环保涂料、科勒洁具、按摩浴缸、高档橱柜、高级抛光砖、华美墙纸、实木地板、有线接入、宽带入户

通惠水岸，自然观邸，坐享“德润号”豪华游艇尊贵配置

典雅大堂、美容中心、茶餐厅、桑拿中心、健身房、桌球、棋牌室、阳光泳池等，彰显专属身份

实景拍摄

实景拍摄

万豪·君天下

WANTIAO PALACE

VIP: 65699966/88

六套经典豪宅现房热销，欢迎品鉴

PHILIPS SIEMENS Electrolux Panasonic JVCOR FRANK PITA 美的 美的 美的 Legend LUJIEEC

开发商：北京房地产开发有限公司 全国服务热线：4008888888 设计单位：北京中天设计咨询有限公司 监理单位：北京中天设计咨询有限公司 监理单位：北京中天设计咨询有限公司

怡景·園

FAIRVIEW GARDEN

BEIJING·北京

地源决定价值

——朝外·国际·生活馆——

第一使馆区 日坛公园 朝外大街围合ing

124-309 平米现房热售中！

VIP LINE: 85638868

接待中心：朝外怡景园北里五号楼(丰联广场东南角)

投资人：北京大成开发集团有限公司 发展商：北京成康房地产发展有限公司

硅谷·香林

GUIGU XIANLIN

中关村稀有现房 全面火热发售中

①北京百环地产荣誉之作 中小型企业置业上上选

■位于中关村核心区位，紧临硅谷电脑城、海淀体育馆，毗邻万柳生态公园、国际高尔夫球场，颐和园、香山尽在视线，环境舒适；北大、清华、八一中学、人大附中等高等学府分布周边。

■中关村完全现房销售，眼见为实的成熟精品。

售楼地址：北京市海淀区芙蓉里小区（硅谷电脑城西侧，万泉小学东侧）

发展商：北京百环房地产实业有限公司

售楼电话：62649811/12

京房内证第823号

全案策划：商拓广告TEL: 87783048 / 2947

经济车轮下的圈地梦幻

■本报记者 丁凯/文



唐忠

我国正在展开第三轮土地利用总体规划修编工作,此前在1997年我国进行了第二轮土地利用规划修编。国土资源部部长孙文盛指出,此轮修编的原因主要是“上一轮规划实施了8年多,部分地区的土地利用总体规划已不适应经济社会发展的需要,有必要进行修编。”

实际上,包括北京在内的很多地区已经用完了2010年的土地指标,在经济高速发展的同时,部分地方上报的土地指标也在迅猛增长。从外化的现象来看,的确存在这样的情况:往往用地指标越多的地区,经济越发达,于是土地指标被等同于GDP增长。目前由于土地资源配置机制存在的问题而引发的不公平现象,正引发社会学、经济学专家的思考,而这种思考也极易陷入效率与公平之争这样的终极问题里。

目前,国土资源部主要领导和会上的专家学者正在呼吁防止地方政府借土地规划修编之际变相圈地。实际上,在应该为圈地负责的诸多因素之中,最为根本的应该是地方政府的财权与“事权”的不相匹配,与之相对应的解决办法是以建立物业税体系为主要目标的税制转换,除此之外,中国农业经济学会常务理事、副秘书长,中国土地学会理事,土地经济分会副主任委员唐忠认为,目前存在的土地利用问题实际上是我们在特定经济发展阶段、特定体制下的问题,在现有条件下,中央政府必须对地方政府的行为进行随时检查,对违规行为进行纠正,同时,社会舆论应该监督地方政府用地计划的透明度,地方政府应定期予以公布。

修编不能解决所有问题

——专访中国土地学会理事土地经济分会副主任委员唐忠

经济观察报:我国新一轮土地利用总体规划修编工作即将展开,从经济与社会发展的角度,应该如何评价此次修编工作的动机?

唐忠:土地利用总体规划修编由国土资源部主持,实际上可能并不是因为对当前经济发展作出了新的判断,而是现在的经济发展与我们几年前制定的土地利用计划可能不相适应,所以要适应现在经济发展来修改我们原来的土地利用规划。

经济观察报:对于此次土地利用总体规划修编,国土资源部强调今年的农地转为非农用地的指标不能突破,这是否意味着这种“突破”在以往是屡有发生的?

唐忠:应该说这是我们国土利用工作的一个悲哀。每年下达的土地利用计划,其中一个重要的指标就是农地转为建设用地的指标,但恐怕没有一个省是认真执行的,可能每个省都有突破,而且有些地方突破还很多。

强调农地转用指标不能突破可能有两个背景。其一是我们的指标出现了问题,我们在上次制定计划的时候没有预料到经济发展会如此迅速,或者说城市化会那么快;另一方面是我们的法律或者政令执行得有很大问题。

经济观察报:农地转用指标的突破原因何在?

唐忠:突破的原因可能是前几年编制的计划,没有考虑到这几年整个非农部门经济的发展和人口的转移,那么地方政府可能觉得原来计划指标有些偏低,各地方就进行突破。另一种可能就是地方政府为了短期政绩进行大量圈地,出现一种非理性的经济行为。这个需要我们来制止,需要强调整个计划的严肃性,来进行规范。

资金的配置很容易,劳动力的转移也不是太难,但是土地并非如此,土地有一个特殊性,就是用途转变的单向性,从农地转为非农用地很容易,反过来很难。工厂转为商业用地很容易,但是从事农用地转为农地,使其重新具有生产力要很长的时间。

经济观察报:目前从中央政府、国土资源部到专家学者都在呼吁防止地方政府借土地规划修编之际进行圈地,这种圈地的机理是怎么发生作用的?

唐忠:应该说,地方政府认为土地现在是他们筹集资金的时候成本最低的一个资源,因为把土地从农民手上转移到政府手上,成本是相当低廉的,而政府把从农民手中获得的土地再转让的时候,这个价格非常高。这个由农地转为非农土地的巨大土地增值,可能使得某些地方政府

进行大面积圈地。

另一方面地方政府也存在GDP冲动,为了招商引资,各个地方产生了竞争关系。地方政府以土地作为招商引资的手段,于是就表现为圈地的行为。由于地方政府看到了农业用地转为非农用地的大量增值,又没有足够的资金进行建设,于是往往会与房地产开发商合谋,或者是形成实质上的合谋,即转移一部分利润给开发商,这样地方政府也从中获得建设资金,开发商也可以获得高额利润。这就鼓励了大量企业进入到房地产开发行业,就可能会出现不顾现实需求的过度进入的行为,这在客观上有可能引发房地产泡沫。也带来土地利用的低效率,因为房子闲置就是土地的闲置。此时地方政府与企业事实上都有责任。

经济观察报:那么修编是否可以有力地约束这种行为?

唐忠:通过修编可以把土地利用计划的约束收紧,但是能不能控制GDP冲动还很难说。

因为修编之后首先还是由地方政府去实际执行。原来的用地计划在被不断突破之后,没有得到及时有效的制约,这跟我们整个制度法律体系有关联。

在目前的形势下,我们还应该辅以两方面的工作。第一,中央政府必须对地方政府的行为进行随时检查,对违规行为进行纠正,否则修编的结果就形同虚设。第二,社会舆论应该关注地方政府用地计划的透明度,地方政府应定期予以公布,各省各地方每年指标多少,用了多少还剩下多少。这样使得我们社会的土地利用符合我们整个社会的最大利益而不是符合某一部分人的利益,或者某个阶段的利益。

经济观察报:在GDP冲击左右下的地方政府如何在土地问题上与中央政府进行博弈?

唐忠:两个方面,其一是一用地指标多的地方往往是经济发展速度比较快的地方,所以人们认为土地的扩张和经济发展是同一个含义,如果要收紧土地指标之后经济会衰退,而这是不能接受的,此时地方政府会据此向中央政府进行游说。

第二,我们现在谈及的政府是一个抽象概念,是由各个职能部门组成的。每个部门之间的目标可能不一致,甚至相互冲突。宏观经济部门要求经济增长,而国土资源部门强调土地利用。当这些目标发生冲突的时候,地方政府就会选择那些对他们有利的目标来执行,结果就是计划不能得到很好执行。

经济观察报:是否存在使地方政府的短期目标与中央政府的长远规划一致的方法?

唐忠:人们的意见主要集中在两个方面,一方面认为是土地作为财产,应该产权至上。有人提出把土地划归各级政府所有。各级政府自己的土地用完了之后必须跟别的政府按照市场价购买,不能打着国家建设的旗号低价购买。这种产权至上的想法可能一定程度上会缓解圈地,但也有问题。因为下级政府和上级政府处于不对等的地位。面对上级政府的时候下级政府没有独立性。但另一方面,下级政府掌握的情况更具体,它可以欺瞒上级政府。这就是实际上土地修编被突破很大的原因。二者并不是一个对等的谈判主体。

第二种观点认为,财产权不能完全制约,因为地方政府仍然有可能把土地以低价出售,必须对政府的行为进行监督。其中一个建议是把土地的利用计划变成法律,搞国土部门的垂直领导。目前我国省以下的国土部门实行了垂直管理,但是看来收效不大。我们这么大的一个国家,中央政府还是很难掌控地方政府的行为。如果到处去观察监督,中央政府将变得庞大不堪,效率低下。

我倒是觉得让社会来监督可能更容易,西方往往是地方政府要对当地人民负责,而当地土地是有限的。土地的利用必须在民意监督之下,由民意机构调查决定,在这种情况下,财产权和公众监督两方面的制约都有。现在国家要想把这个指标贯彻执行的话,需要把各个省的土地指标公诸于众,每个季度利用情况上报一次,人口可以隐匿,但是土地是没有办法隐藏起来的,随时可以检查,这是非常好监督的一个东西。

所以,不要认为修编了规划就解决了所有的问题,要想很好地执行,还要从其他多个方面做些文章。圈地的行为既有特定时期的原因,也有特定体制的原因。

经济观察报:除去圈地行为,在以往的土地利用中还存在哪些问题?

唐忠:我们现在在土地利用方面的政策还存在一定问题,比如说认为工业性质用地可以低价来进行购买,这是一个很错误的观点。

农民如果要卖地,无论卖给谁,应该价格是一样的,即所谓市场交换的价格。但是现实情况并非如此,比如说建个医院,要征某个村的地,现在要压低价格,实际上建造这个医院的成本应该由这个社区全部的人承担。比如在海淀,应该由海淀地区的纳税人来承担,现在要压低四季青某个村子的地价来建设医院,这就意味着某个村子来承担一部分医院的成本,这是不公平的,本应由全部纳税人承担的变成少数人承担。如果换个角度来看,这个问题就更荒唐:医院去买冰箱、空调的时候会得到低价吗?不会,那么为什么买土地要得到低价?为土地的价格要区分工业用途和非工业用途?因此说,政策有很多方面是经不起推敲的,而由于成本低廉,就意味着收益相对高昂,这些都会导致地方政府的圈地冲动。



中国企业的成长困惑

■本报记者 吕尚春 特约记者 杨熙 北京报道

从过去二十年中国企业的成长历程中,我们看到了太多的昙花一现的企业。凭关系、凭机会的企业几乎把做“正当生意”从商业字典中挤了出去,从学而优则仕,到捞而优则商,似乎这个社会只能在两个极端之间摇摆。

21世纪的中国,什么样的企业将成为社会的中坚力量?7月12日由《经济观察报》、新浪房产邀请北京大学光华管理学院副院长张维迎、万通集团董事长冯仑就此话题进行了研讨。

必然的历程

记者:今天这个话题的产生,是因为近一段时间中国企业在国际化进程中发生了许多值得关注的事情,除去联想并购IBM,和最近大家关注的中海油并购尤尼科等,地产里面有华润,首创纷纷到美国推售物业。业界有赞叹声,但更多的似乎并不乐观,应当如何评价这些跨出国门的拓展行为?

张维迎(北大光华管理学院副院长教授):过去我们只通过出口产品或者给外国企业做代工走向国际,如果未来没有来自中国的跨国公司的话,我想中国在国际上不可能有真正的地位。当然走向国际,不同的企业做法不一样,联想是一种做法,收购是一个品牌;海尔是一步一步地打造自己的品牌。联想本身这个并购我觉得是一个很惊险的跳跃,如果联想不去做,中国还有哪些企业可以做,我想联想在承担了一个很大的历史责任。



张维迎



冯仑

中海油并购尤尼科,由于中海油为垄断性经营,包袱也不是很重,利润较高,并购成功的可能较大。而联想面临的挑战可能就更大一些,比如人力资源的储备问题是不是足够,任何一个企业在走向国际化的时候首先就是人力资源的储备,你有多少人才,在你的文化熏陶下的人才,懂得国际交流的语言,懂得国际交流的规则。我认为现在中国的企业,普遍尚在第一层次,而且第一层次的活儿还多数没做好。现在还谈治理结构、改制,问题在于刚才说的第一层次你都还没有达到,还不太像个商业机构,谈何治理结构呢。

IBM计算机在联想手里能不能比在IBM手里成本更低,或者价值更大,如果做不到这一点的话,从经济角度,可能就是联想的一个负担了。国际并购成功的例子很多,失败的例子也很多,索尼公司走向美国,收购哥伦比亚电影公司早期被认为是一个失败的例子,但是现在又在证明是一个成功的例子。关键是你要想挺得住,挺住的话就会有辉煌的一天,不是因为短期有一定的问题就否定它,我觉得媒体更应该抱着负责任的态度评价这件事。

冯仑(万通集团董事长局主席):最近我也在想,国内经济的发展,分这样几个历程:

第一个阶段实际上就是卖东西,这个在中国长期的乡镇企业也好,民办企业也好,这是最初的国际化,台湾当初也是这样,就是向全世界卖东西,而且规模越做越大。

第二个阶段是在卖东西的基础上怎么样就近生产、研发,接近目标市场,而不是尽量便宜,把东西运过去,例如华为,他们不仅卖东西,还把服务和研发搬到那儿,接近客户。

第三个层面,通过上市或者资本,通过海外上市,这个阶段的国际化就要求非常高了。在这之外又发展出一些更高阶段的国际化的做法。比如渠道和品牌

的并购,这就是联想、海尔现在做的工作。

除了这些之外,还有一种就是用全球的资源,特别是用国内的资源和全球战略、国家利益结合,像这次中海油的并购行为。

每一个阶段可能要求团队,包括观念和 Company 组织是不一样的,房地产呢,我们叫“全球观,中国芯”,有国际化的专业能力,而且是结合本土需求市场的工夫。比较全世界最好的十个房产公司的年报和中国最好的十个房产公司的年报,我们发现一个现象特别有意思:国际上的公司是总部负债低,项目公司负债较高,但我们是反过来的,总部负债比较高,项目去进行权益融资,结果项目没有承担风险,总部承担了很多的债务风险,但是合并上来的利益很少,所以就出现了很多这样的公司,高负债、低利润、高风险。最近说房地产公司到全世界卖房子,我们不能评论别人对不对,但是效益上一定是本土的客户、本土的市场占决定性因素的。

制度问题

记者:制度安排对于企业而言,越来越成为一个备受关注的课题,对于这个问题目前国内企业是何状况?

冯仑:柳传志有一个讲话,他认为一个企业分三个层次,第一个叫基础建设,凡企业都是一样的,就像盖房子,你要有董事会,要有一个基本的管理架构;第二个层面是你在行业里制定的战略,比如你是做电脑的和房地产的,这两种战略是不一样的,得加进自己的特点。第三个层面他认为最简单的就是怎么卖东西:不管人啊,绩效啊,这些都是具体的,叫平衡记分卡还是叫别的什么,这个每家自己选就完了。

我认为现在中国的企业,普遍尚在第一层次,而且第一层次的活儿还多数没做好。现在还谈治理结构、改制,问题在于刚才说的第一层次你都还没有达到,还不太像个商业机构,谈何治理结构呢。

从长远来看,这个基础的制度需要很长时间的积累,速成是很困难的。我最近去了台湾,发现一个情况,我们见的人都是台湾企业家的第二代,或者叫1.5代。所谓1.5代是指,他们从年龄上是第二代,但是家族事业只是他们事业的一部分,有一部分是自己创业的。所谓第二代就是他们百分之百继承了上辈的帝国。他们从小就在经历商业训练和培养,而我们这一代的企业家,前半段基本在忙活别的事情,上山下乡,思想教育。我们刚从草根阶段脱胎出来,马上就要规范化,还要面对国际市场,所以需要想的事情就特别多。

张维迎:中国的企业普遍来讲,基础制度的建设都没有完成,现在又必须面对新的问题,一方面老想着改制,和地方政府打官司,人家这边百分之百的精力花在怎么开发新产品,怎么销售自己的产品,你的竞争就处于很大的劣势。对未来,你技术上有没有优越性,原来我去人家那儿拿,现在人家不给你了,或者已经拿光了,剩下的你靠什么跟人家竞争?还有我们过去的商业环境很不规范,政府控制多,中国的企业家习惯打游击战这种方式,实际也养成很多坏毛病,现在让他改掉这些坏毛病需要很长的时间,比如融资的问题,好多人就说这些事能搞定,这个搞定是什么意思,就是我在哪个银行有关系,那个银行有关系。而不是我可以使银行给我借钱,我做的这个项目是不是值得投资的一个项目,在国外肯定是你要去银行贷款,你得拿什么贷款,凭什么人家给你贷款,不是要搞定这个事,这种坏毛病是很多的,这是一代人,当然他们现在也在慢慢改变,思维方式也在改变。

我是特别赞同中国私募市场,过去我们不让私募,要么你上市。我们上市公司的治理结构不可能完善,因为公司的治理结构是一个文化,还要形成一个思维方式,我是老总的话,我这个钱是老总的钱,我的权限责任是什么,权限边界是什么的,这个都是通过私募锻炼过来的。就是你在结婚之前得有一个谈恋爱过程,即使这样的话结婚之后还有不顺利,我们现在就是不让谈恋爱直接让你结婚。

冯仑:现在整个手段,由宏观调控转为微观管理,再防止萎缩再找补,这几年这样一个过程,实际上造成了一个状况,最后调控的结果很难是优胜劣汰,而是谁运气好,谁会见风转舵,真正有长期战略的公司反而不一定能生存。这个过程政府信用的损失,和企业经营的连续性的损失非常大,完善市场调控的具体方法还是需要进一步研究的。

我是比较赞同这样的一个观点,如果没有资本市场的一个完善,创富模式就很难出现,中国现在在资本市场上没有一个完善的体制的时候,就不大可能出现美国这种创富模式,只能有德隆这种模式,一边表面上卖产品,实际上大量的从金融企业想尽各种办法融资。

你比我创造多的利润,一个是你垄断,一个是你创造这个东西值这个,客户满意。我们当然是鼓励后面一个,假定房地产,大家都做经济适用房,成本公开,利润公开,你说这个市场会是什么样,毕竟有些客户要住好的房子。宏观调控要减少市场的摩擦,而不是加大障碍,使市场摩擦更多。市场呆滞了以后,私人财产也得不到保护,未来市场投资积极性也得不到保护,最终消费者的利益也得不到保护,因为市场不供应了,企业能多赚钱,才说明客户满意,消费者对他满意。如果倒要表扬破产的企业,就不好了。

可能的方向

记者:那中国的企业该怎么走?冯仑:最重要就是检讨自己,刚才我们讲的,企业这个制度有三个层次,你开始做基本功,另外公司要对自己的扩张发展速度做一个切实的安排,不是越大越好,也不是越快越好,关键跟你的能力要匹配,再一个就是基本的战略,公司财务的安排,要着眼未来市场变化。股票能不能发出去,治理结构透明不透明,财务透明不透明,团队职业操守怎么样,这些要做得非常好。

张维迎:企业还是需要真正练好内功,一个企业做得比较扎实一点的话,抗风险的能力就比较强一些。一个问题是由于短期宏观调控或经济波动引起的,另一个是长期趋势性的问题,现在更关注长期趋势性的问题,假如没有经济波动企业能不能活下去?企业的管理的能力,人力资源的储备等等,这些没有宏观调控,也必须要加强。特别是国际化,我真的特别担忧中国好多的企业,如果不能在基础的方面做一些东西,还有科研的投入方面做一些东西的话,我觉得很担忧,包括房产,在其他的行业就更不用说了。

有些企业像华为,华为是中国企业里我们值得敬佩的一个企业,这么多年有相当一部分收入都不断用于研发,这使国际大的电信公司都害怕它,国际大的电信供应商就承认华为为有一些独特的核心技术,所以我还是抽象地讲一句话,就是企业有没有宏观调控带不走的的东西,这是我们每个企业要反复思考的东西,凭什么人家要买你的东西,房地产企业要搞清楚,有些人是在买你的房子,什么理由,这个理由不存在。

(杨熙为新浪房产频道执行主编)

Advertorial |

保利垄上,别墅开发新思维

7月15日,保利垄上别墅在会所召开记者招待会,宣布于7月24日隆重上市,首度揭开神秘面纱。

——从“均好”到“全优”的系统突破
务实、高效和诚信的保利地产,倾力打造保利垄上别墅,秉承“和谐生活,自然舒适”的品牌理念,成就奥北全独栋大型高尚别墅社区,通过对区域、地块、产品等因素的系统思考和整合,实现八方面的全新突破。

- 一、奥北区域价值认知的突破
专业化的市场洞察力,独具慧眼看中奥北小汤山区域是别墅开发的最优区域。
- 二、再造性地块景观价值的突破
挖湖、造坡、凿溪、植树,用心缔造一个环境优美的园林别墅社区。
- 三、别墅大盘舒适度和个性化价值的突破
占地面积约900亩,规划开发建筑面积约36

万平方米,其中13000平米为会所配套。

- 四、传统别墅规划理念的突破
提出“反平原、反都市”的领先别墅规划理念,创造自由式人居环境格局。
- 五、建筑立面风格的突破
采用北美新古典主义建筑风格,28种户型,栋栋互不相同而又浑然一体。
- 六、园林建设的突破
“全冠移植”的造林方法,移植银杏、雪松、法桐、元宝枫等100多种景观物种。
- 七、简单功能主义室内格局的突破
室内空间巧妙安排,既体现别墅的恢宏气度,亦具有空间格局的灵动变化。
- 八、物管标准的突破

保利酒店的“金钥匙”服务标准,使业主获得真切的尊贵体验。

赛拉图:中级轿车璀璨新星

2002年以来,中级车市火爆程度不断升级,短短两三年间,中级车的乘用车市场份额从2002年的18%到2004年的近40%,今年继续呈现迅猛增长之势,一跃成为中国车市上最大的一块蛋糕。

现在,众多目光集中在一款外观动感时尚、设计现代而又温馨的中级轿车身上——东风悦达起亚赛拉图(CERATO)。此款新车在上海国际车展上初露锋芒,便一举囊括了“最具人气新车”、“最具潜力时尚车型”、“最值得期待车型”和“三厢轿车奖”等奖项,并在新浪、搜狐、TOM等各大门户网站及专业汽车网站等众多评选中名列前茅。赛拉图预定工作已于近日开始,只要消费者在7月18日到8月17日期间预定赛拉图,并于9月30日前完成购买,就有机会成为CERATO巴黎风尚游跑车主。

赛拉图的原型车CERATO是起亚集团秉承“激情超越梦想”的企业理念,凝聚全球实力,投入

2.4亿美元,经过40个月潜心开发而成的杰作,充分体现了起亚汽车外观时尚、技术成熟且品质一流

的一贯风格。推出仅一年,Cerato在欧美市场的销量便超过10万辆,成为目前国际市场上销售最好的一款中级轿车。

即将进入中国市场,并经过全新改进的赛拉图不仅具有强劲的动力性能、先进的安全配置,在空间内饰和油耗降噪等方面也有不凡表现,于同等车中处于领先地位。赛拉图强调主动、被动两大方面的安全设计,应用了先进的第二代安全技术,配置了帘帘式安全气囊、刹车助力辅助装置(BAS)、牵引力控制系统(TCS)、防眩电子后视镜(ECM)、冲撞力感应车门自动解锁、整体式钢板等先进的安全配置,特别是侧安全气囊和侧安全气囊是赛拉图的特有强项。赛拉图优异的安全性能使它在美国高速公路安全协会(NHTSA)的冲撞实验中获得了最高标

准的评价——5星级安全认证。
赛拉图采用最新的CAP Forward设计,这种最新的设计理念确保了同类车中最优秀的内部空间,使乘坐者的便利性达到最优化。在同类型车中,赛拉图是最宽的。其A、B、C柱设计紧跟国际潮流,“A”立柱起始点相当靠前而“C”立柱尽可能向后延伸,后备箱可与之相连接,使得车身整体表现出丰满感与动感,同时最大限度地保障了内部空间的舒适感。方向盘材质由铝质升级X均采用多重复合材料予以构成,流线型车身构造使空气阻力系数仅为0.3,从而降低了由高速行驶而引起的空噪。

2005年中国车市回暖,中级车市的竞争更趋激烈,赛拉图,这颗中级轿车璀璨新星正在冉冉升起,我们相信,它有足够能力和潜力成为中级车中的“北斗星”,引导中国轿车消费新潮流,成为东风悦达起亚又一经典乘用车品牌。

富力地产厚积薄发 五盘同启光耀天地



富力城Ⅲ·龙吟半岛

富力城城中臻品、水岸通透大宅、盛世而出！

- 超脱富力城精髓，百米奢修样板间，千米龙形水系，万米园林景观。
- 经典珍藏臻宅，水岸通透大宅D35/D59隆重献世。
- 纵览三百米自然景观，视野开阔，赏心悦目，尽情享受清新空气，放飞愉悦心情。
- 欧式建筑质感如虹，精心打造珍品中的精品，7月30日全力登场。



双向水系园林围绕，典藏水岸豪宅D35/D59隆重开世！

- 2004年7月10日D35盛大开盘，为答谢新老客户厚爱，凡在开盘当日认购，均可享受99x99x99折优惠。
- 水岸大宅D35开盘黑钻，8月8日起至7月22日14:00前认购享受99x99折优惠，7月23日14:00后认购享受99x99折优惠。
- 二期入住在即，二期客户均可享受额外98折优惠。
- 为庆祝富力地产集团五周年，凡在2005年7月29日前认购富力城项目的客户，均可享受惊喜豪礼，欢迎致电现场咨询。

- 都市核心，CBD繁华之上，国贸桥南700米，千米龙形水系，70多种珍贵花木，18种野生禽鸟，演绎7万平米岭南风情园林。
- 精装纯板，依水而居。通透方正格局，天成尊贵宅邸。
- 2万平米豪华会所，演绎品质生活，国际学校配套，教育全程无忧。
- 千米商业长廊，23000平米世纪联华超市，国贸、麦格、燕莎，引领时尚品味。



富力城Ⅲ
Long吟 Peninsula Apartment

咨询热线: 010-67767777



富力·信然庭

南二环内绝版居住类景观社区

• 二环内6-9层纯板精英新式大宅 • 一梯两户，南北通透，双景观赏设计 • 80-120M²精致两居，140-150M²舒适三居，160-170M²豪华四居 • 仅为城市中232位精英打造舒适完美生活

项目位置：北京市宣武区南纬路35号

占地面积：1.36万平方米 建筑面积：3.48万平方米

精品户型推介

- 三间卧室南向，阳光充盈在通透辽阔的房间。
- 双景观设计，整个居室呈现广阔的视野领域，尽享尊贵豪宅生活。



富力·信然庭
承天祐之灵威，享自然之美域

咨询热线: 010-58766077

公元2005年7月30日11时18分

同时开盘 敬请关注



富力·爱丁堡公馆

—— Chaucer Edinburgh ——
CBD行宫 贵族专属

尊贵专线: 010-58766099

CBD、使馆区、三里屯金三角地带之尊贵宅邸 • 80-380M²多种空间选择，满足不同需求

• 超豪华精装修，精雕细琢，彰显尊贵奢华 • 一层花园户型，都市田园风景，回归悠然心境

• 石材饰面尽显新古典主义内敛气质，城市精英理想栖居之地 • 14000M²罕见城市园林水景，典雅独特，国际名师设计 • 国贸物业，五星级管家服务，体味无微不至关怀

富力爱丁堡公馆样板间盛装开放 期待您的亲临！

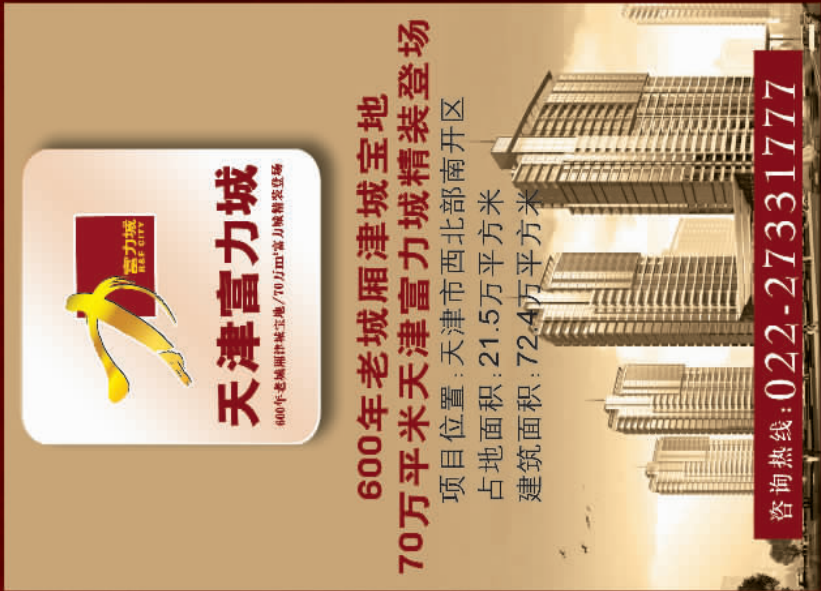
样板间展示地址：富力城售楼处在1层

项目位置：北京市朝阳区东三环白家庄路1号

占地面积：4.5万平方米 建筑面积：24万平方米



富力爱丁堡公馆，得天独厚地来到CBD一使馆区—三里屯这这一黄金三角地带的中央位置，又值天时、地利、人和鼎盛之际，产品品质更是超越同侪。



天津富力城

600年老城厢津城宝地 / 70万平富力城精英登场

600年老城厢津城宝地 70万平富力城精英登场

项目位置：天津市西北部南开区

占地面积：21.5万平方米

建筑面积：72.4万平方米

咨询热线: 022-27331777



富力·又一城

Another City
百万平米 东南亚风情

咨询热线: 010-58766177

东南亚异域风情休闲度假社区 • 超薄进深纯板设计，全精装社区 • 15分钟调频CBD，交通便捷 • 90-120M²精品两居，130-170M²舒适三居 • 低建筑密度，高绿化率 • 市级名校入驻社区，教育全程无忧 • 超大运动主题公园，享受高品质健康休闲生活

东五环+名校+主题公园+商业+医疗 瞬间调频CBD，百万平米又一城

沙盘展示地址：富力双子座A座富力会

项目位置：北京市朝阳区东五环化工桥东行800米

精品户型推介

- 超薄进深，纯板阳光三居
- 双通风流线，提升健康品质
- 双主卧人性化设计，提供更舒适的私密空间



从苏丹红、奶粉碘超标到啤酒含甲醛,一系列食品安全报道激发公众无尽的想象,也带给公众越来越大的恐惧。食品安全链条上的每一个环节——科学界、政府、媒体、公众——都经受着日益沉重的考验。在一个混乱的局面里,我们该相信谁?我们怎样做出理性的判断?科学的标准和科学的态度是什么?

沉默的科学界

■本报记者 漏丹 实习生 张丹 北京报道

“眼下尚没有科学依据证明其有害”;
“油炸食品可能致癌”;
“三氯生在牙膏中的使用应该没问题”……

今年,在苏丹红、雀巢碘超标、高露洁牙膏等一系列食品安全事件中,媒体炒得热热闹闹,不亦乐乎,却几乎从没有人给公众一个“是或不是”的简单答案,我们很少看到权威专家站出来,给出翔实可靠的证据向大家解释,某某产品吃了不会有问题,或者吃了就会致病。

相反,绝大多数专家选择缄默不语,或者他们会解释一大堆非常专业的某种化学成分的性能,之后得出一些让人无法安心、充满联想的结论。“可能”、“应该”、“一般”、“影响不大”,这些模棱两可的说法充斥了公众的视线。

比如“微量摄入苏丹红未必能致癌”,什么叫“微量”?什么叫“未必”?表面上去科学严谨的说辞,在很多人看来却有些推卸责任的味道。

至少到现在为止,在食品安全事件中,科学仍然缺位。科学界还没有对涉及全民健康乃至生命问题进行严肃的探讨,甚至哪怕是粗鲁的指摘。至少,在公众层面,我们还没有看到这样严肃的探讨。科学家们宁愿选择让自己在公众面前变得面目模糊。

科学界是食品安全链条上的一个环节,它的处境与这个链条之上的每个环节都密切相关。在媒体、政府、公众的多重压力下,沉默是很多科学界人士最安全的选择

中国农业大学食品安全技术中心教授胡小松说:“就算你现在问我,我仍然只能这么说,雀巢碘超标可能问题不大,应该说不会造成太大危害,公众没必要恐慌。”

中国有制造“两弹一星”奇迹的科学英雄,有把神舟飞船送上天的科学英雄,但是似乎还没有关心柴米油盐的科学英雄,尽管柴米油盐之类的小事关系着每个人的健康和生命。科学界为什么不愿意在“柴米油盐”上发出有力的声音?

脆弱的独立性

“中国有七八亿农民在生产食品,能管得了那么多人按规范使用农药和兽药吗?政府有这个能力吗?即便有这个能力,我们需要多少监督员?那需要多高的成本?”

“中国三分之二的食品加工企业是中小型企业,政府能管得到所有这些中小企业的生产过程吗?”



想象的真实 真实的恐惧

——食品安全困局

《沉默的科学界》33版 / 《科学、科学态度和科学的敌人》34版
《食品安全 待检测的现实》35版 / 《“流行”是如何被引爆的?》36版

经济观察报
The Economic Observer

33
观察家

责编 张帆 E-mail: zhangfan2003@vip.sohu.net 美编 肖利亚 2005年7月25日

中国疾病预防控制中心营养与食品安全研究员、科技部食品安全重大事项首席科学家陈君石的这些反问呈现了中国食品安全的现状和水平。

这种现状决定,中国的食品安全是一个漏洞百出的地方。“就像一个水葫芦,这边摁下去那边又浮上来。”国家体育总局运动医学研究所主任医师黄光明这样告诉记者,他同时也是首都保健营养食品学会的副会长。

而科学界是整个食品安全链条上的一个环节,它的处境与这个链条之上的每个环节都密切相关。

黄光明不愿过多谈论食品安全问题,他说这种问题应该去质检部门,因为各种国家标准和制造工艺他们更加了解,“专家就不方便谈了,权威性不够。”

其实,对于苏丹红之类的问题,黄光明基本都能说出一些看法来,但他担心无意中冲撞了各种各样的“标准”,也担心食品的成分在包装上表现出来的并不真实。

大环境的状况限制了科学界发出声音的能力。科学家毕竟只能站在学理的角度进行论述,而无法控制食品加工生产链上的各个环节。

中央电视台《每周质量报告》的主编沈伟经常为在节目中找不到愿意出镜的专家而犯愁。他说:“如果一个事情真的有问题,那就绝对不能说。这是行业的潜规则,否则你怎么在这个行业继续混下去?”

胡小松是少有的与《每周质量报告》保持良好关系的专家。

“专家各有各的特长,而且即便某一方面的专家说话,也只能是个人观点。这样说,可能得罪企业;那样说,可能得罪有关政府部门;再换个说法,可能得罪消费者。环顾左右而言他,那就不如不说!”胡小松说。

如果得罪了企业,企业可能不再找这位专家进行测评或者做顾问;如果得罪了有关政府部门,这些部门可能责怪专家说话不小心,增加了他们的压力,科研和晋升都会成问题;如果得罪消费者,那么专家可能名誉扫地。

在食品安全领域,独立的科学精神似乎很少见。在这种情况下,要求一个科学家像孤胆英雄一样站出来振臂高呼,几乎不切实际。

被媒体吓坏的科学家

“你这是理想状态!”当记者提到科学家应当在食品安全一事上具备更加崇高的人文关怀精神时,陈君石这样反驳。

他自己曾经是一个乐于向公众说话的科学家,对媒体也很友善。雀巢碘超标一事,他曾接受多家媒体采访。但最后稿件出来,其中一个标题是“又一科学家为雀巢公司辩护”,也有媒体对陈君石的话进行断章取义。

从此以后,陈君石对媒体敬而远之。(下转34版)

TOP MARQUES SHANGHAI

THE FIRST AND MOST EXCLUSIVE LUXURY SHOW IN CHINA

博派展览十月倾力巨献 --

上海国际顶级私人物品展

10月18日-21日 (F1后一天) 上海国际会议中心

a HAISTAND event

Top Marques includes:

Luxury & Super Cars, Super Yachts, Private Jets, Jewelry and Watches, Luxury Travel & Holidays, Luxury Real Estate, Fine Wine & Cigar, Luxury Goods & Giftware, etc.
*** Only for high net worth individuals*

Website: www.topmarquesshanghai.com or www.haistandchina.com

Information Line: +86.21.5597.0979

在欧洲被誉为“时尚富豪的玩具展”的Top Marques将于2005年10月18日在上海国际会议中心隆重揭幕,展会展品包括了世界最顶级的跑车、游艇、私人飞机、珠宝、时装、手表、艺术品等。展会前三天是邀请VIP参观日,最后一天对公众开放。

展会咨询: +86-21-5597-0979

经济观察报
The Economic Observer

BOATING

汽车
AUTOCAR

大都市
METROPOLIS

21世纪经济报道

magazine 新

T

COPYRIGHT BY HAISTAND BLLENHEM EXHIBITIONS LTD 2005



2005年1月1日,在上海一家好又多超市,上海市质量技术监督局的工作人员对多种类别及品牌的食品进行检查

■IC/供图

科学、科学态度和科学的敌人

■本报首席评论员 邵颖波/文

科学研究的结果必须经过商业活动才能广泛地应用于人类的生活——如果与19世纪末20世纪初伴随着工业革命而产生的第一次现代科学的繁荣景象相比较的话——这肯定可以算得上我们这个时代的一个显著特点。人们都记得居里夫人自愿放弃对于镭的专利权的故事,虽然在她那个时代也有很多商人表示出惊讶,但是更多的人还是理解她的这一举动多少带有一点科学家的自尊。商业以及从事商业的人因为满身的铜臭味道而受到鄙视。

有意思的是,在那个科学呈现出罕有的爆炸方式之后的一百年中,尽管它更多地帮助了商业的繁荣,创造了更多、更伟大的成果,但是,和布鲁诺对于教会的抗拒来比,它在商业面前却变乖了,我们如今看到的绝大多数的科学研究都是由商业公司来资助的,很多时候商业本身也成为了科学研究者的引导,就像我们今天看到比尔·盖茨先生从一位发明家变成世界头号企业家一样,在他之后的软件工程师很多都要受到微软公司的指挥。现在在世界各地,只有政府还在以国家名义担负着那些基础性或者是直接应该于军事项目的科学研究活动。

商业的繁荣与科学的发展如果能够一直保持一种和谐的状态,能够相互促进的话,原本就应该是没有任何问题,哪一个方面起到主动的引导作用都无所谓。问题往往出在这两个方面同样都不是很发达的地区,在这样的环境中,商人以及商业活动往往会更进一步,达到控制科学的论断结果、左右科学家的嘴巴的程度,使得科学本身完全丧失了独立性,而对于一般人而言,基于科学的论断正是他们生活的指针和依靠,没有了可以信赖的科学结论,任何一件生活中的小事情都会使人变得不知所措。那种感觉就像是面临一场灾难。

我们从SK-II化妆品有毒、苏丹红、奶粉碘超标、啤酒含有甲醛等诸多事件中就可以看到,商业行为以及一些泛政治化思维左右科学家独立解释的现象已经非常严重,这样说不但是危言耸听,事实上,我们已经处于这种局面之中了。

借助于人们一百多年以来形成的对于科学的信赖,商业活动者以不容置疑的口吻告诉我们那些新产品的好处,同时也告诉我们另外一些东西绝对有损于我们的生命和健康,当然那些东西是属于别人生产的。因为商业的竞争越来越激烈,以科学的名义诋毁他人商品的做法更加普遍起来。以至于我们陷入了巨大的恐慌之中,我们坐在餐桌跟前犹豫不决,不敢将任何一种东西直

接送入口中;我们不敢随意使用化妆品,不敢随便穿衣,仿佛到处都存在着准备伤害我们的东西。

科学和科学态度

科学作为一种系统的解释事物本原的知识从远古的石器时代就开始为人类服务,而它本身也在这个过程中逐步发展。但是很多人只是看到了它的种类的增加以及成果的累加,而不知道这种专属于人类的精神活动本身也有自身的发展规律,有一些必须坚持的最基本的原则。这就是人们常常提起的科学的

精神。梁启超先生早在1922年论述科学精神时就说,科学的目的是给人以最“真”的知识,这个“真”字,我们理解它的精妙之处在于不一定是最终的正确的、不可能动摇的真理,而是说科学研究者必须把他得到的真实的结论独立地、毫无保留地呈现出来。科学研究本身是追求最终真理的过程,在这个过程中,它始终存在两个方面的作用,一个是批判旧有的错误的知识,一个是发现新的更接近真理的知识。在这两个方面,“真”的要求都是必须存在的。那些另有目的、失去了这个“真”字精神的人只会拿出一些伪科学的东西来骗人。

很多人还记得月历牌流行的年代。那种每天撕下一页,粗糙但是非常便宜的月历牌家家户户都有,那上面印有很多日常生活的常识。你会发现有时候会有两种完全相反的结论,比如你在三月五日那一页看到:大米中含有一种致癌物质,因此淘米的时候要认真,最好用手搓一搓。到了八月的某一天,你又会看到有一页上面这样写着:大米中含有一种可以防癌的物质,如果淘米时过分揉搓会使这种宝贵的物质流失,因此最好是只用水冲冲米中的

我们进入了商业时代,一些出于利益动机而利用了科学本身的不确定性的行为,已经大大伤害了我们对于科学的信任。科学的敌人其实正是我们人性的诸多弱点。这些东西并不因为时代的变迁而有所增多或者减少,它们一直都存在,以后也将永远存在下去,人们要为克服这些东西付出更多的努力

杂质就好了。

这种情况我们都很容易理解,并不会觉得有什么奇怪,否则科学又怎么发展呢?我们当年使用月历牌一般只要一块钱,非常便宜,而上面印的科学常识都是免费送给人们的,我们相信这种出于善意的行为本身没有其他目的,它提供的确实是科学家们得出的真实结论。

现在,我们进入了商业时代,一些出于利益动机而利用了科学本身的不确定性的行为,已经大大伤害了我们对于科学的信任。所以对于梁启超先生所说的真知识也就更加怀念了。梁启超先生把科学精神定义为“可以教人求得有系统之真知识的方法”。当得给自己这个定义做出解释的时候,我们看到,独立的精神,批判的精神,坚持实证主义的精神,坚持保卫科学结论的精神以及勇于进取的精神统统包含其中,即使在他的文字中你看不到这些现代人常用的字眼,但是你仍然可以理解到他的这些主旨。

如果科学的精神真正扎根于人们的头脑之中的话,人们对于事物的态度就会变得完全不一样。虽然你仍然不会是一位科学家,不会整天呆在试验室里,但你依然可以成为一个独立的人,一个有批判精神的人同时也是一位积极向上的人。和另外一些人相比较的话,你就不再被说成是一个盲从的人,不是一个狡猾的骗子,也不是一个喜欢起哄闹事的人。

科学的敌人

很多看似是科学的死对头的东西其实正是科学的朋友,比如说科学研究的对象,那是一个个难以攻克难题;比如说商业活动本身,正是它的发展才使得科学成果本身成为了商品,在如今的世界上它甚至成了最重要的商品。专利权保护似乎成了科学成果传播的敌人,其实道理不用多讲,只要看到商业社会繁荣以后科学得到的巨大发展,就知道它也是科学的朋友。

那么谁是科学的敌人呢?科学的敌人其实正是我们人性的诸多弱点。这些东西并不因为时代的变迁而有所增多或者减少,它们一直都存在,以后也将永远存在下去,人们要为克服这些东西付出更多的努力。

第一个弱点便是我们因为思想的懒惰而产生的盲从性。当苏丹红被发现存在于肯德基的食品中的消息一传出,人们本能的反应便是拒绝再吃任何有可能含有苏丹红的食品。然后就惊恐于先前已经吃进肚子的食品是否已经将癌症的根苗种在了自己身上。于是因为恐惧而产生的非理性的叫骂声淹没了整个四周,生活的秩序因此被完全打乱。

这样的事件光是今年我们就经历了很多起。盲从和武断正是我们

所显示出的最常见的弱点之一,而那些负有传播新闻和知识责任的媒体无疑应该为这种非理性泡沫的泛滥承担首要的责任。

科学的第二个敌人是虚伪的人性。这种虚伪的人性导致的结果就是科学本身被利用。这个案例并不需要明确地列举,很多商场上的竞争都导致这种结果。人们现在可能比较容易识别的骗术包括以科学的名义对人体实施的增高术,包治百病的特效药之类的吹捧,但是另外一种越来越猖獗的利用是诋毁另外一种产品。在奶粉碘超标事件以及啤酒含甲醛事件当中,一些刻意的炒作行为便是利用了科学本身的局限,利用管理当局在标准制定上的混乱。

科学的第三个敌人,也是我们目前面临的最严重的一个弱点,即是我们信赖的科学家们所表现出来的软弱。软弱是我们的人性弱点之一,但表现在科学家们身上的时候是最不能容忍的,这使得他们个人丧失了独立性,同时也使得科学本身丧失了独立性。而独立精神正是科学的生命。

我们曾经听说,在去年的一次会议上,记者被要求不能把某地出现毒韭菜的消息泄露出去,因为那些施浇了有毒化肥的韭菜已经进入了一些重要的城市。而当一些记者试图调查这一事件的时候,那些掌握了科学试验结果的有知识的人统统三缄其口,正如我们在今年几次重大的涉及食品安全的事件中看不到科学家勇敢地站出来说话一样。

我们在其他的报道中可以听到来自科学界的解释,比如他们说对于舆论关注的焦点问题没有特别确定的答案,比如说他们可能受到压力,或者是因为厌恶那些喜欢炒作的记者总是断章取义,有些人根本就不愿意出来解释。总之,在最需要的时候听不到他们负责任的声音,这是我们无论如何也不能忍受的。

在中国,我们的绝大多数科研机构都还是由国家财政供养的,是靠普通百姓的税收生存的,如果一些科学研究人员不具有高尚的道德感,那么从法律上说,我们仍然可以要求他们提供他们的结论。

梁启超先生在他那次著名的演讲中说:“其实科学精神之有无,只能用来横断新旧文化,不能用来纵断东西文化。若说欧美人是天生成科学的国民,中国人是天生成非科学的国民,我们可绝对的不能承认。”这是他在演讲的最后一段话,那种企盼科学精神在我们的国民中生成壮大的心情流于言表。我们一向相信,在最基本的人性里面,中国人和外国人并无区别,人性的弱点和优势都同样存在,如果我们在某一时候表现出的弱点比别人更多,而可贵的一面受到了某种压抑,那么,这其中的原因也并非不可查纠,现在,我们应该做的正是这样的事情。

沉默的科学界

(上接 33 版)

“媒体总是挑需要的一两句话写进文章,完全曲解了我们的意思。专家的真实观点有时候很难传递给消费者!”陈君石说。他认为一些媒体阻断了专家的声音,“惟恐天下不乱,吹毛求疵,把消费者的神经绷得紧紧的”。

他把科学家之所以沉默归结为两个原因:一是专家意见很难到达消费者;二是专家们害怕。而媒体与这两个原因直接相关。

“你现在打电话到疾控中心来,专家基本都不会接受采访,他们会推掉。”陈君石说。他1956年从北京医学院毕业,现在已经是全国食品营养和安全方面的泰斗。“像我这样年纪的人反正已经做到头了,一般40到50岁的专家绝对不敢对媒体说话。他们还要往上升迁,没做院士的还想做院士,如果出了雀巢那样的事情,他们能受得了吗?”

科学界的环境在陈君石的描述中显得非常微妙和复杂。他举例:比如一位科学家出了科技成果,需要经过评审。只要评审专家中有一位说一句“他不就是为雀巢辩护的那个人”,那么这位科学家的成果基本就会被否决。这就意味着他在业内很难立足。

“站出来说话,风险太大。”陈君石说,“另外,胳膊拧不过大腿。媒体总想吸引眼球或者吸引人民币,很容易把专家搞臭。专家还不如明哲保身,不犯错误!”

出于类似的顾虑,胡小松最近不愿多接受采访,他连央视的节目也已经很久没做了。他说:“食品安全不可能100%,有很多不确定性。”

现有的监测水平

食品安全确实具有科学上的不确定性,但总有方法降低这种不确定性。“吊白块”是一种漂白剂,早在很多年前政府就明确规定,如果用这种东西漂白食品,就要被判刑,因为它可能致癌。



2005年4月19日,重庆一名技术监测人员在化验室检验食用油

■IC/供图

但“关于‘吊白块’究竟怎么致癌?多大量致癌?在哪些人群中更易致癌?在哪种食品中更易致癌?质检部门、卫生部门却没有做过相应的研究。他们对这个问题的研究很肤浅。”沈伟说。

直到现在,“吊白块”还被一些食品生产加工厂家添加到米、面、腐竹、食糖等食物中进行增白。

黄光明也表示,国家在食品安全方面,缺乏相关课题,比如动物实验、人群观察以及对添加剂、残留物的检测。他说:“在体育领域,各部门每年都会组织专家评审科研课题。在主管卫生的部门,关于食物安全的课题是不是一直没有被列上或者根本没有人提出呢?”

以苏丹红为例,在google搜索“苏丹红”和“科学家”这两个关键词,可以发现搜索结果中,只有国外科学家曾经对苏丹红做过动物实验,并联系本地情况,公布苏丹红的危害程度。

例如,欧洲调味品协会专家委员会调查了不同辣椒粉中苏丹红一号的含量、欧洲人每天使用辣椒的数量,从而计算出人体每天可能摄

入的苏丹红一号的剂量,然后与动物实验结果进行比照,衡量其致癌的可能性到底有多高。

在中国,即便像陈君石这样的泰斗级人物,也只能这样衡量苏丹红的危害性:“一支香烟的致癌性就顶得上几十罐苏丹红。”而且他认为,至少在苏丹红的问题上,中国不需要再做基础调研,因为任何国家都不允许采用苏丹红作为食品添加剂。

目前,中国在食品卫生领域的监测水平还处于对“食源性疾病”(各种食物本身所携带的致病微生物导致的疾病)的研究水平上。比如,科技部正在全国15个省针对食品污染建立全国监测体系,其中一种针对生肉里的沙门氏菌进行监测。沙门氏菌能导致人类食物中毒、伤寒和副伤寒,以及家畜的多种感染性疾病。“结果惊人啊,有一种沙门氏菌对15种抗菌素都有抗药性。这就意味着人以后因此生病都没药可吃了。”陈君石说。

而对于目前媒体上广泛报道的因食品添加剂所导致的食物安全问题,似乎已超出中国食品安全的调研能力范围。

陈君石认为,对禁止在食品使用的各种添加剂等的调研属于“公共信息”,其他国家都做过调查,“谁都能拿到”。中国是发展中国家,在食品安全问题上应该做最关键的事情,把精力投入在调研“允许使用的东西”上,例如霉菌等在某些食品制作过程中必然产生的物质。“对于国家不允许使用的添加剂,我们为何还要做调研?”

但是,最近食品安全领域出现的问题,恰恰大多出在“不允许使用的东西”上。

投入不足

食品安全领域所处的这种监测水平,与中国目前对食品安全的投入不足有关,要达到更高层次的食品安全监测在中国还是件困难的事情。

例如,早在10年前,中国就明

令禁止在食品中使用苏丹红,但令人尴尬的是,各个质检单位(包括出入境检验检疫局)一直以来根本不具备检测苏丹红的设备 and 能力。“没有投入,科学家更没有发言权,因为他们什么都不清楚”,中国农业大学食品安全技术中心教授胡小松认为,食品安全方面,在基础科研方面国家投入不足,研究基础很薄弱。身在政府部门的陈君石认为,国家已经在这个领域做了大规模的投入。十五期间,科技部投资1.5亿,立下《食品安全技术重大专项》,现在成果还没有验收。这是建国以来第一次关于食品安全方面的重大项目。

“十一五期间,科技部还会继续做食品安全的专项。”陈君石说,“而且投入会更大。之前的1.5亿,配上地方政府和企业的资金,其实都达到10亿以上了。”

但是胡小松反驳说,“投入1.5亿,一个问题都解决不了!”,他举了个例子,联合利华公司每年投入于食品安全的科研经费达到10亿欧元。这个数字几乎可以与中国各级财政在2003年安排非典防治的资金数目相媲美。

■本报记者 黄一琨 实习记者 戴钦 北京报道

牛奶使用的草料本身含有碘,也会造成碘含量的波动

2004年6月25日,济南市无害化处理厂,随着指挥人员的一声令下,150余件不合格食品被卫生部门当场焚毁。这是济南市卫生、公安部门创造食品安全卫生环境的具体举措



型号	755383 / 755386 / 755386
芯片制程	45nm 工艺
适用服务器类型	适用于双路以下机架式服务器, 最高支持 6 个处理器节点
芯片封装	1066 LGA Pin
容量	30MB 2MB 4MB (optional) 8MB 最高支持 4MB, 通过软件实现 8MB 物理容量
支持平台	1 个 31 针位 (4 x PCI, 4 x PCI-E, 2 x PCI-E, 2 x PCI-E, 2 x PCI-E) 1 个 31 针位 (2 x PCI-E, 2 x PCI-E, 2 x PCI-E)
总线	系统总线 800MHz
网络	集成双千兆网卡
功耗 (TDP)	1 个 225W 功耗 (2 个 225W 功耗)
兼容性	兼容 Intel vPro (Intel vPro enabled) 支持 Intel vPro (Intel vPro enabled) 兼容 Intel vPro (Intel vPro enabled)



英特尔®至强™处理器

深圳市宝德科技股份有限公司

西安 091-67616471
广州 020-87512276
香港 00851-2829555
深圳 0451-82541131

福州 0591-83382661
成都 028-80214000
重庆 023-88086666
昆明 0871-5915613

济南 0791-5292455
沈阳 0241-6191725
天津 022-57694222
武汉 027-57693901

广州 0771-5315025
南宁 0571-66163182
烟台 026-5451766
上海 021-59413411

天津 022-87094135
大连 041-56195184
深圳 020-23060129
石家庄 0311-3916009

长沙 0731-4125713
贵阳 0851-895415
北京 010-8141296
海口 0898-2942744

地址: 深圳宝德科技园南环路 6 号 4 楼
邮编: 518055 83673008 传真: 0755-83273880
免费技术支持: 800-830-6808 免费商务服务热线: 800-630-3551

“流行”是如何被引爆的？

■本报记者 李翔/文

牙膏致癌事件

事实和我们认为的事实往往有很大距离。

4月13日,美国弗吉尼亚理工暨州立大学向新闻界提供了题目为《太干净可能对你的健康和环境有害》的新闻素材,介绍了该校助理教授彼得·威克斯兰的研究成果:很多抗菌香皂中包含的抗菌化学成分三氯生,会和自来水中的氯发生反应,产生挥发性物质三氯甲烷,而三氯甲烷被美国环保署列为可能的人类致癌物。它的理论依据是4月2日,彼得·威克斯兰在《环境科学工程》发表的科普文章《三氯生在游离氯调节下氯化反应生成三氯甲烷和含氯有机物》。

以此为依据,4月15日,英国《旗帜晚报》刊登了该报记者采写的新闻《牙膏的癌症警告》,报道称十几种超市出售的牙膏成为癌症警告的焦点,该报道还提到,取得这一发现的是美国弗吉尼亚理工暨州立大学助理教授彼得·威克斯兰,尽管威克斯兰从



媒体上越来越多的食品安全问题报道,让公众频繁地感到恐惧,他们发现可以吃的东西越来越少

■ IC/供图

头到尾并未提及任何一种品牌名称的产品,在《旗帜晚报》的报道中,则在文章末尾,列出了一份含有三氯生的产品名录。其中共有Dentyl漱口水、高露洁全效牙膏、Sensodyne全效特护产品、特易购自有品牌Mentadent-P牙膏四种品牌。而中国消费者最为熟知的品牌高露洁,也就首当其冲通过翻译过来的报道被传播到了国内。

尽管《旗帜晚报》在英国并不出名,而且这篇报道也并未在英国引起注意。可是在中国这一事件却得到放大。

4月17日,北京《法制晚报》刊发《英报称高露洁等牙膏含间接致癌物》的文章,转载了《旗帜晚报》的《牙膏癌症警告》,并配发国内相关政府部门专家的看法意见。随后,大约有150家国内媒体卷入针对高露洁等牙膏含间接致癌物的报道。

4月18日,北京青年报《我国专家质疑高露洁牙膏致癌说》看到网友的狂批,以为和商家有联系。4月20-21日,新浪网上调查结果显示,原来有超过九成的消费者信任高露洁,而现在准备继续使用该品牌牙膏的消费者已经不到10%。

4月19日,彼得·威克斯兰在弗吉尼亚一家地方报纸《洛诺克斯时报》上澄清说,他没有说过抗菌化学物质三氯生有潜在的健康危险,会必然导致癌症,人们现在根本没有必要担心。而国内媒体则并未停止对高露

洁可能含间接致癌物的报道。直到27日,高露洁棕榄公司召开新闻发布会,向中国消费者重申高露洁全效牙膏的安全性。而国内对威克斯兰声明的报道也开始跟上,这一延续了将近两周的事件才结束。

传播链

在经过了环境科学家的研究——国外媒体报道——国内媒体编译——网站转载——公众口口相传,这样一个传播链条之后,最终公众所认为的事实已经同事实的真相有相当大的差距。每一次的传播,可能都经历着类似的过程,尽管大多数可能没有如此明显的扭曲。

“每周制作一部的中国恐怖大片”,中国中央电视台新闻频道每周日播出的《每周质量报告》被人这样戏谑称呼——同时它也被一些人称为中国最有影响力的新闻栏目。

从2003年5月1日开播以来,经过《每周质量报告》曝光的产品几乎覆盖了一个人生活的方方面面,从可能吃到的各种食物到药品、建筑材料。尽管《每周质量报告》的报道素以严谨著称,涉及的仅仅是个案,制作方针中也包含“精确打击”这样的话,但经过公众的联想和合理想象之后,

营造出的气氛却具有整体性。在公众接收传播上,有一个这样的链条,偶然的一个别的事实——由这些事实和个人的感受结合而起的联想——这种联想开始构成一种印象

社会观察·房地产博弈之六

孙立平



作者:清华大学社会学系教授 邮箱:thslping@263.sina.com

段,我曾指出过,从1990年代初期开始,中国房地产进入一个非常快速发展的时期,其基本的动力就是此前的欠账或补课。到2003年,全国城镇户均成套住宅套数达到0.83套,尽管与发达国家比,这个水平还是比较低的,但相对于目前我国城市居民的收入水平,可以说,这样的数据表明,中国房地产“补课”的任务已经基本完成。而由于房改的结束导致的大规模集体购房的终结,“补课”造就的需求潜力大释放完毕。现在的问题是,在城镇户均成套住宅已经达到0.83套之后,为何出现了足以推动房价扶摇直上的巨大需求?甚至这个需求比“补课”期间还要旺盛?

第二个背景,是国内其他消费品市场的长期低迷和疲软。自1990年代中期之后,内需不足,市场疲软就开始成为困扰我国经济生活的一个严重问题。不但在经济增长低迷的时期是如此,甚至在经济过热的时候也是如此。不然,就无法理解为什么我国的经济增长会如此严重地依赖对外贸易,为什么我国经济的对外依存度会达到70%以上。在几乎所有主要消费品种都处于供大于求的情况下,

商品房却出现热销,甚至在一些地方出现抢购,出现几千人排队而彻夜不眠地排队长队,这无疑构成了一道独特的风景线。问题是,为什么在许多商品都滞销的情况下,房子却供不应求?难道在许多市民在其他方面的需求都开始处于饱和状态而唯独缺少的就是住房?

考虑到这两个背景,人们需要弄清楚的问题是:这股巨大的需求究竟来自何方?因为这其中尽管有房地产商炒作的因素,但炒作也是需要前提和条件的。有人用近年来我国经济的持续增长以及居民收入的明显增加来说明经济增长对住房需求增长的推动。但这样的解释很难经得起仔细的推敲。姑且按有关论者自己提供的数据,1998年至2004年,我国国内生产总值年均增长8.5%;城镇居民人均可支配收入从5425元增长到2004年的9422元,年均增长8.6%。但即使是拿基数已经比较高的2004年来算,8.6%的增长幅度意味着每年均可支配收入只增加了750元,这相对于目前国内高企的房价来说,微不足道到几乎可以忽略不计的地步。有论者还论

证说,大规模城市改造和居民拆迁,使住房销售市场的被动需求也不断增加。但我们都知悉,城市中拆迁户的更现实的去处是郊区的低价房,他们很难构成不断攀升的高价房的消费主体。而城市化就更不是如同某些房地产商所说的成为推动房地产需求的现实因素,因为大量农村人口进入城市,大多是以打工(或做小生意)的方式实现的,由于事实上两个劳动力市场的存在,打工者的工资是相当低的。在面向城市中高企不下的住房价格来说,这样的工资收入,几乎形成不了现实的购买力,以此来解释城市中高端的购房需求,显然是极为勉强的。

于是,可以得到的一个结论就是,现在买房的人,主要是有房的人。有房的人买房,又可以进一步区分为改善住房者和投资投机者。或是两者兼而有之。根据有关方面的数据,在长三角部分城市,投机性购房大约占20%左右,少数区域个别楼盘甚至占60%以上。据上海市统计局调查,2003年底上海投资购房占16.6%,已经超出了10%的国际警戒线。无论是投资还是投机,目的都是

社会保障制度的缺失,职业的不稳定,周围制度环境的变化莫测,都可以形成对未来的恐惧感。同时,市民投资手段缺乏,股市等投资渠道由于信任危机而处于几乎崩溃的状态,在这种情况下,人们在通过积攒一套或几套房子来面对不确定的未来

KONKA 康佳

大有可观大娱乐

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,结合铂晶平板液晶引擎,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遗。
- 尊贵大气派:超薄平板设计、悬浮式豪华造型、和融入时尚家居环境,更彰显您的高尚品位。

康佳铂晶平板电视促销即将正在进行中,以动心的价格,诱人的礼品、推动平板电视的普及。详情请咨询各大商场康佳彩电专柜

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)26808866 康佳大梅泡服务专线:95105999 Happiness at your 康佳 www.konka.com

中的普遍的真相——通过误导性的公众传播和口头传播,这种普遍的真相被传播开来。

“在每一个公众事件之上,都有一个公众舆论(public opinion)。”美国新闻评论家沃尔特·李普曼说。公众舆论成为公众所认识的公共事件,这种公共事件从而存在于公众的口头传播和自身观念上。

对于食品安全这样的公众事件而言,公众舆论又是如何形成的?

引爆流行

尽管在2003年之前,食品安全在大众媒体上并不占据大版面或者太多时段,但是《每周质量报告》的收视率上的成功点燃了大众媒体的热情,更多的都市报、地方电视台开始报道食品安全问题。从2003年的11、12月份,食品安全开始被大规模报道。《每周质量报告》的主编沈伟回忆说,“伴随着媒体大规模报道,则是公众充满热情的关注,这种关注被媒体报道出来的一连串食品安全案和公众对不安全的餐桌的抱怨。食品安全这个话题如何成为一个流行的公共事件,这个过程类似于纽约专栏作家马尔科姆·格拉德威尔的著作《引爆流行》所描述的过程。《每周质量报告》所列出的不安全食品,全都长期存在着,并非在出现的第二天就被记者们披露出来。但是这

个问题所影响的仅仅是某个地区的某些人,很少会成为全国性的流行话题。在2003年年底所有媒体开始对食品安全感兴趣以前,可能发生了无数的变化。这些变化都可以成为食品安全成为热门话题的原因。比如,物质条件的变化。这些变化让居住在大城市的人们生活水平提高,物质充裕之后,开始关心品质问题,能够影响健康的商品的品质问题。自然最先被关注;再比如,消费者权益意识的觉醒,不再成为商品的被动接受者。所有这些条件都在缓慢地发挥作用,但是需要等到一个微小的变化来引爆流行。

《每周质量报告》的开播或许能够作为引爆点,因为正是它的成功使其他媒体意识到,受众对这方面信息的需求没有被满足。而且,做这方面的报道,如果有政府质检部门、工商部门的协助,难度会降低;而在中国的政府同媒体关系下,这方面的联系并不难建立。而对于受众来说,关于食品安全的报道是极其贴合自己的生活的。新闻如果想要引起受众注意,所应具备的贴近性和重要性,在食品安全的报道上,很容易满足;每天都要接触的食物,对自身健康有莫大关系——这种关系可能没有想象的那么大。

最后,这个话题的流行程度已经远远超过了最初参与传播者的想象。《每周质量报告》的主编沈伟就说,节目的受欢迎程度和影响之大,超出了他和同事们的预期。

在食品安全这个公众事件上的公众舆论和真实的信息的距离有多大?

想象的现实

从两个最近的案例可以看出在这种信息的传播过程中,受众是如何同真实渐渐疏远的。

在信息的传播过程中,为了便于传播,媒体和公众会将信息进行简化、简单化的处理。在高露洁的案例

从真实事件到公众舆论的形成,信息传播历经简化、形象化、符号化,以至于扭曲,最终,我们大多数人看到的是想象的现实”

中,一个非常复杂的化学反应被简单地处理成一种商品,甚至一个品牌的商品中含有某种危险物质,高露洁含有间接致癌物,这样一个短句是便于传播。真实被简化为一句活,一个符号。中国国产啤酒甲醛事件则是所形成的公众舆论的另一个扭曲的例子。在这个例子中,词语成为关键。

“95%的国产啤酒都含有甲醛”,“95%的国产啤酒都加了甲醛”和“95%的国产啤酒甲醛超标”,这三句话所包含的信息是有巨大差别的,但是最后大家追踪信息源头时所碰到的最大困惑。啤酒在发酵过程中,会生成甲醛;而把甲醛作为添加剂,则是另外一回事,因为甲醛作为添加剂是要受到限制的;作为添加剂的甲醛如果超过一定标准,则会造成危险。

在大多数传播过程中,都会出现将传递的信息简化、形象化、符号化的过程,而在其中,扭曲也就常见。不幸的是,公众舆论的形成经常伴随的是这个过程。知识就是力量,但力量也制造恐惧。包括马尔里克·贝克和安东尼·吉登斯在内的许多社会学家都这样认为。“任何人如哥伦布出发去寻找新区域和新大陆,当然都是放大接受危险。但那些都是个人危险,而不是全球性危险,如来自核攻击或放射性核废物的威胁对人类产生的危险……危险不是源于无知,而是由于知识。”贝克斯说。吉登斯

的言论则是:“我们面临的所有不确定性,更多的是由于知识增加引起的。”在高露洁的例子中,如果没有人知道那个化学反应,也就不会有后来的恐惧了。

为何恐惧

“海城豆腐”、“有毒火腿”、“阜阳劣质奶粉”、“碘超标”、“啤酒含有毒甲醛”,甚至我们经常使用的食品袋,也含有致癌物质。危险无处不在,而且离每个人都很近。大家越来越频

繁地感觉到恐惧。其实,不仅仅对食品安全,人们对犯罪、恐怖活动、性骚扰等,都是如此。

为何会出现这样的情况?首先,我们生活在对恐惧的想象中。英国学者弗兰克·富里迪在他的著作《恐惧》中说:最担心受到犯罪行为侵犯的是老年人,也就是他们对犯罪最为恐惧,但在英国关于犯罪的统计中,针对老年人的犯罪最少;针对学生的校园犯罪被媒体宣传得如此厉害,以至于在公众心中,学校成为最恐惧的地方,尽管事实并非如此。

第二,知识的增加。知识就是力量,但力量也制造恐惧。包括马尔里克·贝克和安东尼·吉登斯在内的许多社会学家都这样认为。“任何人如哥伦布出发去寻找新区域和新大陆,当然都是放大接受危险。但那些都是个人危险,而不是全球性危险,如来自核攻击或放射性核废物的威胁对人类产生的危险……危险不是源于无知,而是由于知识。”贝克斯说。吉登斯

的言论则是:“我们面临的所有不确定性,更多的是由于知识增加引起的。”在高露洁的例子中,如果没有人知道那个化学反应,也就不会有后来的恐惧了。

第三,信任感的消失。“恐怖的陌生人”形象无处不在。甚至一些机构也丧失了信誉。人们深信,潜规则则在于外部世界已经变得多么可怕,想象的现实是恐惧的很大一部分原因。

任,对城市安全丧失信任,对人类同伴丧失信任。

第四,勇气的丧失。分工的日益精细让我们已经养成了处处依赖靠的习惯,我们已经没有勇气像鲁宾逊那样面对一个完全陌生的世界。我们更加倚重的预防原则更是告诫我们要远离那些可能的危险(在食品安全中很常见),这让我们对接触陌生的世界心存疑虑。而且,我们的社会总是鼓励我们为自己的灾难找到其他人或组织来承担责任。我们生存在一个鼓励推卸责任的文化中,尽管这有它的意义,但这种文化至少剥夺了我们的一部分勇气。

第五,各种原因形成的怀疑论。未来、世界、他人都是如此不确定,而人们自身又是如此软弱,对将来、世界和他人的疑问构成的恐惧也无所不在。

在食品安全这个事件之上公众舆论喧嚣一时,但并非这个问题不值得关注,而是这个世界上有太多的变化莫测,都可以形成对未来的恐惧感。同时,市民投资手段缺乏,股市等投资渠道由于信任危机而处于几乎崩溃的状态,在这种情况下,人们在通过积攒一套或几套房子来面对不确定的未来。

由此可见,目前看似旺盛的房地产需求实际上是由诸多经济和社会原因造就的。分析这些原因,不仅可以使我们对更准确判断目前我国房地产市场的真实需求,也可以由此透视我国经济社会生活中某些问题的症结之所在。

财经观察·房产现象之四

周春生



作者:北京大学光华管理学院教授 邮箱:zcspubli@ sina.com

就成为一种无法进行的投资方式,而将房租作为主要的投资收益形式,也就缺少了现实基础。

如果租金不能成为投资的理由,那么,惟一的理由就是房价的上升。而这又可以分成长期和短期两种。这当中除了目标明确的炒房者之外,相当大部分的投资性购房者对于短期或长期收益的预期是相当模糊的,这种预期包括了未来房价上升的可能性,也包括了未来的通货膨胀的可能性。在这里人们可以看到推动现实中购房行为的一个重要因素,就是对未来的预期。这种恐惧很直接来自对通货膨胀的预期。从这个意义上说,在一些地方,人们排队购买住房、与出对通货膨胀的预期争购黄金没有什么太大的差别。如果把这种作为房地产市场真实的需求,会产生严重的误导。

其实,真正的恐惧还不仅仅是对通货膨胀的预期,而是在于转型期社会所造成的高度不确定性。社会保障制度的缺失、职业的不稳定、周圈制度环境的恶化莫测,都可以形成对未来的恐惧感。同时,市民投资手段缺乏,股市等投资渠道由于信任危机而处于几乎崩溃的状态,在这种情况下,人们在通过积攒一套或几套房子来面对不确定的未来。

中低收入阶层的居住问题

济适用房建设的本意,变相便占了公共资源,引发社会不公。相比之下,香港的“廉租房”高层民居聚集点往往是细高的蜂巢式建筑,许多多层甚至没有设置阳台,因为阳台被看作是一种“奢侈”,既要“廉租”,也就只好舍弃“奢侈”。因此,要从低收入阶层的实际支付水平和各地的经济发展现实出发,不盲目追求大改善,才能将“廉租”和“经济适用”落到实处。

廉租房和经济适用房作为政府为城市中低收入家庭提供的一种公共福利,在当前的制度实施过程中却出现了很多难以控制的违规现象,违背了政策的初衷。排队抢购经济适用房的事件常见诸报端;对购买者进行审核不严以致使开发商有钱就卖给谁,很多有钱人看到房子成为平常人买几套;有些房地产开发商名义上搞的是经济适用房建设,也获得了免土地费和减少税费的优惠,却按市场商品房卖高价,结果导致这部分“优惠”变成了房地产开发公司的“额外利润”,而当地的低收入居民却享受不到等等。这些现象使得政府白花钱不说,还诱发了社会不满,这些问题必须认真加以解决,以维护社会公平和稳定。

笔者认为,首先,政府应建立房屋福利保障性供应的身份验证体系。在廉租房准入上实行申请、审查、公告、登记制度,严格把关,确保基本的生活保障为目的,而不是追求奢侈和享受。也就是说,经济适用房必须小而实用。但由于许多地方对经济适用房的建设面积没有明确的标准,有的几乎成为“豪宅”,这显然背离了经

济适用房建设的本意,变相便占了公共资源,引发社会不公。相比之下,香港的“廉租房”高层民居聚集点往往是细高的蜂巢式建筑,许多多层甚至没有设置阳台,因为阳台被看作是一种“奢侈”,既要“廉租”,也就只好舍弃“奢侈”。因此,要从低收入阶层的实际支付水平和各地的经济发展现实出发,不盲目追求大改善,才能将“廉租”和“经济适用”落到实处。

廉租房和经济适用房作为政府为城市中低收入家庭提供的一种公共福利,在当前的制度实施过程中却出现了很多难以控制的违规现象,违背了政策的初衷。排队抢购经济适用房的事件常见诸报端;对购买者进行审核不严以致使开发商有钱就卖给谁,很多有钱人看到房子成为平常人买几套;有些房地产开发商名义上搞的是经济适用房建设,也获得了免土地费和减少税费的优惠,却按市场商品房卖高价,结果导致这部分“优惠”变成了房地产开发公司的“额外利润”,而当地的低收入居民却享受不到等等。这些现象使得政府白花钱不说,还诱发了社会不满,这些问题必须认真加以解决,以维护社会公平和稳定。

笔者认为,首先,政府应建立房屋福利保障性供应的身份验证体系。在廉租房准入上实行申请、审查、公告、登记制度,严格把关,确保基本的生活保障为目的,而不是追求奢侈和享受。也就是说,经济适用房必须小而实用。但由于许多地方对经济适用房的建设面积没有明确的标准,有的几乎成为“豪宅”,这显然背离了经

而廉租房和经济适用房的建设也正是实现“居者有其屋”的理想,构建和谐社会的重要保证,能充分体现对于中低收入阶层基本生活的政府关怀

收入者购买经济适用房。因此,对廉租房转租和经济适用房转让采取严格的审批和规范。比如说禁止廉租房的私自转租和经济适用房的出租;经济适用房转让必须先交本地廉租还债政府的有关补贴等,使福利政策真正造福于亟需解决居住问题的中低收入阶层。

其次,由于商品房价格不断上扬与广大中低收入阶层有支付能力的需求难以满足的矛盾存在,按理说经济适用房建设和发展应该“市场广阔,大有前途”,而事实上许多地方政府和房地产开发商都热衷于高端住宅的投资,而经济适用房的开发建设却步履维艰,进展缓慢,供不应求。其原因正是和目前政府官员的“政绩”考核体系及地方政府的自身利益需要不无关系。为了调动地方政府的积极性,不妨考虑将“经济适用房”的履行情况作为考核地方政府执政能力的一项重要指标。

大力发展保障性住房供应,把中低收入阶层的住房供应纳入保障性住房供应体系是国家明确提出的一项住房政策。一方面要完善相关管理机制。在充分调动房地产开发商积极性的同时,保证经济适用房的低成本和高质量;另一方面要尽快制定合理、可行的申购标准,建立统一管理、按序配售的经济适用房销售制度。只有两方面同时推进,双管齐下,才可以在保证公平、公开和公开的原则下使所有市民都能充分享受经济发展和

挑灯看剑
周其仁

同地、同价、同权

——有感广东全省农村建设用地合法入市

作者：北大中国经济研究中心教授
邮箱：zhouqiren2005@yahoo.com.cn

上周本专栏介绍农地直接入市的不同路线(见本报 2005 年 7 月 18 日 41 版)。文稿刚刚发出,就看到《广东省集体建设用地使用权流转管理办法(草案)》的正式发布。我个人的感觉,好比“时来风送滕王阁”,应该为文点评一下。

这个《管理办法》,由广东省人民政府以“政府令”的形式发布。听法律专家讲过的,这是合乎法律规格的安排。诚然,还是比不上由全国人大、国务院和中央政府部门、以及省人大发布的法律文件的规格,但绝不是内部红头文件,而是正式的法律法规。这就带来我的第一点评论:农地直接入市在我国合法地登堂入室,意义重大。

早就在实践中存在的农地直接入市,为什么由省级政府发布了一个地方性法规加以承认和规范,意义就特别重大呢?我的回答是,合法的产权转让可以大幅度降低交易费用。

是的,农地转用通常不是“断卖(outright sell)”,可以一次性银货两讫。作为永久性资产,土地的形形色色转让再转让,中外历史上由来已久。更何况,当今的中国法律禁止土地买卖——基于所有权换手的交易是也。现存法律允许的,是转让土地使用权。问题来了:禁所有权买卖而允使用权转让,一切土地的转用交易必定要持续很长时期。要是没有可靠的法律保障,今天让出的土地使用权,几十年后拿回来,中间要发生多少说不清楚的麻烦!没有法律明确的转让权,交易费用会高得使许多转让根本不能发生。

可是,要诞生一部明文保障农地转让权利的法律,就是难、难、难。回顾一下包产到户,在上世纪 80 年代前期就在全中国普及,可是差不多要拖到二十年后,中国才有了一部《土地承包经营法》。农地转为非农之用呢?更难了——珠三角一带农民把土地租给外人办厂,至少也应该有二十年的历史,可是要到今年才有一部正式承认集体建设用地具有转让权的地方性法规。千万别告诉我,这是什么立法谨慎的结果——为什么许多保障权力部门的法规,立起来那么快?

我以为,这就是广东省这部《管理办法》的难能可贵之处。

毕竟是一个人口和经济大省,毕竟是改革开放的先行区域,因而对全国有相当的影响力,毕竟是省人民政府隆重而权威的“政府令”。这就够了:从这部管理办法实施之日起,我们这个至今农民占人口多数的国家,有一个地方的农地可以合法地进入市场转让了,重要的是,从此打破了“非经政府征地,任何农地不得合法转为非农用途”的传统,代之以一个征地制与农地直接入市制并存的新时期。

《南方日报》报道这则消息时提到,“作为‘农民资产’的农村集体土地,将和国有土地一样,按‘同地、同价、同权’的原则,纳入统一

从这部管理办法实施之日起,我们这个至今农民占人口多数的国家,有一个地方的农地可以合法地进入市场转让了。重要的是,从此打破了“非经政府征地,任何农地不得合法转为非农用途”的传统,代之以一个征地制与农地直接入市制并存的新时期

的土地市场”。好了,这也提供了阅读这份法律文件的一条中心线索,可以让我们了解广东省率先通过这部农地直接入市法规的主要特点。

从大处着眼,“同地、同权”做到了。我们知道,从 1987 年开始,我国国有土地的使用权开始可以合法出让、出租、转让、转租和抵押。现在有了广东的这部法规,从 2005 年 10 月 1 日开始,广东全省的农村集体建设用地的使用权可以合法流转,“包括集体建设用地使用权出让、出租、转让、转租和抵押”。

这点很重要,因为既然农地可以直接入市出让、出租、转让、转租和抵押,政府征地的范围和规模就可以大大缩小,工业化、城市化过程中的大部分农地转用需求,可以通过市场来满足,再也无须把政府夹在其中、左右为难。

除了出让和出租,广东省这次颁布的办法还正式承认了农村集体以土地出资的权利。请看这个条款:“以集体建设用地使用权作价入股(出资)的,与他人合作、联营等形式

共同办企业的,视同集体建设用地使用权出让。”这点很妙。因为所谓“出让”,指的是土地使用权的转手,看起来没有触犯“买卖土地”的禁忌。但是,“以土地出资”就截然不同了——“资”者,股本也,那可是永久性的转手。本来完整的土地所有权,当然应该包括断卖权在内。只是由于陈陈相因的莫名恐惧,才非要在所有权-使用权之间来回玩文字游戏。没有想到广东的立法者如此举重若轻,一句“视同出让”就解决了问题。

出让、出租与出资合法并存,对市场有莫大的好处。几年来讨论农地直接入市,一个支持的观点是,只收年度性的土地租金,可以免去一次性支付巨额土地出让金的压力,从而降低投资门槛。我一直认为这个论点似是而非,因为工业化城市化的土地利用要面对的风险多种多样,只限年租制、不准其他,一定有一些市场需求不能满足,而人为限定的合约模式可能增加履约的困难。其中道理,以后找机会向读者解释。这里要指出,在法律上允许农地出让、出租和出资并存,其余交给交易各方自由选择,是一个懂得市场需要的制度安排。

出让的农地可抵押,这点也重要。国土的抵押功能,在金融上的意义已经被许多人理解。农地也可以合法抵押,对农村金融——当前城乡协调发展的一个严重薄弱的环节——的实际意义更为重大。不过,以我在安徽芜湖看过的情况,单有政府法规不够,还需要金融机构的配合。这方面,国有金融单位大概没有太大的指望,只能从央行领导人最近欲说还休的民间金融那边做文章。

真的全方位做到“同地、同权”了吗?还是没有。请看第 5 条:“通过出让、出租方式取得的集体建设用地不得用于商品房地产开发建设和住宅建设”。这算什么道理?总不见得农地上盖建的商品房,真就住不得城里人吧。不知如此怪招,怎么就放进了这部可能青史留名的地方法规。我知道的是,放进了这条,“同地、同权”立码就打了折扣。既然没有完全同权,“同价”——同样的收益权——就谈不到了。说过的,限制一幅土地最高的市场收益机会,与拿走一部分土地无异。

好在还是草案,可以根据实践的要求再行修订。更好在是一个地方性的法规,可能刺激其他地方产出更合乎“同地、同价、同权”的农地直接入市法案。

采访札记
仲伟志

来自额尔古纳的故事



作者:《经济观察报》首席记者
邮箱:zhongweizhi@vip.sohu.net

2004 年初,19 岁的刘巍巍从海拉尔职业院校辍学,回到在额尔古纳的家,不久,来到位于森林腹地的自兴林场筷子厂打工。

巍巍的父亲是煤矿工人,家境并不富裕。但父母对儿子宠爱有加,从小就不许巍巍上山下河。据说,连额尔古纳郊外的草地,巍巍也很少去过。

2004 年 6 月 26 日,厂子停电,巍巍与几个同事上山采黄花菜。巍巍有一个姐姐,在南昌上大学,即将放假回家,巍巍想,可以多采一些,让姐姐开学时带回学校。

巍巍从未采过黄花菜。有人便开玩笑,说他真没用。巍巍一赌气,独自朝山下走去。一起上山的人,忙于采集黄花菜,没有人发现人群之中已经少了一个。

从未进过山的刘巍巍,显然低估了这大兴安岭西侧的浩瀚森林。额尔古纳拥有 200 多万公顷国内保存最完好的原始森林,有着不可言喻的神秘力量。我曾跟随额尔古纳市长一行在森林里穿行,因忙于拍照,曾远离人群百米左右,只听人声,不见人影,顿觉全身发麻。

当时是上午十点多。刘巍巍一连翻过几个山头,也没有找到出山的道路。他知道自己迷路了,便大声呼救,只有空谷回音。他一路狂奔,到晚上七八点,已经翻过了六七座大山,也没有看到自兴林场的影子。

森林在晚风中翻滚,恐惧在内心心里扩散。巍巍不敢继续往前走。他在一片林间空地里停了下来。上空是怪鸟的啼鸣,四周是野兽的吼叫,还有无数细微的、不可名状的声响。在额尔古纳的森林中,常有黑熊、野猪与狼群出没。巍巍已虚脱至极,但他极力睁大眼睛,生怕被这深渊吞噬。当他在不知不觉中快要入睡时,他根本不

知道自己是还能够醒来。

一个人要消逝,原来是很容易的。但天光放亮时,巍巍冻醒过来了。山上大雾弥漫,腹中饥饿难忍,巍巍起来寻找食物。从小娇生惯养,他只知道黄花菜可以吃,可是,他勉强咽下几口,生黄花菜那强烈的异味,使他连连作呕。他曾找到一小丛野韭菜,但细小的韭菜填不满肚子。除此之外,这漫山遍野之上,还有什么东西可以吃?巍巍一无所知。

这一天,巍巍再没吃任何东西,体力严重不支,但他不敢停下来,继续翻山越岭,穿行于密林之间,穿过獐子松,穿过白桦树,穿过灌木丛,穿过落叶松,他的衣服,他的面孔,被树枝抽打、撕扯,已伤痕累累。他多么希望,翻过这座山,就能看到林场了,就能看到伙伴们了。但是,一次又一次的破灭。

他开始大喊“救命”,他希望这凄惨的喊声,纵然无人听到,也能吓走野兽,驱散恐惧。他一边走一边呜呜地哭,在一个个夜晚,他反复梦见爸爸、妈妈,而每一次醒来,他必须面对着越来越残酷的现实:除了恐惧,饥饿是最严重的问题。

巍巍想到,在这没有人烟的大山里,小飞虫一定没有任何污染,于是他就开始抓苍蝇、瞎虻、蚊子、小咬来吃。只是,一天

钱瑞霞对我说,我们要感谢额尔古纳河,这里所有的小溪,所有不规则的小河流,最终都要流进这条蒙古族的母亲河,巍巍正是沿着溪流走,才找到了他的母亲。这位蒙古族女市长说这番话的时候,没有一点做作与矫情

下来,他只能抓到几十只飞虫,根本不足以充饥,只好大量饮水。所以,他一直沿着水源走。

第七天,或者是第八天,巍巍尝试着吃了两个蘑菇,他还吃到过一些“酸果”。由于营养不良,巍巍的体力一天天透支,生命在一天天流逝。

(下转 39 版)

对话实战大师 分享最佳实践

第五届《人力资本》论坛暨 2005 最佳人力资本管理实践发布

今年 9 月,成功登陆 NASDAQ 的前任先锋(NASDAQ:JOBS)将在人力资本管理领域继续扬帆启航,举办第五届《人力资本》论坛,秉承求真、务实、理性之风范,隆重发布“2005 最佳人力资本管理实践”10 佳案例。

在 CEO 高峰论坛暨最佳实践案例分享中,你将对标全球化竞争,切实收获人和组织持续成长。

高峰论坛嘉宾

清华大学教授 北大商学院教授 微软亚洲研究院 长江商学院教授 中欧国际工商学院 香港中文大学 香港科技大学 香港中文大学 香港中文大学

实战大师:

陈威平 长江商学院教授 主 讲: 战略组织的竞争优势 杨国英 中欧国际工商学院教授 主 讲: 企业国际化战略中的文化整合 方南光 香港中文大学 主 讲: Q12 让天下各司其职 朱世华 上海复星企业管理有限公司董事、总经理, 南昌青浦经济开发区总经理 主 讲: 跨文化管理的力量 龚放洋 德思源创投经理,著名企业战略专家 主 讲: 中国企业的核心竞争力 郭 雷 美国普华永道会计师事务所 主 讲: 企业并购中的法律风险防范与应对

2005 最佳人力资本实践精彩分享

本届论坛共设三个主题,专业嘉宾将分别就主题进行主旨演讲,并合开圆桌论坛,分享最佳实践。论坛还将进行圆桌论坛,邀请多位嘉宾就最佳实践进行分享。

10 佳案例将分别进行案例分享,案例由主办方邀请多位嘉宾进行分享,包括:

案例分享嘉宾

案例分享嘉宾

盛夏北京,冰爽高尔夫

>>即将在太伟盛势登场!

主办单位:

经济观察报

奖品赞助:

顺驰·林溪 II

活动时间:

2005 年 7 月至 9 月每周三 (7 月 20 日, 7 月 27 日, 8 月 3 日, 8 月 10 日, 8 月 17 日, 8 月 24 日, 8 月 31 日, 9 月 7 日, 9 月 14 日, 9 月 21 日)

联系人:

王怡 陈博

报名电话:

010-64241503 / 13366817755

电子邮箱:

eeogol@vip.sina.com

太伟高尔夫球场占地 2000 余亩,拥有 18 洞国际标准的太伟高尔夫球场和五星级的太伟高尔夫度假酒店,球场植被茂密,四季鲜花,鸟语花香,环境幽雅,与自然和谐。独具匠心的景观人文,3 亿人民币的球场制作投入,价值 8 亿人民币的古朴树林,价值 10 亿人民币的“京北自然大佛”等无形资产,彰显浓郁的度假品牌。只要您是经济观察报的忠实读者,就可以报名参加本次活动,尽享太伟盛夏的第一抹清凉和惬意的动感享受!

来自额尔古纳的故事

(上接 38 版)他看到那些明亮的野花、飞溅的鸟影,正在变成一个个小小的魂魄。而下雨的时候,他就蜷缩在一棵大树下,把外衣蒙在头上。一停下来,他就处于一种半昏迷的状态,一动也不能动。清醒的时候,感到口渴,就吸吮衣袖里的水。他已经清晰地看到了死亡。

他的意识开始模糊。但是有一个简单而强大的信念在支撑着他:回林场,回家。只要醒过来,就继续往前走。第十三天,或者第十四天,他突然看到一条简易的小道,那是一条为采伐开通的林间道路,如果沿着它走,就会找到公路。神智不清的巍巍有些忧郁,最终还是离开了那条道路。恍惚之间,他认为自己必须沿着水源走,他坚信,有水,才不会饿死,才可以回家。

巍巍重新走入了森林。但他已筋疲力尽,几近衰竭。每走不到 10 米,就会倒下来,每天只能走很短的距离。在最后的时刻,茂盛的额尔古纳大森林,以自己的方式帮助了这个孱弱的孩子——巍巍可以扶着树往前走,从一棵树到另一棵树,正好是一步的距离,就这样,巍巍可以一步一步往前挪动。第十六天,他还在沿着一条溪流往前走,可是走着走着,小溪枯竭了。他在绝望中环顾四方,希望发现新的河流,忽然发现了远处有一个简易窝棚。他连滚带爬地奔了过去,没有人,但他看到了一些倒在地上的米饭和炒黄花草。他几乎是连土带米一起吃了下去。这天,他打开地上的一捆帐篷布,钻进去,睡了个昏天黑地。

第十七天清晨,巍巍被乌鸦的叫声吵醒,发现昨天从地上捡起来的剩饭菜,早被乌鸦吃得干干净净。他满地爬着,又找到了一些生大米,一棵大头菜,几个土豆和洋葱,还有一瓶猪大油。靠这些食物,他又熬了一天,却始终不见窝棚的主人回来。他就用木棍猛力敲打洗脸盆,大喊救命。

第十八天,他在窝棚里找到了火柴。从未做过饭的巍巍,煮糊了大米饭,炒不熟土豆块,但终究吃上了十八天来的第一顿热乎饭。他觉得,等下去似乎不是个办法,就决定,恢复一下体力之后,继续往前走。当天下午,他正在睡觉,突然被几个人说话的声音惊醒。他立刻坐了起来。他看到,有三个人,正朝着窝棚走来。

他们是窝棚的主人,这些在山中采药材的人,被突然出现的刘巍巍吓了一跳。这时的巍巍,蓬头垢面,瘦骨嶙峋,衣衫襤褷,双脚血肉模糊,完全是野人模样。待问明原委,来人告诉巍巍,这里距离自兴林场的直线距离是 180 公里,而巍巍翻山越岭,行程至少在三四百公里之多。

这一天是 2004 年 7 月 14 日。是巍巍走失的第十九天。他的体重从走失前的 130 多斤,下降到不足 90 斤。而在此期间,额尔古纳市的党政部门全力组织搜救,全市各级广播电视台部门一直重复播放着巍巍走失的消息,森警部队展开了长达 10 天的搜救工作,以巍巍走失地为中心,一直找到森林腹地。但十几天过去,巍巍踪迹杳无,人们开始绝望,而巍巍的父母,早已憔悴不堪。

后来,当地有很多总结与反思。比如说,如果学校能够对孩子进行必要的野外生存技能教育,巍巍就可以不必四处乱跑,因为,你可以观察树的枝叶,那向南的一面总是长得更加茂密。还有,那些漫山遍野的蚂蚱,以及蚂蚁包里的蚂蚁蛋,可以应对人的生存之需。而巍巍对此知之甚少,幸亏他还明白,人是不能离开水的。

我没有见过刘巍巍,这个故事,我是在跟随额尔古纳市长钱瑞霞穿越大森林的时候,从她 and 市政府秘书长白云峰那里听来的。其中很多细节,则是从额尔古纳市委宣传部副部长邹玉那里得知。我觉得,这个故事应该让更多人知道。我也希望有机会再去访问巍巍。这是一个很好的社会心理学案例,值得有关专家跟踪研究——十九天的森林噩梦,是否给刘巍巍造成了某种心理突变?它对一个人的成长会有什么样的影响?应该如何对其进行心理调整?

而钱瑞霞对我说,我们要感谢额尔古纳河,这里所有的小溪,所有不规则的小河流,最终都要流进这条蒙古族的母亲河,巍巍正是沿着溪流走,才找到了他的母亲。这位蒙古族女市长说这番话的时候,没有一点点故作与矫情。她这番朴素的话,使习惯于微言大义和制度分析的我,骤显无趣。我不得不想,在很多时候,我的职业反射是不是过度了?而只有对自己的母亲河怀有感恩之心与敬畏感的市长,才能以可持续发展为天职,才能守护这世界上最美丽的森林、草原与湿地。



作者:《经济观察报》首席评论员
邮箱:shaoyingbo@vip.sohu.net

前日在上海,偶然参加了一个十几人的小型聚会。这些人各有各的身份,也有一个共同的特点——他们都是有钱人。据说在上海外滩,有不少这种富人小圈子,这些圈子里的人每天谈论的都是非常形而上的问题,文学、艺术,或者国家经济以及其它一些有趣的社会问题,他们只用很少的时间谈点生意上的事,但却非常管用,就好像站在水池里的人随便一划拉,就弄得满身是水一样。

不知是否与我在场有关,大家竟然谈论起社会稳定的问题来,而且竟让我感到大开眼界。最有趣的一种说法来自一位美国归来的博士。“印度为什么看起来比中国稳定?”他说,“因为印度人并不是每个人都想成为富人,而在我们这里十三亿人个个都想成为百万富翁。”博士先生说,外国投资人从不担心印度的稳定问题,但对中国却总有这种怀疑,所以一般投资者进到中国就变成了投机者,就想赚了钱就走,这对中国很是不利。原因呢,就是因为 we 让一部分人先富起来,而不是只让一部分人富起来。结果,这部分人还没完成心愿,后面的人就急着要跟上来,人人都浮躁起来,结果就很不稳定。而印度不同,印度光是贱民就有两亿多,这些人从来没想过要和中产阶级平起平坐。总之,印度人民比我们中国人更安贫乐道。

回到房间还没定坐,引见我认识这个圈子的朋友就打电话过来,他向来对种种社会不公现象抱有比我更加激烈的态度。“那个

敛财的目的

人是混蛋!”他在电话里骂着,“他为什么不安贫乐道?他这话为什么不在富裕起来之前就说?他现在有钱了,让别人安贫乐道,什么东西?!”

老实说,最近这两年讨论这类问题太多了,我对穷呀富呀的问题有些厌倦了。而且,在当时的场合下,我也没看出那位博士是抱着为富人说话的目的才有此惊人一论的,只想那就是人家的人生感悟而已,因此电话里附和了朋友两句便拉灯睡了。

可是,只过了一天,这个话题又被另外一件事情挑起来了。因为这件事与我过去的一段经历有关,因此刺激倒是更强烈些。

那天,有一位七年未见的朋友跟我联系上并且见了面。朋友姓刘,温州人。1994 年,他的弟弟遭遇冤案,他弟弟原是一名全国优秀的小学教师,因为与当地一名警察发生纠纷,在那年严打乡匪村霸的活动中硬是被当成典型投入牢中。为此,我这位朋友不惜用全部家财要与警察争个高低。而我呢,因为受着职业良心的驱使也参与其中,陪着他们一家走过了三年半的艰苦历程。事件异常曲折,但最终这善良而坚定的一家获得了胜利。

这次见面有三个人,他们兄弟两个和那个一直陪着他们的从小一起长大的朋友,当年为了打这场官司,连那个朋友都欠下了诸多外债。而这次见面,他们只是为了告诉我,如今他们已经变得富有了,不想让我一直担心下去。

其实,我并不是一直有这种担心的,官司过后所有的人都非常疲惫,他们一家人连房子都卖了,哪还有精力给大家还情呢,而那些帮助他的人也没有一个想要什么回报,这样就各忙各的,失去了联系。

当弟弟的说,他一出看守所,哥哥就说,从现在开始,钱我来挣,债我来还,但是书你要教好,

一切都从头开始,等有了成绩再来谢谢大家。于是,弟弟汇报说,他已经入了党,还当上教研组主任,他带的班级也是学校最好的,他甚至还带了两本教育类的专业杂志,上面有他写的论文。

当哥的说,其实早在打官司的过程中,他就已经非常深刻地认识到了,这个世界没有钱是什么也干不成的。中间有几次他实在坚持不住了,也是因为实在拿不出钱来。而能继续把官司坚持打完,同样也是因为受了别人的接济。所以,他从那时起就已经想

它看起来还是一种有
意志的东西,它会在
不知不觉的过程中
逐步左右你,控制你,
使你离开你的人生目
标。你如果是一个国王
的话,它就是一个时刻
觊觎你王位的大臣,你
一开始就要小心,而且
还必须要一直小心

到要学习挣钱的办法了。当然最重要的是,他必须要还债。他说欠下的债都是好心人的,不还一生不安。如今他在好几处合伙生意中都是股东,涉及好多行业,学了不少知识。他说,现在他不光富有了,人也变得坚强果敢了,脑袋也越来越灵光了。

他带来一件衬衫给我,和他身上穿的一样。他说,我们从今以后就不再是朋友了,我们是亲戚了。

这样的场景实在是我想象不到的。尽管我在那三年半的日子里已经深知了这家人的厚道,但时间过了这么久,尤其是经历了一番从穷变富的过程,那些种种的品德,那种知恩图报,那种情义和义气依然存在,这确是我万万

也没想到的。因为受到了这样一种感动,我竟然也没有像往常一样,立刻想到要他们给我一些物质上的补偿,事后想来连我自己竟然都觉得奇怪。

关于财富与人生、财富与快乐、财富与精神的话题,我感觉这些年来已经讨论得太多,已经不能再往下深刻下去了。有钱人,没钱人,曾经有过钱后来没钱了的人,以及有钱却假装没钱,没钱却愣要装成有钱的人,还有那些一直没钱但却不停地研究钱的知识分子们,不知道给我们讲了多少故事和道理。这些道理各自对应一些现实情况,却从来不能管用一辈子,钱不是万能的,没钱是万万不能的,有了钱人会快乐,有了钱烦恼会更多,诸如此类,要么一点用没有,要么把人引入更加深不见底的迷惑之中,以至于更多的时候我都是将它们统统丢在一边。碰到可以赚钱的机会先赚了再说。

但是和温州的刘姓兄弟见面,确实让人吃惊不小,我吃惊的是在他们的心里,确实还有比钱更重要的东西。而且这个认识并没有在赚钱的过程中丢掉。这大约和他们一开始确定的赚钱目的有关系。

钱是什么,财富是什么,我的看法是:它是使我们人生达到完美的一个条件,是一个工具。但它看起来还是一种有意志的东西,它会在不知不觉的过程中,逐步左右你,控制你,使你离开你的人生目标。你如果是一个国王的话,它就是一个时刻觊觎你王位的大臣,你一开始就要小心,而且还必须要一直小心。

前面提到的那位博士,或许他并非从一开始就想让所有的穷人都安贫乐道来着,甚至这个想法可能一开始就是说给自己的,但钱最终让他发生了变化。这一点,那温州的刘姓兄弟倒是给了我很大的安慰。不光是安慰,也是一种足够有效的提醒。有了这个提醒,我可能更乐意把安贫乐道当成是一种善意怀抱起来。

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:

- ◆ 海峡两岸的经济共惠
- ◆ 未来10年两岸四地经济的角色和作用
- ◆ 发展为世界工厂服务的现代服务业
- ◆ 大中华企业家学习与合作

我们将邀请两岸四地的嘉宾汇集于此,共同探讨大中华区域的健康、持续、和谐发展。本届高峰会得到了深圳市委、市政府及国务院台湾事务办公室的鼎力支持。

拟邀请的演讲嘉宾

深圳市委书记 李鸿忠 | 香港投资推广署署长 卢维思 | 台湾两岸共同市场基金会主席 萧万长先生

中国企业家论坛首席经济学家 张维迎教授 | 联想控股总裁 柳传志先生 | 香港有荣有限公司董事总经理 霍震寰

香港环康集团有限公司主席 蒋丽莉 | 信德集团有限公司董事总经理 何超琼 | 中国人民银行总行行长助理 马德伦

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、香港总商会、综合开发研究院(中国·深圳)、深圳商研

◆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

◆媒体支持

《中国企业家》、《环球企业家》、《国际金融报》、《新财经》、《21世纪商业评论》

◆网络支持:

SINA.COM、SOHU.COM、NETEASE.COM

◆特别鸣谢

国务院台湾事务办公室、深圳市人民政府

■ 组委会秘书处联系方式:

■ 组委会秘书处联系方式

电 话: 010-66426315/66840391

传 真: 010-66426325/65429950-6036

E-mail: net@china-cer.com; cer@163.com

联 系 人: 张靖佳 深圳联系人: 曹国波

电 话: 0755-49471478

地址: 广东·深圳·中国企业家论坛·综合开发研究院有限公司

开户银行: 中国民生银行深圳国际大厦分理处

帐 号: 80591355308091001

注: 以上为中国企业家论坛系列会议付款账户

分众传媒 成功上市

2005年7月/美国纽约纳斯达克

2005年4月

中国户外广告大会

500位广告主票选

荣膺【中国最具销售力户外媒体奖】

2004年11月

中国创业投资大会

荣膺【中国年度最佳投资案例】

2004年7月

中国首届金凤凰营销奖

荣膺【中国最具销售力广告媒体奖】



<http://www.focusmedia.cn>

2004年3月

《新周刊》杂志

荣膺【年度创意传媒】



德国**bauformat**®(博夫曼)厨具

保税库(中国)直销旗舰店

www.bauformat.cn



bauformat
Küchen

德国·博夫曼厨房家具

旗舰店: 北京市朝阳门北大街东大街
西明顺168号 3层3层东店

邮编: 100020 (大甲在嘉里中心)

传真: 010-64473232

电话: 010-64473737

和平里店: 133 8429868

东直门店: 1331 8877036

总机: 010-62610295

大单部: 022-85276746

设计部: 010-10440238

北京店: 025 68860464

诚信全国代售店: 010-64473737

价低、质高、选择多样、更实惠

原装进口 绿色环保 仓储直销 国内价格

责编: 方军 E-mail:fangjun@eeo.com.cn 美编: 刘会芹

■本报记者 王晶 北京报道

黑色的背景下,一位高挑玲珑的金发碧眼模特在人群中脱颖而出……这是哪个国际时装品牌的2005发布会吗?不,不是!这是制造网络设备的思科公司(Cisco)最新的一则平面广告。

这使人不由联想起2003年3月以来新惠普在全球范围内发动的那场耗资4.5亿美元的浩大形象广告攻势,当时出现在画面中的有怪物史莱克诞生、马逊出现在线零售、宝马F1车队超过法拉利等等超酷场面。头戴苹果iPod听音乐的人的剪影形象也早已经是酷的象征。

原本枯燥无味的技术型公司都在广告中玩起了“酷”,而消费类产品更是有过之而无不及。可口可乐在今年主推的“要爽由自己”主题下制作的新一辑电视广告在中国各大电视台亮相。遍布大街的喜力换瓶的路边灯箱广告也试图营造酷的生活方式。

突然间,许多公司都试图让自己的公司形象酷起来。“酷”时代已经到来,你足够“酷”吗?

“酷”时代已经到来

“由于各种无形的、属于人们情感和原初欲望的满足方面的价值越来越上升,受众在消费决策、消费过程中受到无形价值情感因素的影响越来越大,也就是说将来产品竞争不再局限于实际功能价值、利益价值,拥有独特形象、独特价值诉求与独特情感满足的一方就有机会胜出,有机会卖高价,有机会能够享受品牌价值带来的利益。而品牌传播的价值取向也随之改变,酷作为一种新形象被越来越多的公司追求。”精信整合传播集团董事长总经理李骥从社会大背景下对“酷”的到来进行了分析。媒体人令狐磊认为新的商业生态正在出现,他写道,消费人群越变得个体化、部落化、行为酷化。

处于社会潮流领先地位的人群对整个社会潮流具备带动作用,这些人群正是年轻一代,他们代表着主流的“酷”。他们唯新是瞻,对新事物、新技术无不崇拜,凡是新的就是好的;与上个世纪60、70年

突然间,许多公司都试图让自己的公司形象酷起来,“酷”时代已经到来

当酷大行其道

代风行的“灰蓝一片”截然不同,他们反“大众化”,坚信只有“小众的”才是酷的,喜欢追求个性化的表达,正如风靡中国的“超级女生”现象实质反映出人们崭露头角,自己掌握自己命运的欲望。“不同于70、80年代的愤怒青年,年轻一代的酷是通过个性表现形成感官上的愉悦和满足,而不是意识形态与生存观念的反叛。”李骥评价说。

知名广告策划人叶茂中对“酷”时代为什么到来持有相似的观点,他说:“市场竞争包括物质层面与精神层面,产品是交换、品牌是沟通,现代人对于品牌的追求体现的就是由精神层面影响到物质层面的精神的认同感。现在,品牌由品牌说教期进入到品牌感动期,我们说一定要使用消费者自己的语言,酷就是他们的语言,酷是品牌的性格,而性格决定命运。”

叶茂中谈到对现在“酷”的感受用了一个词——“温酷”,“与过去流行的冷冷的酷不同,现在的酷比以前温和一些,是心理上和精神上的个性表达,不是表面的东西。”

全球同步的酷

概念工厂首席顾问张小方认为,酷产生在全球化的背景下,也许酷的代言不一样,但对于酷的追求却是全球同步的,对于网络时代的“酷”一族,更没有疆界区分,没有区域文化的差异性。

“这些十几岁到二十几岁的我们称作‘80后一代’的人群,一出生就跟随都市化进程一起成长,他们眼界比以任何的一个年龄阶段的人群都开阔,接触的事物几乎与西方欧美国家的孩子们同步。他们站在全球化的相同资讯平台上,中国人传统的含蓄、隐藏、谦虚都被颠覆,取而代之为了表现自己,他们渴望自由、渴望自我、

掌控自我命运。”张小方说。

酷广告体现的个性张扬的、成功的、反传统、叛逆的文化元素,正符合他们的口味。从“更多选择,更多欢笑”,到“常常欢笑,尝尝麦当劳”,再到如今唱满全球的“我就喜欢”,麦当劳的新广告在全球都受到这些张扬个性的年轻人的欢迎,中国移动的“M-ZONE”更是在周杰伦桀骜不驯的“我的地盘听我的”中,被年轻一代狂热追捧。

对于全球化的酷,张小方从女性营销的角度进行了说明。“社会经济的发展,新女性经济的抬头,亚洲传统的男尊女卑文化氛围现在即使在最传统的韩国和日本也都出现了变化,《我的野蛮女友》体现年轻人的价值观,女孩的形象可以叛逆、张扬,甚至更凶猛。这个文化氛围的产生也是因为经济的发展,女性在都市中职业的完美形成的,正如酷的内在一样,成功的道路非常多,女性可以张扬、叛逆精神的,甚至有些坏坏的感觉。这是年轻人追求的主旋律。”

现在“80后一代”于中国的跨国公司来说,酷大行其道,使得他们不必再苦口婆心对中国消费者进行品牌教育,代表着主流的年轻一代的价值取向也影响着他们的父辈或者年纪稍大他们的人群。“在全球范围内,喜欢酷的不仅仅是年轻人,各种年龄阶段的人、各种不同收入的人也都渴望与众不同。”李骥说。

(下转42版)

经济观察报

The Economic Observer

41

商业评论

2005年7月25日

性感的商业

■本报记者 漏丹 上海报道

1951年,埃里克·莫利在斯特兰德学苑舞厅酝酿着一个雄心勃勃的想法,要选出这个世界上最美丽的女性,世界小姐的选美大赛由此诞生。现在,美国CNBC电视网正在酝酿一个类似的野心勃勃的想法——要评选这个世界上最出色的商业领袖,它正在进行中国最佳商业领袖和亚洲最佳商业领袖评选。其他国际媒体如《财富》等以及国内媒体、门户网站等也都有着类似的评选,所有人都希望在这场商业的狂欢中分得一杯羹。

媒体对商业领袖的热情就像当初对美女的热情一样,乐此不疲。区别在于,商界精英不希望只做“胸大无脑的美女”,他们还想出各种办法包装自己的大脑。最近几年,管理类书籍和励志书籍层出不穷,每一本都以更加刺激的标题吸引你的眼球。商业正在从形式到内容走出一条全方位的性感之路。

烈酒、美女、盛典以及高档的会所和酒店,残酷竞争的商业世界正在被这些东西包裹得越来越性感。7月初,上海国际会议中心,CNBC“2005年中国最佳商业领袖奖”发布会现场,皇家礼炮21的酒瓶一打开,醇厚的酒香弥漫。四五位身穿黑色礼服的模特袅袅娜娜地端着美酒走到台上,嘉宾们举杯庆祝。

很少有人记得安德鲁·卡内基或者约翰·洛克菲勒的长相,19世纪诞生的商业巨头更多地通过文字被人们知道,而不是图像;他们也不会频频出现在大众媒体上,暴露自己的某些兴趣爱好以及自己的喜怒哀乐。

而现在的商业领袖已经和好莱坞明星差不多了。人们都知道甲骨文的CEO拉里·艾利森是一个作风激进的家伙,他毫不客气地向比尔·盖茨挑战:“到外边解决,左轮手枪、剑或者数据库,由你挑选。”同时人们也知道他体格强健,喜欢开战斗机。(下转42版)

2004-2005 年度中国杰出营销奖提名案例(部分)

AWARD CHINA MARKETING EXCELLENCE2004-2005



提名公司	案例名称	提名公司	案例名称
BenQ Joybee	以定位规避价格战——BenQ Joybee营销案例	上海华升富士达扶梯有限公司	景观扶梯,扶梯景观——富士达扶梯营销方案
澳大利亚杭州奥普电器有限公司	澳大利亚杭州奥普电器有限公司2004年营销策略	上海灵诺企业策划有限公司	啤酒企业如何进行整合后的品牌运作——探索燕京啤酒的浙江伏虎
北京金六福酒业有限公司	“零”回家金六福酒“整合营销传播案例	上海沐吉管理咨询有限公司	农村市场:一个不设防的广阔天地——传统行业《猪肉》的创新营销
北京普天太力通信技术有限公司	在渠道的变革中求发展	上海一担坊营养油脂有限公司	谁在引领中国小包饼干消费的革命——一担坊特种营养食用油上市案
北京世纪福来营销顾问有限公司	石药吴维康:打造中国医药企业“样板工程”	上海筑纳建筑装饰设计工程有限公司	构筑经典,承纳人文
北京世纪福来营销顾问有限公司	《阿阿阿》:寻找市场的另一半	深圳采纳策划有限公司	青岛啤酒品牌保鲜全纪录
北京世纪福来营销顾问有限公司	聚焦营销:奠定汽车主动安全市场先锋地位	深圳采纳策划有限公司	情感营销:触动消费者的心——解析华夏长城红酒15周年情感化品牌体验
北京亚都科技股份有限公司	亚都2004年冬季战略:空气净化型加湿器上市推广方案	深圳采纳策划有限公司	但道领跑城市功能地产品牌
北京阳光加信广告有限公司	白沙《聊文化耀中华	深圳采纳策划有限公司	“万家乐”品牌再追忆
北京阳光加信广告有限公司	中国网通天下——中国网通新形象整合传播	深圳采纳策划有限公司	但道国际体育
北汽福田汽车股份有限公司	“欧曼速度”是如何炼成的?	深圳解决之道企业管理顾问有限公司	抢占瑞士“头等车厢”——得尔多瑞士糖营销创新案例
赤峰西拉沐沦有限责任公司	M乳滑油开发为蒙古市场营销战略	深圳解决之道企业管理顾问有限公司	由深草到希望草的蜕变——东明原药业营销案例
东营胜利高原有限公司	差异化营销——大港油田反井抽油机整合策划	深圳解决之道企业管理顾问有限公司	跨越自由行——“自由风”——香港联想国际——卡西产品营销案例
天代品牌制造公司	唐山可乐第二次品牌复兴工程——决战洋品牌	深圳解决之道企业管理顾问有限公司	创造“个很”差异化优势——打造“家庭银行专家”品牌
天代品牌制造公司	五粮液“锦上添花”2004年成长最快的中高端白酒品牌	——广东发展银行东莞分行家庭银行业务营销案例	
天代品牌制造公司	海尔防电墙热水器低成本扩张——成就行业第二地位	南下闯广东——如东乡情——广东联通“如东乡情”营销案例	
广东移动通信有限责任公司徐闻分公司	2003年徐闻电信小灵通营销战略分析	盛世大像(北京)体育文化传播有限公司	中国节花车巡游
广西花红药业有限责任公司	花红红松发展之路	视点央视传播	感动二台,长虹品牌重塑三年的序章
杭州奥普电器有限公司江苏分公司	决胜终端:谋略先行——奥普浴霸苏皖地区2003年营销案例分析	搜狐公司	寻找首席新鲜人——搜狐十周年暨全国高校大招聘
杭州年代广告有限公司	传化花二体验营销:中国广场洗浴品牌的一次成功突围	泰康人寿保险有限公司	“我向泰康新生活”F市场推广活动实践案例
河北中兴汽车制造有限公司	从“突出重围”到“暗藏后机”——解析中兴反下的整合营销及“美中不足”	泰康医药有限公司	一枝独秀的单品品牌营销模式
黑龙江省完达山乳业股份有限公司	农村奶制品市场调研分析与市场推广决策	天龙医药有限公司	天和堂医药连锁营销渠道战略研究
黑龙江完达山乳业有限公司	完达山乳业公司长春市营销渠道建设	乌鲁木齐福成企划广告有限公司	威威罐内婴儿辅食品牌——全国婴幼儿辅食2004年市场推广战略
黑龙江移动通信公司	动感地带(M-ZONE)定价策略分析	芜湖卷烟厂	同登云端,口碑致胜——芜湖卷烟厂特等奖品牌营销上市案研究
华润雪花啤酒(阜阳)有限公司	出奇制胜的深度营销模式——“金盛仁华”啤酒的电视制A市场	新疆润玫瑰酒业有限公司	“奥运”借得石榴红——润玫瑰酒2004新品上市手记
济南惠春堂化妆品有限责任公司	惠春堂化妆品营销案例	新文化报社	关于《新文化报》的通路建设的探讨
佳通轮胎有限公司	渠道整合与优化——佳通轮胎市场营销渠道的发展	叶茂中营销策划机构(上海)	品牌建设,匹夫有责——雅客V6成功建立框架的竞争壁垒
精信广告有限公司	冲击第一宝座——2004年新康泰克品牌——三者帝国	叶茂中营销策划机构(上海)	思想有多远,我们就能走多远——“红金龙”策划纪实
精信广告有限公司	理念创新主导营销创新——中国联瑞增值业务品牌——三泰山吉	叶茂中营销策划机构(上海)	把二线市场坚持到底——前有猛虎,后有群狼,36°度如何突围
龙大植物油有限公司	龙花生油区域营销传播	一汽红塔云南汽车制造有限公司	营销渠道优化——一汽红塔公司的营销案例之道
麦肯光明广告公司上海分公司	可口可乐2004年奥运会市场推广	颐中(青岛)体育产业发展有限公司	“美丽小事”终长成“参天大树”——关于依浪水世界项目营销整合的策划方案
美国TCP中国销售总部	从ABC公司中巨市场的推销到营销酒中国市场企业营销战略的抉择	云南红牛维他命饮料有限公司	饮料市场:意在中原的战略
内蒙古草原兴发股份有限公司	草原兴发“润品小镇”——精品农副原料市场营销研究报告	云南宝生生物技术开发有限公司	焙炒咖啡全过程营销方案
纳爱斯集团有限公司	纳爱斯牙膏新品终端推广方案	中国人民财产保险股份有限公司	现阶段我国财产保险业创新经营对策研究
南方都市报	深圳西康——以品牌营销瑞尔齿科	中国网通集团黑龙江省通信公司	创新营销体系——整合渠道建设——通信产业市场营销与渠道发展新概念
瑞尔牙科连锁诊所	附形以遇——以品牌营销瑞尔齿科	中石化山西石油分公司	成昆铁路沿线企业发展态势与运营战略——以山西省石油公司为例分析
瑞西丰制药有限公司	有海通域有可能——丰禾玉米全国推广纪实	重庆登康口腔护理用品股份有限公司	“冷酸灵”xx重抗过敏消炎止痛牙膏上市研究
上海恩仕达贸易有限公司	美国露露酒庄中国市场销售计划		
2004-2005年度中国杰出营销奖组委会征集204份案例,现公布部分案例名称及提名公司名称			
<div><div>中国杰出营销奖组委会联络方式</div><div>联系人: 张彦 陈妍 地址: 北京市东城区兴化东里甲7号《经济观察报》</div><div>邮编: 100013 电话: 010-64209022/24转150, 147 010-64297549</div><div>电邮: zhangjin@eeo.com.cn chenyan@eeo.com.cn 网址: http://www.eeobserver.com.cn</div></div> <div><div>经济观察报</div><div>The Economic Observer</div></div>			
<div><div>主办单位: 经济观察报 THE ECONOMIC OBSERVER</div><div>协办单位: 中国广告协会 中国广告主协会 中国广告经营者协会 中国广告代理商协会</div><div>特别支持单位: CEBS 中国广告主协会 中国广告经营者协会 中国广告代理商协会</div><div>协办媒体: 《新营销》、《成功营销》、《销售与市场》、《创业商业评论》、《每日经济新闻》、《东方早报》、东方卫视、湖南卫视、《财富中国》</div><div>独家网络支持: 搜房网</div></div> <div><div>支持单位: 富士达电梯 中兴</div><div>战略支持单位: 联想集团</div></div>			

管理

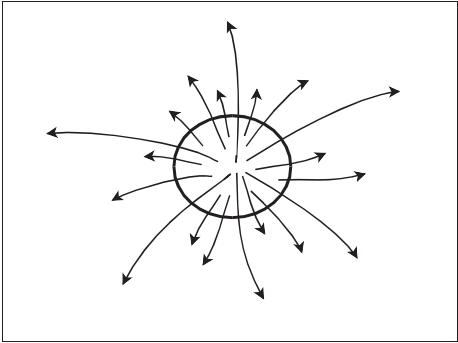


图 2: 为发散性思维



图 1: 为“今天的计划”的思维导图

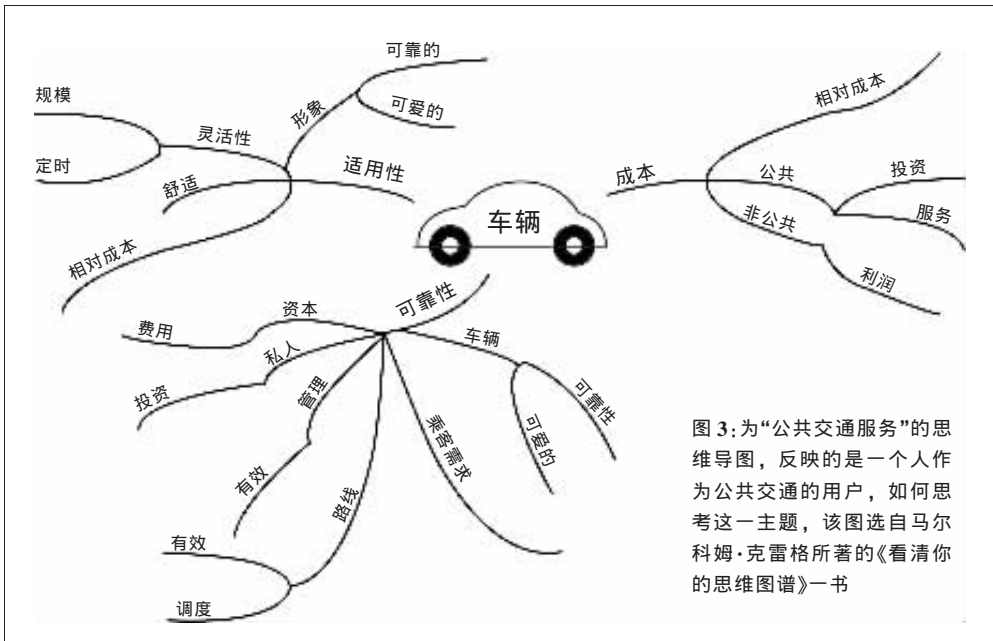


图 3: 为“公共交通服务”的思维导图,反映的是一个人作为公共交通的用户,如何思考这一主题,该图选自马尔科姆·克雷格所著的《看清你的思维图谱》一书

思维导图将人的思想从单色笔写就的一行行文字“监狱”之中解救出来

博赞：画出你的思考

■方军/文

“通常人们认为，商业是结构化,这是一个错误。商业的过去、现在和可预见的未来都源自人类大脑的想象。”东尼·博赞(Tony Buzan)说,“商业的一个趋势是，越来越关注知识资产、领导力、创意与创新、变革管理、知识管理……所有的这一切都是关于一件事——用好你的大脑。”

但是,在每个国家,我们都被训练成用一行行的文字思考。商务文件都是一行行的文字组成的,在所有的商务会议上,发放的笔都是单色的笔。博赞说:“人的思考被局限由单色笔写就的一行行文字的‘监狱’之中。”

在博赞看来,人类大脑的工作机理是想象和联想,是发散式的,是图形化的。作为一个心理学家、教育学家,他发明了一种命名为思维导图(mind map,又称为心智图)的思维工具,试图把人们的大脑从“监狱”中解放出来。简单的“今天的计划”的思维导图如图 1 所示。

博赞理想化的思维导图是由图像组成的,思维导图是从核心图像和想法出发,发散出去,“每个思考都像一个发出光亮的星星,而不是一行行文字,光就是围绕核心想法而来的图像与联想。”为了强调我们最本源的思考方式是右脑进行图形化思维,他让我们自问,在提到汽车时,头脑中想到的是汽车的图像,还是“C-A-R”这几个字母?

在采访中,博赞不停地拿出彩色笔勾画图形,他强调画图很容易,他自己绘制的思维导图像孩童的油彩画。谈到主要由文字构成的思维导图时,他很不乐意自己的想法被那样运用,并造了一个词说那是婴儿思维导图(baby mind map)。

博赞强调图形、色彩是因为,在



东尼·博赞(Tony Buzan)

英国著名心理学家、教育学家,他发明了思维导图(mindmap,又译为心智图)这一用途极为广泛的思维工具。在商业中,思维导图可以被用于个人思考、会议、项目管理、时间管理等

他的联系(这幅示例图中没有呈现这种特点)。按照克雷格的说法,“思维导图是建立在相互联系的关键词之上的,它反映了绘图者对主题的思考路径。”而我的感觉是,用这种方式记录思考过程,能够极大地发散思维,同时又和主题保持关联。也就是说,它帮助我们了解事物之间的联系,又启发我们对主题产生新想法。

在会议中,如果请一个人在白板上用思维导图记录下会议的关键词和要点,这个图常常能够反映所有参会者的思考过程。博赞说,这个图“将所有人的大脑联系成更大的大脑”。博赞认为,运用这种方式记录和展示会议要点,可以让每个人在会议过程中能够看到所有的元素,能看到它的进展;这个图是每个人的大脑的创造物,每个人都参与创造;它能够使得参会者集中注意力,每个人越集中注意力,就越深度参与;在会议结束时,每个人就能拿到一张纸的会议记录,而不是等上两周快忘了之后拿到 50 页的会议记录。

博赞特别强调了会议中采用思维导图的一个优点,它反映了“群体的智能”。他说,“它记录和反映的是想法本身,而不是提给出这个想法的人的级别。如果大老板说的想法是重要的想法,它就会位于主要的分支;如果是不重要的想法,就会位于分支的末梢。如果小职员想出一个大想法,它会呈现在主要分支,大家都知道它是大想法。”

现在有一个流行的会议工具是“六顶思考帽”,德·波诺发明的这个工具可以用来控制会议进程,比如说在戴白色帽子时所有人都寻找信息,戴蓝色帽子时大家都寻找正面因素,黑色帽子都寻找负面因素,等等。思维导图可以和六顶思考帽结

合提高会议的成效;用六顶思考帽控制会议进程,用思维导图记录会议成果。

通常而言,图形能够帮助人们更好地了解整体。可能正因为如此,研究者帕斯卡和斯科特把那些喜欢将信息进行列表并且喜好采用列表所提供的有序方法的人称为“序列主义者”(serialist),把那些偏好整体评价并善于使用“图画”印象的人称为“整体主义者”(holist)。

在波音公司研发设计新的飞机时,它利用这种图形化方式来帮助人们形成整体感。在研发设计一架飞机的过程中遇到这样的问题:它所涉及的手册多达 83000 页,没有人能够全部记住;每个人都关注自己的进展和细节,而忘记和整个飞机的联系。波音研发主管麦克·斯坦利因而画了一个巨大的思维导图,它给了整个研发团队一个大图景:我们如何设计一架飞机?安装盥洗间的电气零件的人是如何和飞行模式联系在一起的?机翼的结构在电气上又是如何影响盥洗室?这些电气零件是如何和飞机上的其他的灯联系在一起?博赞说,“通过这个图,人们可以知道,你在这儿,这是你的责任,如果你的部分完成了,就会被注明。整个团队知道所有其他人在做什么。”这个例子可以看出,思维导图可以帮助我们了解整体的图景。

一行行的文本所反映的是有序的世界,但商业中有着太多的复杂性,文本无法精确地解释。博赞所发明的思维导图工具虽然非常简单,但这些都看似简单、混乱而且不完善的关键词组成的图形却可能帮助我们发现事物间的联系、记录我们个人或群体的思考过程、帮助我们看到整体的图景。

信息技术

IT 投资为何带来糟糕的回报?

全球领先的高端饮料厂商迪阿吉奥(Diageo)公司主席詹姆斯·布里斯(James Blyth)在开始题为“技术管理挑战”的演讲前向听众发问,请带有手机的听众举手。所有人都举起了手。他又说道,“现在请那些所使用的手机在五年内未更换的人继续举起手。”结果所有人都把手放下了。

布里斯沃顿全球校友论坛上说,移动科技“在过去五年中未发生过巨变,但是大多数人在此期间曾换过手机两到三次。我们为什么会那么迷恋于追逐最新的科技呢?”

他希望能弄清楚 IT 是如何帮助公司创造股东价值的——或者相反。无休止的追逐最新的升级是他所谓的“科技暴政”的一个例子。很多情况下,我们读相关说明书的时间比实际使用它们的时间还要多;我们依赖于复杂的技术解决方案去完成简单的日常工作;科技还改变了我们沟通的方式。

这些行为导致了各行各业以及各地区的技术开支大幅上升,全球 IT 总支出约为 2.5 万亿美元——占公司资本支出总额的 50%。布里斯说道,然而所有这些支出并未创造“能产生利润的差异化”,其结果通常只是“代价昂贵的雷同化”——也就是,公司在投资了巨额资金后,并未获得差异化竞争优势。同时,IT 投资项目的失败率非常高。

高德纳研究公司(Gartner Research)的数据称,“平均而言,占公

停止无休止的追逐最新升级吧,技术本身并不会为公司带来更多竞争优势。技术创新与管理创新的融合才能给商业流程带来根本性变革

司 IT 预算 20% 的投资项目未达到其预定的目标。这就意味着 5000 亿美元的不良投资。”他说道,仅美国在客户关系管理系统(CRM)上的投资总额就达到 100 亿美元,“但是分析人士估计约有一半以上的 CRM 项目是失败的。”并且,90% 的公司对其 ERP(企业资源规划)系统的实施结果表示不满意。

那么为什么公司在 IT 投资上“浪费了大量资金和努力”呢?为什么大多数公司都“未能从这些项目中创造价值呢?”布里斯认为有两个原因:“一是,维持基于科技的竞争优势是非常困难的;二是,公司通常缺乏科技项目评估所需的管理技能。”

首先,布里斯认为,IT 是很容易被复制的,“随着竞争对手赶上来,任何竞争优势都会很快会随着时间而失去。”即便是知道这一点,公司仍将其 IT 投资的 85% 放在基础设施

方面,而仅把 15% 放在创新方面。竞争对手只需六周的时间就能仿制出英特尔(Intel)公司最新的芯片技术,但是仍会有 CIO 按 10 年的回报期进行 IT 项目的评估。他认为,不能“为了技术而进行技术投资,而是应带来真正的商业变革”。

布里斯说道,公司无法从 IT 投资项目上获得满意回报的另一个原因是,他们不知道如何对这些项目进行评估。根据麦肯锡公司(McKinsey)对财富 500 强公司的研究指出,64% 被采访的 CIO 未采取任何后续措施,对 IT 项目的成功与否进行评估。

布里斯认为,技术本身“并不会为公司带来竞争优势”,“市场上有着太多的公司向你推销他们已卖给其他用户的创新技术。真正的竞争优势来自管理创新,或者是能实现劳动生产率的提高,或者是能创造运营优势。根本性的商业变革是更加难以复制的。当技术创新与商业流程的根本性变革融合在一起时,才能实现真正的竞争优势。”

麦肯锡公司与伦敦商学院(London Business School)联合完成了一份研究报告。这份研究报告对英国、德国、法国以及美国 100 家公司的管理实践与技术对公司财务绩效的影响进行了研究。结果显示,对于那些拥有顶级 IT 部门的公司而言,其劳动生产率提高 2%;对于那些拥有顶级管理实践的公司而言,其劳动生产率提高幅度高 4 倍,即 8%;而对于那些能成功融合优秀的管理实践以及 IT 的公司而言,其劳动生产率提高可达 20%。他说道,“这些结论是相当直观的。”“很明显,公司应当注重其战略方向以及管理实践水平的提高。技术只是能对战略实施提供支持的工具之一。”

布里斯认为,技术是“提升劳动生产率与创造新的业务机遇的重要工具”,但是如果技术应用的方法不当,那么“公司会浪费数以百万美元计的资金以及组织性的努力,而只是达到追逐最新的 IT 潮流的结果。”他建议,把技术作为“变革的能动因素”,“但是同时确保你能严格地评估 IT 投资的产出。”

在被问及 IT 技术的进步能对哪些公司运营领域(除了供应链之外)提供帮助时,布里斯提到了顾客互动领域,特别是“对顾客对商品的评价以及消费方式进行管理的领域。这些领域能提供巨大的竞争优势。我不知道如何具体衡量我们现有的呼叫中心软件接口以及应答机制在疏远顾客方面所造成的影响,但是我个人猜测这是十分巨大的”。



本文经宾夕法尼亚大学沃顿商学院下属的“沃顿知识在线”(www.knowledgeatwharton.com.cn)授权刊登。

十年磨砺,一朝献剑 实力 CEO 李志恒公开分享实力之道

经传天下传播管理学习中心和上海智上扬企业咨询有限公司的盛情邀请,实力传播大中华区 CEO 李志恒先生将于近日分别在北京和上海举行的为期三天的题为“十年磨砺,一朝献剑”传媒精英论坛,与广告传媒界的企业领导人、管理高层分享交流打造成功的实力之道。

1996 年李志恒首先将专业媒体代理的概念和业务模式引入中国,成立中国第一家专业媒体代理公司——实力媒体,并在 2002 年突破单纯媒介思考的传统模式,带领实力从领先的媒体专家转型为全力提升客户营销传播投资回报的传播公司,为客户提供更全面的专业建议和媒介传播解决方案,十年时间一手打造实力传播成为中国媒体代理第一品牌。他敏锐的专业前瞻性和独特的战略眼光,以及打造广告公司文化的独特方式一直被业界所推崇,因此在业内也有“黄埔军校校长”和“中国媒介代理教父”的称誉。

十年磨砺,一朝献剑。决定在今年底功成身退的李志恒对自己实力十年的管理思想,以及目前媒体广告行业形态及其未来发展趋势新近进行了反思与总结。本次演讲分享活动将是李志恒第一次首度公开分享自己领导实力十年的经验智慧和奥秘精华,系统诠释“如何成为一家优秀广告传媒公司的 CEO”。优秀的领导人要做哪些不同于常人的事,优秀的领导人需要具备什么能力,应该如何磨练成就这些能力……李志恒将结合亲身的历练体会,与广告传媒界领导人管理高层进行面对面的交流和对话,与大家分享成功的实力之道。

中国是全球广告媒体业具有重要战略意义的巨大市场,中国广告媒体业在未来的十年会继续迅猛发展,优秀的企业领导人更将会是在未来的发展中扮演举足轻重的角色。相信本次论坛对于广告媒体行业的领导人和未来领导人都会是领导智慧分享和商业思维碰撞的一次盛会。

北京公布欧 III 标准车型,东风标致 307 榜上有名

自 7 月 1 日起,北京开始全面销售符合欧 III 标准的油品。市环保局也在其网站上公布了符合欧 III 标准的各种车型。奔驰 E500、奔驰 C320、宝马 M6、奥迪 A41.8TCVT、奥迪 A6L2.4、奥迪 A6L2.8 东风标致 DC7164307 等榜上有名。其中东风标致 307 全系从 1.6 到 2.0 排量 9 款车型悉数上榜。

记者发现首批公布的绝大多数车型为欧洲车。这与欧洲环保方面的法律法规非常严格密切相关。欧洲汽车工业协会中国代表处首席代表戴麟博士在一次访谈中介绍,从上世纪 70 年代到现在,欧洲汽车排放量已经下降了 99%。在车用材料的回收率上,欧洲汽车可回收材料达到了 95% 以上。噪音也比 60 年代下降了 90%。

东风标致 307 在坚持绿色环保的设计理念上同样秉承了欧洲车这一优秀品质。307 在生产过程中的每道工序、每个环节及各个生产要素,都严格按照国际环保先进标准进行生产全过程的管理与控制,实施清洁生产,真正实现了产品的生产制造过程、使用消费过程的环保一致性,使中档车达到高档车的环保质量标准。而且无需改装,东风标致 307 就可以使用添加 10% 乙醇的汽油。

据权威机构调查,307 上市不久已步入“中国消费者最愿意购买的汽车品牌”前十名的行列。其销售业绩一直呈现稳步上扬的态势,2005 年更出现了供不应求火爆场面。据悉,2005 年上半年 307 的销量接近 19000 台,成为同一细分市场高端品牌的佼佼者。

Advertorial |

都市白领的“千里马”情结

“第一眼看到它的时候,它正安静地伏在十字路口等绿灯。它那时时尚艳丽而又桀骜不驯的气质,在都市的空气中,肆意发散。安静的姿态中,跳动着运动的火焰。我只看一眼,只一眼,便爱上了它。那个路口,其他车已不存在。”

这是某个 Blog 上的一段文字,Blog 的主人职业是某外企财务人员,二十八岁,一个标准的都市白领,拥有一辆 05 款 1.6L 闪光蓝千里马。

这是一款创造过车市神话的既年轻又经典的车型——东风悦达起亚千里马,短短两年间,销量突破 10 万辆,获得奖项不计其数,多次获得“年度最佳车型”称号,在同级车中一马当先,绝尘而驰。持续辉煌,不断改进,05 款的新千里马,在保持其强劲马力,齐全配备的同时,外观更时尚,安全更到位,在某种意义上,是为更时尚、更个性、更运动、更挑剔的都市白领而生。

汽车有没有消费文化?对于千里马这样深受都市白领欢迎的车来说,有的,这是一种千里马情结,体现在网络上、车展上、购车上、车评中、聊天中,弥漫在都市的空气中。任何一样东西,如果被充满文化情调的白领所钟爱,都会染上一身浪漫的色彩。

世上没有无缘无故的爱和不爱。新千里马,自有被爱上的理由。

既然是马,而且是千里马,当然要具备强劲

的动力,这是爱的根基。“雷霆动力,纵情千里”,千里马开起来可用轻快敏捷来形容,一扫上班时的沉闷和枯燥,开车人的心情也顿时轻快得如同天边一抹云。没有人不喜欢不断前行不断加速又从从容有致的感觉,白领们就非常享受千里马灵活的变速,头三个挡位的加速感很强,而到了高挡位,发动机又表现得很从容大度。刹车系统有 ABS+EBD 的鼎力相助,刹车踏板调校得比较灵敏,轻点踏板就能感觉到刹车系统已经开始积极地工作,良马默默的温情和呵护,充盈其间。

标新立异的个性使得白领们对车的外观要求非常之高。05 款千里马更为大气的前保险杠造型,平添精致感的镀铬前雾灯,防擦条、后视镜、车门把手等处也都与车身同色,提升了车辆的整体感,视觉上也更加协调。他们对车的要求是内外兼修,车内环境舒适自如,千里马温馨的浅色内饰,营造出明亮宽松的气氛。风潮不是他们的追求,但时尚却是不变的主题。千里马恰好暗合了这一点。“伯乐”白领们在日积月累的行驾生活中也深深体会到了“千里马”的种种裨益。

衣食住行,自有我个性,繁忙都市路,一切由我做主,这是都市白领内心深藏的信条。茫茫都市森林,华灯初上之时,和最爱的人相伴,一起乘马回家,这便足够了。

管理

民企人力资源的“非健康报告”

■周成乾/文

和人的健康一样,企业人力资源管理体系健康度也可以分为三种状态:健康型、亚健康型和不健康型。(三种健康度的具体特征描述见表一)

最近,融杰管理咨询对江浙沪地区具有典型代表性的大中型民营企业的人力资源管理状况做了调研,调研结果显示,在所有接受调研的17家民营企业中,人力资源体系亚健康型和不健康型比例高达88.1%(图一)。从目前仅有11.8%企业属于健康型的比例来看,民营企业在人力资源体系建设方面还不尽如人意。

具体而言,参与调研的大型民营企业中,人力资源体系处于亚健康型和不健康型比例为84.7%(图二)。在

参与调研的中型民营企业方面,100%处于人力资源体系亚健康型和不健康型状态,而且不健康型企业比例高达75.0%(图三)。这同时也说明,随着企业规模的扩大,企业越来越关注自身的人力资源状况,越来越重视人力资源体系的建设。

三个层面分析

我们可以从三个评价层面进一步细化分析。

首先是从人力资源在企业中的定位来看,大型民营企业中,有接近10%的企业提及人力资源管理的战略性地位,呈现出一种从维持和辅助型的管理职能上升为一种具有战略意义管理职能的趋势;而在中型企业中,人力资源管理职能在企业中基本处于从属地位,甚至停留在非常初级的行政性人事事务阶段。

其次从人力资源制度及流程的建立和执行情况来看,人力资源专业化管理的组织架构已经基本建立。88.2%的企业单设人力资源专职管理部门和人力资源管理专职人员,其中70.6%的公司专职部门名称为“人力资源部”;但值得注意的是,还有11.7%的企业未单设专职的人力资源管理人员,29.4%的公司人力资源管理和管理和行政管理合而为一。一些企业人力资源管理制度和流程还不够规范和完善,没有任何书面的人力资源管理制度和流程的占5.9%;表示制度和流程不全面、不完善或不能很好执行的占76.5%。

而招聘、考核和薪酬等各方面,有82.4%的受调研企业有招聘制度和流程,其中76.5%的企业表示能严格按照流程进行招聘;有88.2%的企业有部分或完善的考核制度和流程,41.2%的企业表示能根据流程和岗位进行绩效考核;有94.1%的企业有较完整的薪酬制度,其中41.2%的企业表示能根据制度进行薪酬的确定、发放和调整。

第三方面是从人力资源体系各模块运作情况来看,存在人才的招聘

表一:人力资源体系健康度特征	
人力资源体系健康度	特征
健康型	对人力资源体系非常重视,置于战略高度
	具备完善的人力资源相关制度和流程,并严格执行
	人力资源体系完善,各个模块建设齐全
亚健康型	为企业今后的发展提供了坚实的人力资源基础
	对人力资源体系有一定重视,但未达到战略高度
	具备较完整的人力资源相关制度和流程,但未完全执行
不健康型	人力资源体系已经有了一定基础,但还需要加强和完善
	为企业今后的发展奠定了一部分人力资源基础
	人力资源在企业中处于从属地位
	人力资源相关制度和流程或不完整或没有,执行乏力
	人力资源体系建设比较落后,需要花大力气改进
	人力资源是企业中长期发展的瓶颈所在

(这次调研在行业选择上,主要是针对传统的制造业。目标公司是销售额在5000万人民币以上的大中型民营企业。其中销售额在5000万~5亿元的中型企业占样本总数的23.5%,5亿元以上的大型企业占76.5%。在调研形式上,主要采用的是问卷调查,对一些具体问题进行了后续电话访谈。)

和录用不规范,无法满足企业对人才的需求的情况。虽然只有17.6%的企业没有岗位描述,但有23.5%的企业表示招聘中较少根据岗位描述进行人员选聘,更多是依据招聘者的个人偏好。针对一些中高层的管理人员的招聘渠道,为数最多的是通过公司的网站和专业的招聘网站,有70.6%的企业通过这种方式;其次是通过熟人介绍,占64.7%,招聘渠道单一是多数民营企业招聘中面临的问题之一。

76.5%的受调研的企业表示招聘评价方法和手段有效性不足是民营企业招聘中遇到的主要问题,如果不通过借助别的辅助性评价工具的话,很难准确对候选人进行评估和判断。另一个较为突出的问题是候选人来源不够充裕。由于传统的思维方式、地域、待遇、工作条件等众多原因,很多优秀人才不愿意选择到民营企业工作,41.2%的受调研企业面临这样的问题。

同时,绩效考核流于形式,与激励措施不配套。从考核方式上看,民营企业采用了多方位、多角度的考核方式,其中上级评价和关键绩效指标考核是最为常用的考核方式,

分别有41.2%和35.3%的企业采用。但有11.8%的企业从不进行考核;在进行考核的企业中,仅有41.2%的企业表示能根据制度和流程进行考核;而对于考核结果,有11.8%的企业表示考核完全流于形式,另有70.6%的企业表示考核与激励措施联系不够紧密。

还有一条是薪酬水平与结构缺乏合理规划,激励性不足,58.8%的企业表示收入低是员工离职的主要原因之一。

虽然参与调研的民营企业大部分已经制定了自己的薪酬管理制度,但其中能根据制度来进行薪酬确定、发放和调整的仅为35.3%。也没有建立系统化的培训和员工发展体系,对于员工职业发展规划,只有23.5%的受调研企业表示只针对少部分核心员工,公司会尽可能为其职业发展提供指导。

调研结果显示,有大部分的民营企业已经建立或正在不断改善人力资源管理体系,但目前大部分民营企业的人力资源管理现状还离先进水平很远,亚健康和不健康类型的企业占据绝大多数。

商业新知

国际化董事会:在碰撞中成长

■许琳/文

最近,交通银行准备引进汇丰银行为海外战略合作伙伴,不久前,联想刚刚引进3.5亿美元的战略投资,而更多的高科技公司在创业之初就拥有了一个国际化董事会。越来越多的国际化董事会使得更多中国的企业领导人面临以下问题:国际化董事会会给中国的公司治理带来哪些新的挑战?搜狐国际化董事会或许能给我们一点启示。

从其创办到在美国上市,搜狐一直拥有一个国际化董事会,其成员绝大多数是境外人士。这个特殊的群体既帮助搜狐走过创业初期的懵懂时期,也为其随后的成长平添了坎坷。

传授西方的管理知识和实践是国际化董事会在中国公司中承担的一项特殊职能。创业初始,创办人之一——风险投资人爱德华·罗伯茨(Edward Roberts)对张朝阳起到了很好的扶携作用。另外,董事会大力推行的“美式”运营方式也让本土管理层人士学到了系统的西方管理工具和思维方法。

然而,异质文化的差别也让搜狐国际化董事会和本土管理层面临不少冲突。冲突首先体现在双方对运营管理的要求上。“美式管理”所主张的严格预算和控制流程,不仅降低了运营效率,得罪了公司的商业伙伴,而且,使得本土管理层和外方高管的矛盾达到了白热化。

对于什么是合格的管理人才,双方的认识也很难合拍。搜狐董事会执意重用具有西方背景的经理人,而本土管理人员却迟迟得不到重用,张朝阳本人也曾受到质疑。

冲突还表现在对外部商业环境的不同认识上。西方董事会成员固执地把对西方商业环境的认识照搬到中国。同时,由于国际化董事会比较难获得中国政府的了解和信任,搜狐的上市之路比它的竞争对手更为艰难。

搜狐的国际化董事会和其本土管理层为什么屡屡发生碰撞和冲突呢?首先,董事会的许多决策都具有短期导向,投资利益的过度关注影响了公司社会网络的建立;另一方面公司希望迅速建立一个“标准美式”企业的期待影响了公司的正常发展;其次,地域、语言等因素形成的沟通障碍,使部分董事会成员把握的有关信息非常有限,东西方文化认知落差也造成了频繁误解。最后,主要董事会成员缺乏商业实战的经验,则是冲突的另一个重要诱因。

如何缓和冲突和碰撞,甚至化其为建设性的互动呢?搜狐公司的答案是:具备耐心、理解和信任。虽然董事会曾经做出张朝阳不是一个合格CEO的评判,可是最后大家还是保持了耐心,等待这位年轻创业者的进步,使得张朝阳赢得了在各种冲突和碰撞中迅速学习的机会。在经历了一个又一个的冲突和“交战”后,西方董事会成员和高级管理人员们开始理解本土管理层的操作环境和他们在这种特殊环境下的运作能力,并逐渐树立了对本土管理层的认同和信任。这种认同和信任,又进而帮助本土管理层培养起了对新管理和运营方式的容纳态度。

搜狐的经验告诉我们,由于文化等因素的差异,国际化董事会与本土管理层之间的冲突也许是不可避免的。重要的不是如何躲避这种冲突,而是要能够从冲突中学习;把握碰撞产生的能量,把它化为公司成长的助力。

本文选自《商业评论》(译文由Harvard Business Review《哈佛商业评论》独家授权)2005年7月刊



三人行必有我师·分享阅读快乐

经济观察报俱乐部即日起推出“三人行必有我师·分享阅读快乐”活动。凡是直接购买订报卡的读者都可以自己的名义为志同道合的2个朋友免费赠阅为期三个月的经济观察报。与朋友一起分享阅读快乐!

咨询电话: 010-64209022-149

详情登陆

www.eeo.com.cn

读者通过订报卡可获得》



现在购买订报卡还将赠送:

- 两周年合订本光盘(价值76元)
- 3个月下载使用金融界“中国股市X档案”服务
- 3个月网易188财富邮服务(www.188.com)

订报卡目前已开通 北京/上海/广州 等15个城市,其他地区正在开发中,敬请关注!

好消息:

报纸订户,现在购买2006年订报卡即刻享受

2005-2006年度网络版阅读和新闻邮件等增值服务

咨询电话: 北京/010-64297521 华东/021-64395187 华南/0755-33357909

EEO.COM.CN 经济观察报

订报卡



品味八百年蒙古文化——元朝奶酒

国际草原文化节唯一指定用酒

{ 元朝奶酒 } 隆重招商

招商热线: 0471-5924199 5924299
 值班热线: 13674829999 13347159990
 官方网站: www.yuanchaonaijiu.com 注册文字: 元朝品牌

营销中心: 内蒙古呼和浩特市和林格尔县岱子村大营盘工业园区
 厂址: 内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗召纳镇技术开发区元朝工业园

邮编: 010020




中国·鄂尔多斯



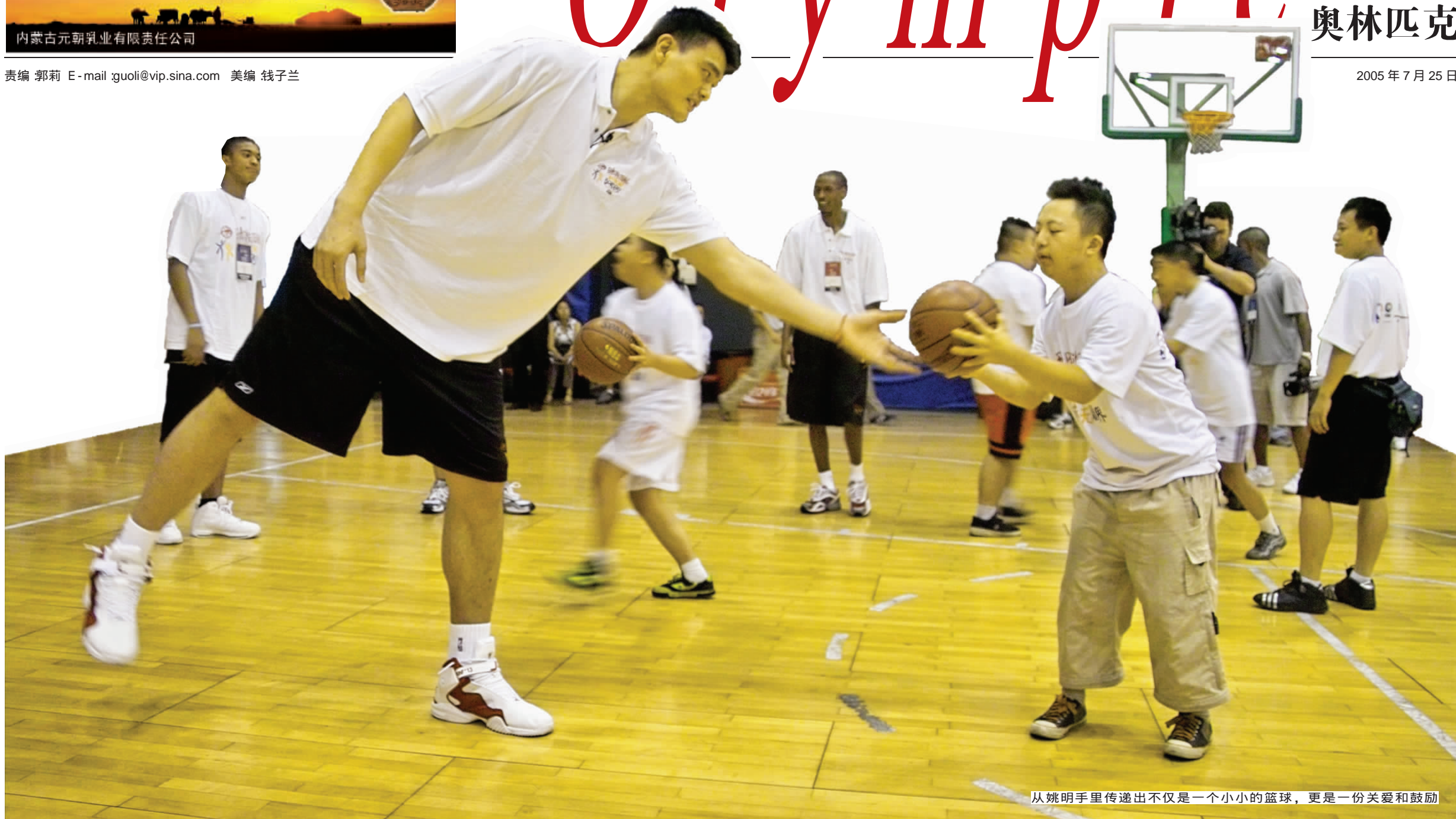
内蒙古元朝乳业有限责任公司

责编 郭莉 E-mail :guoli@vip.sina.com 美编 钱子兰

经济观察报
The Economic Observer

45 奥林匹克

2005 年 7 月 25 日



■本报记者 董鑫/摄

平等,最珍贵的捐赠



■ 本报资料室

能力和智力有高低之分，可是快乐没有。智障儿童与教练员脸上的笑容告诉我们在这一刻，他们感受是相通的。



■本报记者 董鑫/摄



■本报记者 董鑫/摄

■本报记者 王泓超 北京报道

对于平等，有多少人便有多少种理解与表达。

1960年，特殊奥林匹克运动（以下简称特奥会）创始人、美国前总统肯尼迪的妹妹尤尼斯·肯尼迪·施莱佛女士在一场运动会上发现，智障人士在运动方面往往表现出堪比正常人、甚至惊人的能力，她意识到，体育或许可以成为智障人士参与社会活动、获得平等与尊重的最佳平台。8年后，首次特奥会在美国伊利诺伊州芝加哥士兵广场举行。37年来，数百万名智障儿童和成人通过特奥享受到超越技能、种族、宗教、年龄、性别乃至一切界限的平等。

7月15日，在NBA“篮球无疆界”特奥训练营中，一群来自智障学校（为智障儿童提供教育的专门学校）的运动员成为场上的主角。他们之所以被选中，不是因为篮球打得好，而是因为他们比普通人更需要这样一个机会，来享受体育与快乐的平等。

在活动现场，当一位电视记者善意地提醒姚明抱起身高只有一米的小女孩投篮时，姚明没有那样做，而是鼓励小女孩通过自己的努力把篮球尽量投得接近篮筐。刻意的温馨对于那个小女孩毫无意义，她需要的是以自己的方式和能力去运动，去感受。

促成这项活动的司马桥 (George W. Smith) 是特奥委员会东亚区执行总监。他推崇以平等的方式对待特奥会儿童, 司马桥认为, 智障人士希望自己能够被别人以平常的眼光看待, 以平等的方式对待。

司马桥和他的同事把特奥活动看作是一项慈善事业，平等是他们所能收到的最好的捐赠，他们相信，7月15日，那些参加了特奥篮球训练营的智障儿童们会因这份珍贵的平等而坚强一生。

传递笑容

今天看来，肯尼迪女士具有前瞻性的思考和举动为全世界近2亿智障人士打开了一扇窗，一个占世界人口3%的被忽视群体终于拥有了一个回归社会的可能。

但是，相对于庞大的智障人群来说，能够参与特奥的智障人士还是少数，在几百万特奥运动员之外，95%以上的智障人士需要一个更平易的方式来获得满足与快乐。从这个意义上

说，智障人士需要更多的像 NBA “篮球无疆界” 特奥训练营这样的普及型活动。

18 岁的曹一鹏是一个腼腆的小伙子，高高的个子在特奥篮球训练营中很显眼。你说出一个 NBA 球员的名字，他便会不假思索地说出这个球员所在的球队。

“帕克。”
“总冠军马刺队的。”
“姚明。”
“火箭队的。”

他觉得这个问题过于简单，笑了出来。老师说，NBA 30 支球队的球员和教练的名字他都烂熟于胸，今年 NBA 的新秀他也能说出大部分，在不久前的一次主题班会上他还给同学“露了一手”。可是，一有问题抛给他，比如最喜欢哪个球星或者会不会找姚明要个签名，他便会不好意思地转过身去。

这是曹一鹏的表达方式，与那些经常通过这类活动展示自己的同伴相比，他显然还没有学会充分地享受这份平等。不过，拿着姚明递给自己的球拍投篮，或者在一米的距离内看着姚明做示范，这份经历足以鼓励他在人生路上克服重重困难。

与曹一鹏相比，贾思蕊和杨燕显然已经找到了属于自己的舞台。

20岁的贾思蕊在培智学校读了9年书，毕业后去了拜尔公司工作。她坦言自己通过各种各样类似的活动“变得更开放了”。在训练当中，她表现得像个小明星，很自然地接受采访，与周围的陌生人交谈或者交朋友。她会主动找姚明要签名或者合影，就像特奥的口号那样，“勇敢尝试，争取胜利”。尝试才是最重要的，是通向平等和胜利的第一步。

训练营中惟一上场参加对抗赛的

PLUS 普乐士

57年DLP投影机领袖品牌

www.plus-cn.com

专业成就真彩世界

La Cigogne


鲜果 酒香 斯考尼 健康 品位 两相宜

好味道 好价值 生活品质 合家欢聚有真

上海市吴淞区281号2F TEL:64158975

上海聚江国际贸易有限公司

SHANGHAI JIANG INTERNATIONAL TRADE CORP., LTD



www.hualinnews.com

一个嬗变男人的胜利故事

■李佳雯/文

7月18日,苏格兰圣安德鲁斯老球场。世界头号高尔夫球选手泰戈·伍兹在决胜轮打出低于标准杆2杆的70杆,以总成绩274杆(低于标准杆14杆)获得英国公开赛冠军,这是老虎职业生涯的第十个大满贯冠军。

这次胜利意义非凡,所有质疑老虎失威的人们可以彻底住嘴了。

2005年4月,经过职业生涯近两年的低谷之后,老虎获得美国大师赛冠军,重回世界排名第一。事实证明这并不是暂时的状态回归,之后,他又获得了美国公开赛亚军,在英国公开赛举起第十个大满贯赛事奖杯时,没有人理由再怀疑他了。

胜利还是一如既往的胜利,老虎却不是以前那个老虎。这一次为伍兹赢得胜利的,是他经过第二次调整后的新挥杆动作。



泰戈·伍兹大满贯冠军成绩单:

2005年美国大师赛、英国公开赛
2002年美国大师赛、美国公开赛
2001年美国大师赛
2000年美国公开赛、英国公开赛、PGA锦标赛
1999年PGA锦标赛
1997年美国大师赛、江湖

一个身处世界之巅的高球选手,想改变挥杆动作并非易事。但伍兹不是这样。当他不愿意容忍自己的任何一点缺陷,就会毫不留情的跟以前的自己告别。为了达到挥杆上千次后动作决不变形的目的,伍兹在他的职业生涯中第二次调整自己的挥杆动作。

在等待挥杆动作改变的过程中,老虎伍兹不仅仅是在等待胜利,他还尝到了失败的苦涩和羞辱,当然,还有对胜利前途的焦虑和困惑。但是现在成功击败了一切,伍兹不但重新回到世界第一的宝座,同时还把别人战胜他的难度推进一步,把打败老虎从很难完成的任务变成了几乎不可能的任务。

没有尽头的调整

在伍兹的第十个大满贯冠军身后,汉克·哈尼的身影清晰可见。伍兹的挥杆动作在前任教练哈蒙的指导下看起来已经很完美了,而在新教练哈尼的指导下,挥杆动作被调整了。

曾经被许多球员私下议论并遭到公众最多质疑的,是伍兹调整挥杆动作的决定,现在人们可以很清楚的看到,这样的调整很有效。当老虎在圣安德鲁斯老球场取得第二个英国公开赛的冠军时,被问及为什么调整挥杆动作,他说:“由于调整挥杆,我已经被批评了好几年。我为什么要更改自己的挥杆姿势,这就是原因。冠军·亚军·冠军——这是本赛季前三场大满贯我取得的名次,这也就是真正的原因。”

是的,为了胜利,老虎什么都可以做。“无论你打得多好,你都可以打得更好。”伍兹说。

伍兹没有对外界公布他究竟怎么调整自己的挥杆,业内人士经过观察,这样评价:老虎旧的挥杆动作是,当他将球杆举到最高处时,有一个巨大的垂直下落动作,看起来像抓不住球杆。伍兹的新挥杆动作更加简单,是一条更加平直的线。当准备开始的时候,球杆要保持平和直。伍兹现在的挥杆少了几分以往的对球向上冲力的要求,在身体上有了更多的放松和舒展,这样击出的球显得平和长,在没有了曲线刻意的要求下,在精确度上也有明显提高的迹象,另外也可使伍兹在一定程度上减弱用力击球对自己动过手术的膝盖带来的损害。

老虎伍兹这次的故事与1999年的有些相似。那一次,老虎伍兹在哈蒙指导下花了18个月纠正挥杆姿势,当对完美的追求成为一种习惯,人们并不怀疑老虎还会一次次调整他的挥杆。老虎伍兹对这个问题的答案是:“你永远也不知道未来。”

美国《高尔夫文摘》杂志的杰米·迪亚兹(Jaime Diaz)曾经发表文章详细谈了他对老虎伍兹调整挥杆缺陷的看法,他认为老虎伍兹在协调上半身和下半身的速度上训练减少了,而在后挥杆及下挥杆于同一挥杆面上的训练增多了。

老虎伍兹心目中有没有完美的挥杆者呢?贵为世界第一的他心里很有数,伍兹对杰米·迪亚兹的说:“只有两个球员真正地掌握了自己的挥杆,一个是默伊·诺曼(Moe Norman),另一个是本·侯根。”老虎伍兹说,“我也希望能掌握自己的挥杆。因为这样做我才会

满足。”

老虎的世界

在圣安德鲁斯老球场,伍兹捍卫了高球王者的地位。老虎与即将退役的“金熊”尼克劳斯——历史上最伟大的高尔夫球员同场竞技,但金熊很早就因战绩不佳离开了赛场。以前曾经属于“金熊”尼克劳斯的世界,今后就是“老虎”伍兹一人的了。

正如赛后尼克劳斯所说:“似乎没有什么能阻止伍兹。他完全能够控制局面,看起来他永远不会有失败的可能,这是一场非常令人敬畏的表演。”

“他现在已经拿到了十个冠军,我们都知道尼克劳斯是18个。”科林·蒙哥马利说,“伍兹已经超过了一半。这太令人吃惊了,他最终能不能拿到这个看似不可能达到的数目呢?伍兹正在向着那个方向走。”

本次英国公开赛的胜利,使老虎成为继尼克劳斯、萨拉曾、霍根和普莱耶之后,惟一完成赢得四大赛(美国精英赛、美国公开赛、英国公开赛和PGA锦标赛)冠军的球员。随着这场胜利,29岁的伍兹以10项大赛冠军成为大赛冠军榜的第3名;排在第一位的尼克劳斯一共赢得18项大赛锦标,第二位的哈根只比伍兹多一个。在高球史上至少两次完成大满贯的只有伍兹和尼克劳斯,而且除了这两人以外,自二战以来从未有其他球员,在高尔夫故乡圣安德鲁斯举行的英国公开赛上两次称王。

尽管伍兹这一次的轻松取胜是那些竞争者不愿意看到的,但是在比赛中对他构成威胁的两位选手对于高尔夫球来说已经老了。蒙蒂42岁,奥拉泽贝尔39岁。而45岁的弗雷德·卡珀斯,47岁的贝纳德·兰格和美国公开赛的冠军迈克·坎贝尔,惟一个年仅36岁的,但是所有的这些人都不都是伍兹长期的对手,即使是他们当中最年轻的坎贝尔。如果说年纪大意味着在圣安德鲁斯老球场上拥有非常宝贵的经验,那么那些像塞吉·吉奥·加西亚和乔·奥格维的年轻人,现在还没有足够的实力向更高的水平挑战。所以这些年轻人也暂时构不成对伍兹的威胁。

“金熊”尼克劳斯65岁退役,以此计算,尚不满30岁的伍兹还有35年可以纵横高坛。想要打破尼克劳斯18次大满贯赛夺魁的纪录也只是时间问题。赛后美联社认为,伍兹已经重拾当年统治高坛的状态和能力,相信此战之后,带着传奇巨人尼克劳斯的祝福,伍兹将继续统治高坛,世界始终属于“老虎”伍兹。



■IC/供图



杰克·威廉姆·尼克劳斯
(Jack William Nicklaus)

外号:金熊(Golden Bear)
身高:5英尺11英寸
体重:190磅
出生日期:1940年1月21日
出生地:美国俄亥俄州哥伦布市

爱好:钓鱼、打猎、网球、滑雪
职业高尔夫经历:
20岁赢得美国公开赛亚军
21岁赢得美国业余比赛冠军,进入美国高尔夫球手前列
22岁再次获得业余赛冠军,并与此同时转为职业球员,同时获得美国公开赛冠军
1966年挑战世界一号选手阿诺德·帕尔默(Arnold Palmer)成功
60年代获7次锦标赛冠军(62年和67年的美国公开赛、66年英国公开赛、63~64年、66年名人赛和63年的PGA赛)和几次在加拿大以及世界杯赛(与阿诺德·帕尔默配对)冠军

1970年,获得包括英国公开赛冠军在内的8次重要锦标赛的冠军
1980年,赢得美国公开赛和PGA锦标赛的冠军
1986年,赢得第18个重要锦标赛冠军和第6个名人赛冠军。冠军荣誉总数达到100个
职业高尔夫荣誉:
本世纪最佳球手:1988年(《Golf Magazine》)及1996年(《Golf Monthly》)
PGA最佳球手奖:5次(1967年、1972年、1973年、1975年、1976年)

最佳球场设计师:1993年(《Golf World》)
历史上最伟大的运动员
被评为20世纪最佳男高尔夫球员(美联社评选)
第一个奖金达到200万美元(12/1/73),300万美元(5/2/77),400万美元(2/6/83)和500万美元(8/20/88)的职业高尔夫球员,曾8次奖金排名第一(1976-75-73-72-71-65-64)

赢得PGA巡回赛和长春巡回赛所有4次重要比赛冠军的惟一球员
1999年,被一家高尔夫协会(Minority Golf Association of America)评选为“本年度最佳父亲”。

Advertorial |

观澜湖高尔夫大宅:享受与日俱增的价值

每个人都有关于自己居住的梦想,美国人的梦想是这样的,一个大屋,最好有一个长达50英里的濒海或者临水区域,还必须拥有健身中心、网球中心、餐馆和泳池……,最重要的,这里一定要有获得资格认证的高尔夫球场,而且最好是“球王”杰克·尼克劳斯设计的。

澳大利亚人的梦想就是现实中的Noosa湾区,Noosa湾区离布里斯班很近,意思为“天堂”,这里的海除了可以像黄金海岸一般远观、冲浪之外,还可以让人以休闲的姿态进行亲密接触,所有的建筑都依海而建。

欧洲人的梦想是居住于那些充满了人文气息的地方,历史悠久的教堂、古雅的博物馆、广阔的森林、雄伟的古堡坐落其中,名人历久弥新的故事不断相传……。

从这些梦想中我们可以看到,人类关于居住的梦想虽然有鲜明的个性和多样化色彩,但有一点是相同的,就是人类对于稀缺资源(海滩、森林、草地和历史人文)的占有。

那么中国人离这个梦想有多远?现在,随着世界第一大观澜湖高尔夫球会别墅项目的推出,中国人离这样的梦想已经触手可及。

享受生活,
并享受与日俱增的价值
纵观世界顶级豪宅,最大的奢华

都是占有了诸多稀缺的资源:或者是拥有蔚蓝的大海白色的沙滩;或者是满目青葱、优雅宁静的高尔夫球场;又或者是历史、传统和人文交汇生辉。它不仅使居住在这里的人,感受到最美的环境,最安逸的空间,而且可以享受到投资带来的与日俱增的价值。在这其中,高尔夫球场中的别墅更是越来越受到财富阶层的追捧。

位于纽约长岛的“三湖别墅”,在2004年《福布斯》杂志“美国最贵房产排行榜”的评选中位列第一名,价值7500万美元(约合6.2亿人民币),目前为地产大亨埃德华·高登的遗孀居住。这座豪宅总面积约2300平方米,除3个明净的湖泊外,还有开阔的海滩,网球场,豪华的泳池,还有一个由美国高尔夫协会认证的锦标级高尔夫球场。

如果再看看2004年更多的豪宅排名,高尔夫别墅可谓独领风骚。位于美国科罗拉多的Vail高尔夫别墅价值1.8亿(RMB),这个美国高协认证的球场豪宅享尽尊荣。五个卧室,五个卫生间,一个酒窖、泳池、SPA和健身房。

乔治亚的Dean Gardens,价值1.7亿元,32000平方米的居住面积,10000平方米的车库,还有一个私人18洞的高尔夫球场!同样,维吉尼



亚乡村俱乐部一个价值1.7亿元的梦幻豪宅,拥有一个令人兴奋的冠军高尔夫球场,热血沸腾的跑马场,奢华私人SPA、泳池、网球场和被认为是最大的私人沙龙。

而澳洲昆士兰,超级豪宅隐身在Hope Island Resort内,这是澳洲最好的高尔夫和乡村俱乐部。豪宅从最好的6星级酒店式的入口,到房顶大概一共21英尺,一个12座的剧院,一个50座的泳池,一个网球,现售价为1亿元。

……
优雅宁静的高尔夫球场,已经成为世界名流和富豪推崇之地。因此,在过去20年中,美国高尔夫球场中开发的房地产项目占新建球场发展项目的比例,已经从35%增加到了46%。

人协会的经济学家David A. Lereah曾发表预测,相比整个地产市场价格6.7%的增长率,高尔夫别墅房价的增长应该会翻一番,达到13.4%。

坐拥观澜湖高尔夫大宅,
坐享诗意与日益增值的居所

作为中国与世界潮流共舞的品牌地产,观澜湖别墅项目推出之后,便广受财富人士的好评。据悉,观澜湖高尔夫大宅首推出便已全部售罄,观澜湖黄金岭,更是创造了在开盘后一周之内销售率超过80%的优异成绩。

纵观观澜湖高尔夫别墅项目,坐享三大稀缺优势资源,升值潜力巨大,令观澜湖高尔夫豪宅成为财富阶层置业投资的首选之地。首先,观澜湖高尔夫豪宅坐拥世界第一大高尔夫球会的优美环境。

无论是观澜湖高尔夫大宅或是黄金岭,是中国罕有的坐落于高尔夫球场中央的超级景观物业。依地势蜿蜒在著名的世界杯球场中央,拥有无敌的高尔夫景观和优美环境。同时,观澜湖超过30亿港元打造的包括球会、酒店、乡村俱乐部、网球中心、Spa等成熟的配套设施为业主提供了一个安静、安逸和安全的良好环境。

其次,优良的地缘优势构建良好的社交平台。
观澜湖高尔夫球会横跨中国最

具经济活力的深圳与东莞市,毗邻香港,位居珠三角核心地带,交通便利,周围商贾云集。观澜湖高尔夫球会作为世界第一大球会,为周边财富人士所推崇,成为财富人士休闲交流,以球会友的首选的商务社交平台。

第三,深厚的人文气息塑造罕有的人文环境。

观澜湖成立十年来,举办了30多场世界顶级赛事和巨星造访活动,泰格·伍兹、尼克劳斯、格诺曼、安妮卡等世界高球巨星和各国政要都曾造访观澜湖,而高尔夫世界杯赛、朝王杯等世界顶级高球赛事也都在观澜湖成功举办。

众多世界顶级名流的到访和高水平赛事的举办让观澜湖积淀了深厚的人文气息,同时,观澜湖十大球场180洞汇聚五大洲风格,更是凝结了十位设计大师的经典杰作。在观澜湖享受高尔夫之旅,同样也是在享受观澜湖的人文精神和气质。

优美环境、地缘优势和人文气质——观澜湖高尔夫豪宅坐享三大稀缺资源,而来自世界大师的顶级豪宅设计更是让观澜湖高尔夫豪宅尊贵无比。

拥有观澜湖高尔夫豪宅,你不仅拥有一个诗意的居所,更拥有一个与日俱增的价值所在。

亚历山大会馆提供高端的休闲生活服务。然而,高端服务必然导致高消费,如此“大而全”的会馆,是否完全适应中国内地市场?

唐雅君和她的“亚历山大”

■本报记者 孙欣 北京报道

在亚历山大会馆北京 CBD 分部贵宾室,记者见到了唐雅君,一身浅蓝牛仔装,一张略施粉黛的脸。初次见面,很难把眼前这位娇小的女士与拥有数十家健康休闲生活俱乐部的台湾女老板联系在一起。

“应该怎样准确地定义亚历山大会馆?”对很多人来说,这个深藏在 CBD 商圈的会馆很神秘。

“‘亚历山大’是一个为顾客提供全套休闲服务的俱乐部”,对于自己一手创建起来的事业,唐雅君的介绍干脆明白。

复合型休闲俱乐部

亚历山大会馆发源于台湾。1982 年,当时还是一名舞蹈老师的唐雅君刚满 22 岁,开办一个自己的健康会馆一直是她的心愿。在妈妈卖掉家里的房子所提供的支持下,唐雅君开办了“雅姿韵律世界”。1991 年,在“雅姿韵律世界”的基础上,唐雅君把业务范围进一步扩展,成立了“雅姿健康世界”,并于第二年转型为“亚历山大健康休闲俱乐部”。

当时,健身行业在欧美国家已经相当发达。欧美巨大的健康休闲市场内分工高度细化,经营者即便只做单一的健身项目,也可以在一年内,在同一个地区把连锁店扩展到十几家。台湾地区人口少、市场小,“亚历山大”怎样才能有限的市场里做大?唐雅君的决定是建立“复合型”的健康休闲俱乐部,增加会馆的功能用以扩大消费人群。

走复合型路线的休闲俱乐部在当时的台湾地区并不多见。

从建立开始,“亚历山大”除传统的有氧舞蹈、器械健身之外,还增添了按摩、美容、餐饮等多元化的健康休闲服务。在“亚历山大”,会员可以享受到“30 芬 SPA”、Kurhaus 水疗、泰式菜肴……会馆内还有网吧供会员使用。但要享受这些增加的服务,“亚历山大”会员需另外付费。亚历山大所瞄准的,一直就是有一定经济实力、重视生活质量的消费人群。

很快,“亚历山大”品牌在台湾地区的休闲俱乐部中站稳了脚跟,并逐渐扩大。时至今日,“亚历山大”在台湾地区已有 18 个分部,据唐雅君介绍,“亚历山大”品牌在台湾地区的市场占有率已经达到 65%。

从上海开始的扩展

2001 年,唐雅君带着她的“亚历山大”,来到了上海新天地。面对陌生的上海市场和实力强劲的竞争对手,唐雅君在上海的发展并非一帆风顺。唐雅君为上海新天地分部投资 4000 万,并从台湾地区调任一支“精锐部队”到上海共同



会馆内部设施



唐雅君

创业。经过 4 年的努力,“亚历山大”已经在上海站稳了脚跟,成为许多新闻发布会和企业现场活动的举办地。

唐雅君将“亚历山大”定位为版图式企业,开发国内各大城市的据点是必然趋势。上海的事业稳固后,唐雅君的目光又瞄准了北京。目前,“亚历山大”在北京分别在东直门和 CBD 开设两家分部,拥有会员近 1000 人。

休闲健康产业最讲究的是选址。周边是否有足够的消费人群,区域市场的潜力有多大,这是建立一个健康休闲会馆所要考虑的首要问题。上海和北京的亚历山大会馆都分布在繁华地段,并坚持走复合型会馆的道路。与台湾地区的总部相同,内地分部的服务项目也包括健身、SPA、舒适活动、游泳和餐饮在内,旨在为会员提供从健康休闲到商务社交的全套服务。为此,“亚历山大”每月仅电费成本就达到 13 万。

对于这种“坚持”,也有人提出疑问。北京体之杰体育用品有限公司副总裁沈理然说,目前大陆的健身俱乐部大多处于亏损状态,最主要的原因就是房租太高。“亚历山大”健身、餐饮、美容、商务都做,直接导致会馆面积增加,房租开销巨大,而商务、餐饮这些附加服务又究竟能为亚历山大带来多少收益?

唐雅君说,内地的广阔市场,使亚历山大可以向功能单一化、以健身为主的经营策略上转移。未来几年,亚历山大将陆续在内地几个发达城市建立几十家分部。在新的分部中,商务部分将会被取消,其余部分的比例也会进行调整。

亚历山大会馆项目介绍

A-thai 餐厅:多功能宴会厅和首席贵宾厅,提供泰式菜肴
美存 SPA:轮能量再生护理、爪哇双入四手皇家护理、热带雨林维其浴、生化柔肤、海藻敷泥、全

身水疗护理等三十种不同功效的服务内容

动感健身:战斗有氧、拉丁、Hip Hop、气功球、太极、杠铃有氧、强力瑜伽、飞轮泳池:24 小时水循环的室内采光温水游泳池
桑拿:干蒸、湿蒸、上半身水疗、下半身水疗、冰池、冲淋



■本报记者 董鑫/摄

平等,最珍贵的捐赠

(上接 45 版)

特奥的中国模式

让司马桥印象最为深刻的一个变化是,在他 1997 年刚来中国时,智障儿童和他们的家人处于非常闭塞的状态,他们不愿意谈说自己或自己的孩子,而现在,家长会非常主动地与他谈论孩子的状况,比如取得了哪些进步或者遇到了哪些问题。司马桥认为,这代表了观念上的巨大变化。

这种巨变发生在 2000 年中国特奥世纪行活动发起以后,而在在这之前,特奥以及对智障儿童的帮助和教育在中国发展非常缓慢。从 2000 年开始,政府的支持、以培智学校为基础的特殊教育系统以及中残联的大力推动使特奥在中国呈现出一种独特的发展模式。司马桥称之为“中国模式”。

短短五年时间里,中国特奥运动员人数从 5 万发展至 45 万,志愿者超过 75 万人次,融合活动、运动员领袖计划、家庭成员计划等活动也在持续开展。司马桥说:“世界特奥希望把‘中国模式’推广到印度、韩国甚至其他大洲的国家。”特奥“中国模式”的成功,与中国社会环境的变化也密不可分。

以一个西方人的视角看,中国人是这样一群体,他们心存慈善和爱心,但是长久以来的教育告诉他们要内敛,不要轻易表达感情,而且,慈善事业在中国的发展处于初始阶段,很多中国人找不到合适的途径表达自己对弱势群体关爱。司马桥认为,特奥只是为心存慈善的中国人提供了一个机会。清楚地告诉大家有一群人需要帮助、需要什么样的帮助,可能是慈善事

业最大的意义。

目前,媒体越来越多地参与报道,年轻人通过宣传和“融合活动”越来越多地了解特奥,并且愿意参与其中,越来越多的人了解特奥,理解智障人士,懂得如何用正确的方式和态度与智障人士交往。中国对感情的表达正在变得积极、开放。

姚明在过去的三年中成为中国文化的象征,在善待智障儿童、艾滋病患者、农民工子女等慈善活动中,姚明的表现同样体现出中国社会的进步。在 7 月 15 日上午的另外一场训练课中,姚明碍于伤病只是站在场边指导那些代表着亚洲希望的年轻篮球运动员,但是在下午的特奥训练营中,姚明一分钟都没有休息,为运动员示范、传球,还会为他们的每一个好球喝彩。

当然,无动于衷、麻木漠视无法缔造一个平等的社会,而无限的赠与则只能让天平朝另一个方向倾斜。总有一天,智障人士不再需要通过赠与获得平等,他们能够依靠自己的能力成为社会生活的一员,为社会做出他们的贡献并能以此为生,那才是普天下最大的平等。



■本报记者 董鑫/摄

油漆未干

北京人民艺术剧院演出
法国著名喜剧
导演 任鸣
编剧 欧内斯特·拉赫曼
改编 艾林·威廉斯
翻译 欧内斯特·拉赫曼
艺术顾问 欧内斯特·拉赫曼
灯光设计 张秋泰
舞美设计 吴晓峰
演员 李洪涛 吴桂香 杨桂香 王强 张万昆 王强 张万昆 王强 张万昆
演出时间:2005 年 7 月 15 日——7 月 24 日晚 7:30(周一休息) 演出地点:首都剧场
票价:280 元、200 元、150 元、120 元、100 元、80 元、学生票价:60 元、40 元(凭学生证入场)
暑期学生公费专场日期: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:65290390 65248447 65211111(订票专线) 订票网站:www.bjrtj.com 手机用户发送“首都剧场”到 550006 订票、售票北京人民艺术剧院演出, (收费另加)

环咨
HZ Consulting

中国行业分析报告
China Industry Analysis Report

企业如何在竞争环境下生存?
如何实施现有业务生存战略?
如何实施向其他行业扩张战略?
行业竞争程度及其赢利水平是最重要因素!
行业报告提供行业竞争程度及其赢利水平分析!

为何众多伟大的世界 500 强企业,全球著名的
投资银行、投资公司、咨询公司连续选购
环咨行业分析报告,忠诚于环咨行业报告品牌?

因为环咨行业报告具有以下显著特点
◆环咨科学系统的行业分析模型
◆环咨行业分析报告信息数据准确、更新快
◆环咨提供行业竞争程度及其赢利水平深度分析
◆环咨提供完善报告使用服务,客户专项顾问服务

购买环咨行业报告和环咨专项顾问服务
请致电环咨公司-客服部
电话:010-63343371、63343372、63343373
邮件:report@icinet.com.cn
或登陆环咨公司网站:www.hzconsulting.cn

广州房地产行业分析报告 9600 元
海口房地产行业分析报告 9600 元
成都房地产行业分析报告 8600 元
中国商业地产分析报告 9600 元
中国航空货运行业分析报告 9600 元
中国港口码头行业分析报告 9600 元
中国高速公路行业分析报告 8600 元
中国物流行业分析报告 9600 元
中国快递行业分析报告 8600 元
中国零售行业分析报告 9600 元
中国连锁经营行业分析报告 8600 元
中国旅游行业分析报告 9600 元
中国宾馆酒店行业分析报告 9600 元
中国快餐行业分析报告 9600 元
中国广告传媒行业研究报告 9600 元
中国文化传媒行业分析报告 8600 元
中国城市供水行业分析报告 8600 元
中国医疗行业分析报告 9600 元
中国农业行业分析报告 8600 元
中国林业行业分析报告 8600 元
中国建筑行业分析报告 9600 元
中国移动支付行业分析报告 9600 元
中国电信运营行业分析报告 9600 元
中国 IC 卡行业分析报告 9000 元
中国集成电路板行业分析报告 8600 元
中国集成电路板行业分析报告 8600 元
中国液晶显示器行业分析报告 9600 元
中国家庭影院行业分析报告 9600 元
中国机顶盒行业分析报告 8600 元
中国数字电视行业分析报告 9600 元
中国影碟机行业分析报告 8600 元

中国多媒体音箱行业分析报告 8600 元
中国手机行业分析报告 9600 元
中国通讯设备行业分析报告 9000 元
中国微波炉行业分析报告 8600 元
中国家用电器行业分析报告 8600 元
中国厨房具行业分析报告 9600 元
中国家用电冰箱行业分析报告 9000 元
中国家用洗衣机行业分析报告 9000 元
中国家用空调行业分析报告 9000 元
中国纺织行业分析报告 9000 元
中国服装行业分析报告 8600 元
中国男装行业分析报告 9000 元
中国女装行业分析报告 9000 元
中国童装行业分析报告 8600 元
中国运动鞋服行业分析报告 9000 元
中国制帽行业分析报告 9000 元
中国床上用品行业分析报告 9000 元
中国食品制造行业分析报告 9600 元
中国保健食品行业分析报告 9000 元
中国乳制品行业分析报告 9000 元
中国调味品行业分析报告 9000 元
中国白酒行业分析报告 8600 元
中国葡萄酒行业分析报告 8600 元
中国啤酒行业分析报告 9000 元
中国果露酒行业分析报告 9000 元
中国枸杞酒行业分析报告 9000 元

中国果汁饮料行业分析报告 9600 元
中国软饮料行业分析报告 9600 元
中国饮用水行业分析报告 9600 元
中国卷烟行业分析报告 8600 元
中国食用植物油行业分析报告 9000 元
中国饲料行业分析报告 9000 元
中国医药制造行业分析报告 9000 元
中国化学原料药行业分析报告 9600 元
中国化学制药行业分析报告 9000 元
中国医疗器械行业分析报告 9600 元
中国诊断试剂行业分析报告 9600 元
中国兽用药物行业分析报告 9000 元
中国生物制药行业分析报告 8600 元
中国中药行业分析报告 8600 元
中国医药零售连锁行业分析报告 8600 元
中国汽车行业分析报告 9600 元
中国轿车行业分析报告 9000 元
中国货车行业分析报告 9000 元
中国摩托车行业分析报告 8600 元
中国脚踏自行车行业分析报告 8600 元
中国客车行业分析报告 9000 元
中国汽车零部件行业分析报告 9600 元
中国子午线轮胎行业分析报告 9600 元
中国力车胎行业分析报告 9000 元
中国印刷行业分析报告 9000 元
中国玩具行业分析报告 9000 元
中国文具行业分析报告 9000 元
中国珠宝首饰行业分析报告 8600 元
中国眼镜行业分析报告 8600 元
中国地毯行业分析报告 8600 元
中国生活用纸行业分析报告 9000 元

中国化妆品行业分析报告 9600 元
中国护肤品行业分析报告 9600 元
中国气雾剂行业分析报告 8600 元
中国日用洗涤剂行业分析报告 8600 元
中国牙膏行业分析报告 8600 元
中国木地板行业分析报告 9000 元
中国家具行业分析报告 9000 元
中国塑料型材行业分析报告 9000 元
中国塑料薄膜行业分析报告 8600 元
中国涂料行业分析报告 9000 元
中国 PVC 行业分析报告 8600 元
中国 ABS 树脂行业研究报告 8600 元
中国 PS 聚苯乙烯行业分析报告 8600 元
中国钛白粉行业分析报告 9000 元
中国农药行业分析报告 9000 元
中国化肥行业研究咨询报告 9000 元
中国锅炉行业分析报告 8600 元
中国机械行业分析报告 8600 元
中国食品机械行业分析报告 8600 元
中国建筑机械行业分析报告 8600 元
中国液压气动行业分析报告 8600 元
中国电池行业分析报告 9000 元
中国电动机行业分析报告 8600 元
中国变压器行业分析报告 8600 元
中国电线电缆行业分析报告 8600 元

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

观澜湖高尔夫大宅，坐拥吉尼斯纪录世界第一大球会，承袭观澜湖传统的优越显赫，顶级生活豪华府邸。

- 建筑形态奢华气派，精雕细琢，尽显皇家气派
- 坐拥30亿投资的生活配套，10位国际巨星设计的10大球场，五星级酒店，三大会所，51片网球场，国际级SPA
- 每户尊享观澜湖钻石会籍
- 五重安防系统，退役军人及特训警犬日夜护卫

- 荣膺ISO 14001国际环保管理体系认证
- 荣膺国际花园社区金奖第一名

开发商：深圳观澜湖房地产开发有限公司

销售热线：

(86 755) 2801 6000

www.missionhillsgroup.com

深（主）房许字（2004）042号



MISSION HILLS
— GOLF CLUB —
觀瀾湖高爾夫球會

Guinness Records World's No.1 吉尼斯纪录·世界第一大球会