





# 六方会谈重开 突破性成果无望

■本报记者 覃里雯 北京报道

7月26日重新开始的六方会谈也许将是人类历史上最艰难、进展最缓慢的一次多国谈判,但此次会谈与前一次另一个明显不同之处,就是美国代表和朝鲜代表之间有了定期的私下会晤,两国第一次超出了概括性的谈判,开始讨论具体细节。而各方都对谈判成果持谨慎的态度,外交部发言人秦刚日前对媒体说:“现在讨论起草一个联合文件还为时尚早。”

## 不太可能产生戏剧性的突破

今年年初,布什政府将朝鲜称为“暴政据点”,朝鲜于2月10日宣布无限期中止参加朝核会谈,并表示已经制造了用于自卫的核武器。我国外交部长李肇星立即与美国国务卿赖斯、韩国外交通商部长官潘基文、俄罗斯外长拉夫罗夫、日本外相町村信孝分别通电话,就和平解决半岛核问题进行沟通。此后,中共中央对外联络部部长王家瑞访朝,向朝方转达了胡锦涛主席的口信。此后,在朝鲜总理朴凤柱、外务省第一副相姜锡柱及美国国务卿赖斯、助理国务卿希尔相继访华期间,中国均力劝朝鲜重返六方会谈,并呼吁美国为重开会谈创造条件。

在朝鲜宣布将重返六方会谈3天后,国务委员唐家璇以胡锦涛主席特别代表身份访朝,进一步协调各方立场,并带回朝鲜最高领导人金正日希望新一轮会谈“取得进展”的积极信息。而就在第四轮六方会谈26日开幕的当天,这位主管外交事务的中国高官还赴美进行了为期6天的访问。中方的积极斡旋是六方会谈得以继续的关键,然而,一再发生的不愉快中断使得每次会谈重开都回到原先的起点。

朝鲜依然要求在放弃核项目之前获得援助和安全保证,美国依然坚持朝鲜方面先放弃核项目,再给予援助和安全保证。

日本代表在会谈开始的时候陈述,称如果朝鲜弃核,将向朝鲜直接提供200万千瓦电力。但是条件是“北方弃核”,也就是朝鲜单方面弃核,而韩国保持核武器。虽然“其他国家也明确承诺要实现关系正常化,并提供安全保障等采取相应措施”。在同样的前提条件下,美国和韩国也都保证会解决朝鲜的能源问题。然而,由于核武器是朝鲜目前谈判的惟一有力砝码,很难相信朝鲜会接受美韩日三方的保证而先一步放弃核武器。

截至记者发稿之时,还没有任何证据显示此次会谈将带来任何突破。美方谈判代表克里斯托弗·希尔对媒体强调,第四轮会谈不太可能产生戏剧性的突破,但是谈判各方希望能够就“共同原则”达成一个共同声明,以便集中焦点,并可能为未来的谈判勾勒轮廓。

此次会谈最引人注目的开场白就是美国承认朝鲜是主权国家,这虽然不能保证美国放弃对朝鲜的



各方都对谈判成果持谨慎的态度,但是都希望能够就“共同原则”达成一个共同声明

■IC/供图

武力威胁,但是似乎暗示了美国从推翻朝鲜这个“暴政国家”的可能性上退了一小步。据法新社报道,希尔称:“我们将朝鲜视为主权国家……在这些(六方)会谈之中,我们仍准备与朝鲜继续双边对话。”但是美国继续拒绝与朝鲜单独进行双边对话。此次会谈与前一次另一个明显不同之处,就是美方改变了谈判态度。美国代表和朝鲜代表之间有了定期的私下会晤,这些会晤的时间较之前会谈更长,有时长达3小时。与上一次美朝之间短促的秘密会晤相比非常不同。俄方谈判代表阿列克谢耶夫在28日私下会晤美朝代表之后称:“我们觉得这是一次非常艰难、具体的会谈。”他说,两国第一次超出了概括性的谈判,开始讨论具体细节。

## “无核化”的共同定义

在此次会谈中,大部分的外交努力都花在如何找到一个“无核化”的共同定义上。

希尔再次表示,美国没有任何攻击朝鲜的意图,呼吁朝鲜“全面而可靠地”解除其核武器。但是,当朝鲜方面要求韩国也同步解除核武器时,美国断然拒绝了这个要求。“我们的问题应当是保持这些

概念建立在某些现实的基础上,不要在辩论性或者修辞性的想法上走得太远。”

据说,朝鲜方面还试图将“无核化”的定义扩展到美国全球核武器制造的“核伞”上,希望该“核伞”不再笼罩朝鲜半岛。这是较之解除韩国核武器更高的要求,很难想象美国会同意这个要求。

但是,希尔对《纽约时报》说:“我们已经很接近(达成‘无核化’的共同定义)了。”第四轮六方会谈美国代表团团长希尔7月28日在接受记者采访时表示,六方会谈各方有可能在24小时内就进入起草文件的阶段。美国使馆发言人随后表示,希尔所说的“文件”不会是共同文件或声明的形式,可能是六方基于某些共同利益或原则而起草的一份框架。

中方对谈判表示了更为谨慎的态度,外交部发言人秦刚日前对媒体说:“现在讨论起草一个联合文件还为时尚早。”

然而,有些观察家认为会谈的成功虽然看似遥远,但成功的可能性在一年前就有所显露。《南德意志评论报》在会谈之初发表评论文章,指在过去一段时间里,美国没有在外交或军事上拿出任何解决

方案,显得越来越像一个“纸老虎”;朝鲜方面也可能担心如果会谈没有进展,问题将拿到联合国安理会进行解决,虽然中方将保证反对任何针对朝鲜的制裁,但是朝鲜方面也将因此拿不到它所急需的援助和能源。

目前的不可测因素主要存在于三方。朝鲜方面是否会坚持某些非常困难的要求,比如坚持美国去除笼罩朝鲜半岛的“核伞”;日本方面是否迫于国内压力,坚持把解决被绑架日本人问题带入半岛无核化谈判;或者,如果会谈迟迟没有进展,美国是否会保持足够的耐心继续谈判,或者是否会通过增加在东北亚及东亚地区的军事存在来迫使朝鲜屈服——如果这一情况发生,它只会使和谈陷入无法重建的危机,因为它将摧毁朝鲜对参与国际社会的最后一点信任。

值得注意的是,关于朝鲜的核武器问题还存在一些疑云。一位俄罗斯外交人员称,朝鲜并不拥有核武器,只是拥有制造核武器的能力,朝鲜花了几十年时间才拥有这个能力,保证朝鲜半岛的核武器不会因为和谈失败而升级,这也是六方会谈的一个重要作用。

# 多哈回合四年 原地转圈”



“我以前曾说过,我的手指正停在警报器按钮的上方。现在,我已经按下了按钮。”

■本报记者 董鑫/摄

■本报见习记者 巫楠 综合报道

即将于八月底卸去WTO总干事之职的索帕猜很可能将抱憾离去,因为全球贸易谈判没有实质性进展,并可能影响年底在香港举行的部长级会议。

索帕猜21日在贸易谈判委员会会议上警告:“我以前曾说过,我的手指正停在警报器按钮的上方。现在,我已经按下了按钮。”

世贸组织发言人基恩·罗克韦尔在会后告诉记者,贸易部长们今年年初定下的在7月底前形成香港会议文件初稿的目标显然是完不成了。

此前,在7月12日于中国大连召开的WTO非正式小型部长会议上,索帕猜针对乐观的情绪发出警告:“到现在为止还没有在太多领域达成一致。我认为绝不可能把所有的问题都留到年底的香港会议解决,目前留下了太多有待填充的括号。”

## “我们还在原地转圈”

“到了香港(WTO部长会议)我们必须就诸如削减农业、工业出口产品关税事宜达成一致。要达到这个目标得在本月底前取得巨大进展。但是目前看来我们还在原地转圈。”索帕猜清楚地意识到7月底达不到预定谈判目标,但是他希望各成员国看到“关键问题”,并能勾勒一幅清晰的图画,知道“现在在哪,该往哪里走”。

索帕猜指的“关键问题”是农产品贸易谈判。这个议题从2001年WTO在卡塔尔首都多哈发起新一轮全球贸易谈判时就一直是核心。但由于以美国、澳大利亚等国为代表的18个农产品出口国和以欧盟、日本等国在农业补贴等问题上的立场始终未能接近,所以农业谈判难以取得突破。从2002年起美国

实行的新农业法案,把农作物和奶制品补贴提高了67%,引起世界各国一片哗然。

欧盟、日本等国认为“农业具有多种功能”,农业问题不仅是农业本身的问题,呼吁WTO贸易自由化谈判必须关注社会、环境和农业的多种功能等“非贸易问题”。然而在权衡本国利益后,各国在多哈的表现是相持不下。因此今年四月底,在进行农产品贸易谈判中的第一关时,索帕猜说,“各国却无法就农产品关税削减程度的计算方法达成一致。”他不得不承认谈判“严重受挫”。

另一位高级官员,WTO服务主管哈默德·曼姆杜也表达了他的担心:“多哈回合虽然不能说是遭遇危机,但是我们没有走出困境。”在WTO另一项重要议题市场服务自由化问题上,同样难以达成一致。

WTO成员国早在两年以前就被要求提交开放市场,提供初步(市场)开放草案,并要求在今年底提交更加深入的修订版本。但截止到目前,140多个WTO成员中只有92个提交了初步草案,仅47个提交修改草案。47个修改草案主要来自发达国家,但也有发展中国家如巴西、发展中大国,中国、印度正在提交修改草案。另外有24个国家在提交初步草案。

## WTO的任务

新一轮全球贸易谈判中著名的美国商界拉拉队长詹姆斯·罗宾逊最近警告,世界正处于“陷入经济疯狂”的边缘。他说,贸易自由化已停滞不前。WTO最近接到历史上最昂贵的诉讼,涉案金额数百亿美元的波音诉空客补贴飞机制造商案件。全球最大的两个经济体美国和欧盟,都已请了律师对簿公堂。

今年欧美都还把矛头对准中国,因为这个全球最廉价的巨大制造工厂大量出口低价服装。有外电称,多哈回合多边贸易自由化谈判已经推迟,并遇到了麻烦。贸易前景似乎暗淡。

但是很多贸易官员、专家分析,到目前为止,世界贸易组织(WTO)体系在约束贸易保护主义方面的工作一直做得很好。事实上,动用“反倾销”或“特保”措施的行动没有增多。“反倾销”和“特保”是各国用来阻止进口飙升的紧急限制措施。WTO的最新数字显示,2004年下半年,新的反倾销案从2003年的135起减少到了103起。

国际贸易和公共政策分析家彼得·格勒佛为WTO长期提供技术支持。他最近预测,促进贸易自由化的多哈谈判会在“12到18个月达成实质协议”,全球化的贸易改革并不遥远。

附:多哈回合的进展

- 1) 2001年11月,WTO在卡塔尔首都多哈,发起新一轮全球贸易谈判;
- 2) 2002年7月,WTO就贸易与发展议题谈判,但未能取得共识;
- 3) 2002年12月31日,WTO就知识产权与公共卫生协调议题,未达成迅速有效的解决方案;
- 4) 2003年3月31日,WTO就农业谈判的削减模式的议题,未能达成协议;
- 5) 2003年5月,WTO认为争端解决须完成谈判,非农产品市场准入的谈判应确立谈判模式,但均未实现;
- 6) 2003年9月坎昆部长会议:就《与贸易有关的知识产权协定》建立酒类地理标志国际登记制度达成共识;另须决定是否就新加坡议题(贸易与投资、贸易与竞争、政府采购透明度及贸易便利化)进行谈判,均没有结果;
- 7) 2005年1月1日以前完成谈判的议题包括:农业、服务贸易、非农产品市场准入、贸易规则、贸易与发展及贸易与环境等,都延至2005年;
- 8) 2005年4月,WTO未对农业、服务贸易自由化等议题达成一致;
- 9) 2005年7月,WTO签署的框架协议,在大连非部长会议进行讨论,农业贸易议题没有解决;
- 10) 2005年12月,WTO的成员国将就农业和工业产品关税、补贴及其他保护措施的削减幅度等议题,在香港举行部长级会议。



CEFC 中国企业家论坛

面向全球竞争的  
大中华区域  
和谐经济

中国企业论坛第②届深圳高峰会

2005年8月27-28日 中国·深圳·五洲宾馆



中国企业论坛第二届深圳高峰会在2005年8月27-28日召开,主题为“面向全球竞争的大中华区域和谐经济”。我们同时将对以下题目进行讨论:

- 海峡两岸的经济共赢
- 未来10年两岸四地经济角色和作用
- 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

全国政协副主席、全国工商联主席 黄孟复 | 深圳市委书记 李鸿忠 | 国务院台湾事务办公室主任 陈至立 | 台湾海峡两岸共同市场基金会主席 萧万长先生 | 中国企业论坛首席经济学家 张维迎教授 | 著名经济学家 林毅夫 | TCL集团董事长 李东生 | 中国人民银行行长助理 马建伦 | 台湾明基电通董事长 李纪恒 | 香港永泰有限公司董事总经理 董志豪 | 香港恒康集团有限公司主席 蒋丽莉 | 神州数码控股有限公司总裁 郭为

主 办

中国企业论坛组委会、香港中华总商会、综合开发研究院(中国、深圳)、深圳商报

参 助 商

和利数码、惠康人寿、李中济医药公司、华泰保险

■ 组委会秘书处联系方式:

电 话: 010-56496375/66477688 6585

传 真: 010-56496375/66477688 6585

E-mail: cef@ceforum.com.cn/cef@163.com

联系人: 赵生

联系电话: 010-56496375

付款账号: 高志华市立企业管理有限公司有限公司

开户银行: 中国建设银行北京大望路支行

帐 号: 1109015809000010001

以上为中国企业家论坛深圳峰会收款帐户

■ 媒体支持机构:

经济观察报、南方财经网、中国人民大学港澳经济研究所

■ 网络支持:

SINA.COM、SOHU.COM

■ 特别鸣谢:

深圳市人民政府、国务院台湾事务办公室





创新不止，超越成功

宝马威廉姆斯F1车队



惠普科技 成就梦想





# 汇率改革的四个要点

——专访中国人民银行副行长吴晓灵

■本报见习记者 何谦 记者 王延春 北京报道

7月20日,国家统计局公布了上半年的宏观经济数据。7月23日,中国人民银行副行长吴晓灵出现在“中国宏观经济走势与产业发展高层论坛”的讲台上,她纵论当前宏观经济形势,并对货币政策与房地产金融做了精彩的分析与阐释。会后,吴接受了本报记者的专访。她说,中国经济仍然存在着上行的动力,各项宏观政策将保持稳定,“把目前的政策贯彻、落实好,然后冷静地观察经济形势的发展。”

## 中国经济不会变冷

经济观察报:您如何评价当前的宏观经济形势?中国经济会变冷吗?

吴晓灵:中国经济增长速度将面临正常的回调,但并不意味着经济会马上冷下来。中国目前的资源状况难以支撑中国经济的长期快速增长。从根本上来说,我国从2003年到2004年间,经济增长速度达到9%以后,资源已高度紧张,应说是资源的可持续性制约着中国经济增长的速度。为了我们经济平稳持续增长,发展速度就应该符合我国资源的供应能力;另外企业的效益也在下滑,国际贸易摩擦也在增大,这些都表明我们的经济不可能长期支持如此的高速增长。

虽然目前固定资产投资在中央的调控下增幅有所减缓,这将有利于调整投资与消费结构不合理的格局,但是这种投资的减缓,并不是说明我们经济马上要冷了,要走向通缩了。尽管1到6月份投资增幅是27.1%,但是就6月当月来讲,投资的增幅高于前几个月而达到28.8%,是一个增长态势。就贷款而言,尽管上半年达到了我们预计要放款的规模,但是前五个月放款比较低,6月份比去年6月份多放款1800多亿,增量仅次于2003年。

这两个数据说明什么?如果经济要出现反弹,资金上和内在动力上都是有基础的,加上外部的需求也没有更多的变化,因而我们经济还存在着上行的动力。

## 信贷紧张要看经济增长

经济观察报:正如您所说,我国经济处在制约和推动经济发展因素并存的敏感期,您对下一步的政策走向有什么样的判断?

吴晓灵:货币政策下半年会保持稳定,把目前的政策贯彻、落实好,然后冷静地观察经济形势的发展。

经济观察报:目前很多企业感觉信贷紧张,央行未来信贷政策是否会做调整?

吴晓灵:央行主要以经济发展和物价水平两大指标来判断信贷宽松。目前,我国的GDP保持着9.5%的增长。我们的银行系统对企业的

短期贷款提供比例是世界上最高的,占GDP的70%,M2占GDP的比重是189%,也是世界上最高的。解决企业资金紧张的出路在于为企业开辟更多的融资渠道。

目前货币信贷形势基本上控制在年初预定的范围内,总体比较稳健。M2的增速从今年上半年以来是逐月上升,到了6月末的时候已经达到15.7%,人民币的贷款增幅是13.3%,这两个数据基本上回落到了合理的区间。可能有人认为13.3%的贷款幅度有点低了,但是我们认为这主要是因为外汇进入太多了,在某种程度上替代了贷款的增长,同时短期票据、企业短期融资券和民间融资等等都一定程度替代了贷款的增长,而且各家企业集团也加强了资金的内部调度,减少了对贷款一定的需求。

贷款增幅虽然趋缓了,但是贷款结构有所改善。其中,中长期贷款占比下降,短期融资占比上升。这种结构性的调整对于满足企业的短期资金需求是有帮助的。从存款结构来说,居民和企业的活期存款增长不是太高,但是定期存款增加得比较多,这有利于改善商业银行资金错配的局面。

中央银行下调了超额准备金利率,目的就是适当引导货币市场的利率下行,鼓励商业银行去发放贷款,使社会资金投向直接融资。目前直接融资发展滞后,央行一直在努力开辟直接融资渠道。另外加强资本约束和风险控制是银行改革的必然结果,所以银行今后贷款不可能增长很快,只会更慎重。

## 扩大内需从哪里入手

经济观察报:那么扩大内需呢?央行一直在强调要在控制投资的同时促进消费,应该怎么做?

吴晓灵:目前,中国必须改变过度依靠外需拉动经济增长的局面,积极扩大内需,拓展国内市场。今年上半年的进出口总值占GDP的70%,其中出口达到40%以上,这说明我们国家经济快速增长在很大程度上是依赖出口的大幅度增长,而没有很好地开辟国内市场,这样的一种发展格局就引发了很多贸易摩擦。应该说我们这样一个人口大国,用内需来带动经济的持续健康发展,才有利于形成一个良好的国际环境。

拉动内需从哪里入手,我认为应该从两个方面:一是要建立公共财政制度,由于很多基础设施、社会保障制度不健全,正制约着经济发展和消费,因而要加大社会保障、教育、医疗卫生的支出,这样才能消除人们后顾之忧,加大消费支出。



吴晓灵:不要指望央行控制它的(利率和汇率)涨跌

二是要加大劳动力成本,现在中国劳动力是不完全的劳动力成本,特别是农民工,仅能保持最低生活标准。以低价出口产品,以牺牲国内劳动者的福利为代价,使世界享受了中国低价劳动力的好处,却没有得好评,反而增加了贸易摩擦。因此是时候思考我国的经济战略转型了。我们应该提高中国劳动力的待遇,最起码应该坚守最低工资保证,应该给所有的劳动者上好三险。也许有人担心劳动力成本上去后出口会减少,但是劳动力的收入增长了,会增加在国内的消费,同样能够带动经济的发展。

## 控制房地产合理增长

经济观察报:前一段时间政府对房地产市场进行综合整治,已经有了一定效果,今后会不会针对不同地区,给予不同的房贷政策?

吴晓灵:目前,央行已将许多房地产信贷

政策的自主决定权交给了商业银行。例如按揭问题,各行可根据本地情况制定,对于高房价增长的地区,像已经有百分之十几的增长,这些地区的首付比率就应该提高到30%了。但像西部有些地区的房价还没有怎么涨,首付20%就可以。为鼓励发展普通商品房和鼓励小户型消费,对于享受税收优惠的住房,中央政府只是制定了一个标准,让地方政府根据本地实际情况进行调整。但是非常遗憾,地方政府全部取了高限,没有理解到中央宏观调控的苦心。如果当地的政府没能控制好其房地产、土地供应,将影响该地的长远发展。

## 汇改四个要点

经济观察报:7月21日,央行已经宣布调整汇率形成机制,人民币升值2%,同时参考一篮子货币。对此外界也有各种评论,您觉得这种调整的关键是什么?

吴晓灵:参考一篮子不同于盯住一篮子,盯住一篮子往往不考虑市场供求状况,篮子内货币的币值变了,

汇率就会被被动地进行调整。但我们现在的参考一篮子还需要将市场供求关系作为另一重要依据,据此形成有管理的浮动汇率。所以说,人民币汇率改革,是在市场供求关系基础上参考一篮子货币,而且是有管理的、浮动的,一共四个要点。

经济观察报:企业应该如何来应对这些变化?在减少汇率改革对企业造成的冲击方面,你们有什么想法?

吴晓灵:企业和个人要学会适应金融价格工具的变化,也就是利率和汇率的变动。我想大家不应该更多的关注汇率水平是升还是降,在市场经济条件下,利率和汇率的变动是永恒的,因为它是资金的价格,就要根据供求来变化,因而不要指望央行控制它的涨跌。

对于企业来说,关键是要锻造自己适应市场经济的能力,不管是金融机构还是企业,都要学会运用衍生工具来管理自己的风险,适应市场经济的变化。

# 92.5:7.5 出口退税新政敲定

■本报记者 程明霞 王延春 见习记者 姬芳 北京报道

“92.5:7.5!”这个远比当前“75:25”更加悬殊的比例,已被敲定为中央与地方分担出口退税比例的新标准。

经本报记者多方求证获知,由财政部酝酿数月的对于现行业出口退税负担机制的政策调整意见,已尘埃落定。其中最令地方政府揪心的分担比例,最终被确定为由目前的“75:25”调整为“92.5:7.5”,如无意外,新政策将于数日内正式公布。

这意味着,自去年年初至今实施18个月的出口退税新政,在具体执行过程中造成的中央政府与地方政府激烈博弈的局面,终于摊出了结果。

专家表示,地方政府的分担比例由25%骤降至7.5%,无疑将大大减轻地方政府财政支出的压力,但此种调整却并未从根本上触及导致问题产生的税制根源,因此,新的分担比例或许仅是消解目前矛盾的权宜之计,难以成为一项各方期望中的长期稳定的出口退税负担机制。

## 从“75:25”到“92.5:7.5”

在国家财政部正式公布此政策意见之前,安徽省合肥市外经贸局已经收到了来自该省商务厅的消息。

这份编号为[皖商明电(2005)47号]的文件称,新的出口退税政策调整的内容主要是:“出口退税基数不变,从2005年起,中央负担超基数退税的92.5%,地方负担7.5%;并从2005年8月起实行中央统一退库,年终中央和地方清算的退税方法。”

记者联络到的山西省财政部门与浙江省外经贸部门的官员,都不愿就最终确定的调整措施发表看法。

中央与地方共同分担出口退税支出的体制是从去年初才开始的。此前多年,一直都由中央政府全额负担。由于近年来中国出口量的快速增长,出口退税额也随之快速增长并逐年累积,带给中央财政越来越沉重的负担。截至2003年底,中央财政拖欠的出口退税款累计高达2770亿元。

于是,针对此局面的出口退税机制改革(即国发[2003]24号文件)在2003年底确定:自2004年开始,出口退税的负担机制由之前的中央财政全额负担,改为中央与地方以“75:25”共同分担。而这一分担比例的依据是,中央与地方分享增值税的比例为“75:25”。

在新的分担机制开始实施的半年内,中央财政就顺利地偿清了之前多年累积的近3000亿元的出口退税欠款。此举令之前多年饱受出口退税“应退未退”的企业欢欣鼓舞。

但旧账了结之后,当初看似理所当然的“75:25”的分担比例,却在地方政府向企业支付出口退税的新账时,让地方财政叫苦不迭。一些沿海的外向型出口大省出现了出口越多,欠企业退税越多、财政负担因此压力越大的局面。

今年年初的“两会”上,众多人大代表就目前出口退税负担机制与“75:25”分担比例进行激烈批评,得到了有关部门的高度关注。调整工作随即提上日程。

随后的4月、5月,财政部、商务部与国务院研究室高官都先后前往全国各地就此做调研。而中央部委官员在调研过程中,听到的地方政府最强烈的意愿,就是希望能结束目前的分担机制,改回由中央财政全部承担的局面;而若要维持分担比例,则须让地方政府能享受进口环节的增值税。财政部部长金人庆与副部长楼继伟虽反复表示,会体恤地方政府的难处,加大中央财政对出口大省的补贴与转移支付力度,但两人也始终宣称,不会改变目前的中央地方分担机制为中央全部承担。

最终确定的调整政策与“92.5:7.5”的分担比例,则印证了财政部官员之前的思路,仍然坚持中央与地方分担,但由地方分担的比例有了大幅度的降低。

“相对于目前地方承担的比例,已经是很低的了”与此政策密切相关的商务部官员如此评价这个新比例。

## 权宜之计

仅表示此比例“已经很低了”的上述官员,却不愿对记者解释这一比例究竟是如何确定的。

之前虽然地方政府要求取消地方财政负担的呼声非常高,但一些专家的意见则是,可将目前“75:25”的比例调整为“80:20”或“85:15”。而财政部最后确定地方负担如此低的比例,确实让人感觉有些意外。

“我想这大概不是一个精确测算得出的数字,”国务院发展研究中心对外经济部副部长隆国强先生对记者表示,“最终确定的这个比例,可能更多的是中央与地方政府反复竞价讨价而来的。双方最终都接受的这个比例,对双方而言都是个‘两害相权取其轻’的结果。”

隆国强在出口退税领域深有研究,他早在2003年就曾与他的课题小组赴各地调研,并提出了一套就此问题的政策建议。“不足10%的负担,对地方政府而言确实是大大减轻了财政压力,而对中央财政而言,需要增加的这笔支出也并不是非常大的负担。”隆国强说,“去年全年,地方需要支付的出口退税总额大约200多亿,这在中央财政的大盘子里不算是个大数目。”

所以,隆国强认为,此次的调整政策对于减轻目前出口大省的财政困难,消解在支付出口退税款额方面中央和地方的矛盾,是很有好处的。但他同时表示,这种分担比例的调整,毕竟不能解决基本税制方面的一些根本问题,因此,一旦中央财政的收支状况与出口形势发生变化,这一政策也许就又需要再调整。

“因此,此次政策调整更多像是解决目前矛盾的一项权宜之计,我们还需要逐步完善建立起更长期、稳定的出口退税机制。”隆国强说。

## 相关链接

出口退税分担与我何干

我国自1985年实行出口退税政策,1998年以来,为了克服亚洲金融危机带来的负面影响和应对通货紧缩趋势,国家连续三次提高了出口退税率,有力地促进了外贸出口。

但从2000年起,我国就产生了出口欠退税,此后出口欠退税的规模越来越大。截至2003年底,全国累计欠退税共计3200亿元(其中约1200亿元属欠调库)。反映中央财政已经难以承担,而被欠税企业也叫苦连天,许多出口企业甚至因此资金链紧绷,生存面临考验。

为此,2004年起,我国实行了新的出口退税机制。出口退税由原来中央全额负担,改为超基数部分地方须分担25%。根据2004年初的情况,2000亿元历年累计欠退税总额由中央财政负责支付;欠调库的1200亿元由中央和地方通过财政算账的办法解决。今年1月-5月,全国税务机关共办理欠退税1900多亿元,完成全部清欠计划的97%,全国历年累计欠退税已基本还清。但是在超基数部分,很多地方财政表示无力承担。出口企业担心,一旦地方政府欠退税,中央负担部分退税也拿不到,新一轮欠税又将形成,而且更难兑现。

# 宁波建龙变身“国有”

(上接01版)记者获悉,宁波建龙的重组将与杭钢的结构调整和搬迁重组相结合。杭钢未来钢铁产业的发展重点将放在宁波建龙。

在宁波建龙工厂的厂区东边,将新建2座6米高的焦炉。重组后的宁波建龙产品定位于高附加值的板材,建设规模为年产600万吨。

根据重组协议,今后杭钢的老厂只作为杭钢总部和热轧生产基地,以及集团公司的科研、营销、物流和非钢产业基地。当宁波建龙项目2010年形成600万吨的钢产能后,杭钢现有的炼铁、炼钢、热轧等污染严重的生产系统将被陆续关闭。

杭钢是浙江省最大的钢铁生产企业,拥有全资及控股子公司38家。目前,杭钢生产的产品主要是热轧产品,包括棒材、线材、型材和钢带等,2004年钢产量为269万吨左右,而汽车、家电产品用的高端且污染小的冷轧产品尚未涉及。

杭钢的另一特点是辅业发达。2004年,在杭钢集团210亿销售收入中,辅业贡献高达115亿元。正当许多大型国企开始主辅分离之际,杭钢集团却将置业、商贸和旅游三大主要非钢产业进行整合,并分别成立了杭钢置业、杭钢商贸和杭钢旅业三大集团,以此将辅业做大。

浙江省一直都有做大钢铁产业的冲动,而且又拥有宁波北仑优越的地理环境。杭钢曾经考虑到宁波大榭开发区进行异地技改,但未获批准。建龙的产品定位于高端高附加值的板材,更符合杭钢乃至浙江钢铁产业的发展目标。

复星集团财务总监、主管钢铁业务的丁国其先生表示,“目前都在等候国家有关部门的批复。谁当大股东并不是最重要的事情,对企业、政府,对浙江省的经济发展而言,宁波建龙项目当然是越早获得批准越好。”

## 前世今生

或许只是一个巧合,宁波建龙重组方案获得同意之时,也正是中国第一部钢铁产业政策出台之际。

海通证券钢铁行业分析师雍志强指出,由于该重组计划符合国家新颁布的钢铁产业政策中提到的“新建产能必须依托现有企业,在原料、市场等有优势的地区进行改造和扩建”的原则,因此能够顺利地获得国家有关主管部门的同意。

宁波建龙项目的筹备始于2002年4月。2004年5月,由于涉及违规,越权审批的问题,该项目受到了由发改委和银监会等部委组成的国务院调查组的审查,曾经一度被叫停。

由于宁波建龙项目选址北仑港,该地区具有发展钢铁厂无与伦比的天然优势,因此,有关方面决定通过重组的方式将项目保留下来。按照初步设想,宁波建龙钢厂建成之后,将成为一座真正意义上的“海边工厂”,交通便利,可以缓解运输压力。此时,浙

江省最大的钢铁企业杭钢由于受到杭州市区地区的发展限制,也计划到宁波大榭开发区进行一个异地技改项目,该项目同样没能获得发改委的审批。

于是,浙江省政府力促杭钢来控股建龙,将两个项目合二为一,但双方在股权安排的问题上迟迟未能达成一致。

今年1月份,本报记者曾进入宁波建龙钢铁公司厂区实地查看,据该公司内部人士透露,钢厂已经具备试车的条件,原本指望能在4月份之前点火,但直到现在,建龙项目才似乎看到了“一些曙光”。

在宁波港,记者还看到了已经完工专门为宁波建龙钢铁修建的铁矿石专用码头,铁矿石码头离宁波建龙钢铁厂区的直线距离三四公里,铁矿石、煤等原材料可以通过传动设备直接从船上卸往钢厂。

据宁波港有关人士介绍,因为宁波建龙钢铁的项目被暂停,尽管码头泊位紧张,但这个铁矿石专用码头仍未能获得批准启用。

## 民资困局

张志祥是唐山建龙集团董事长,他在3年前就产生了在宁波北仑建立一座海边工厂的想法,虽然2年以后,国内钢铁企业纷纷抢占沿海,宝钢到广东湛江、武钢到广西防城港,均意在打造千万吨级钢铁生产基地,张志祥还是凭借他的战略眼光走在了前面。

但张志祥还是留下了遗憾,因为宁波的建龙工厂最终还是被国有钢厂收购了。可以肯定的是,如果没有杭钢的介入,建龙项目更是前途未卜。

2005年初,在接受媒体采访时,张志祥曾表示:“我们只想宁波建龙早日投产,至于股东利益可以放在第二位。”

宁波建龙的命运引发了人们对民营企业涉足钢铁行业的争论,有分析人士表示,刚刚颁布的钢铁产业政策,似乎更倾向于对国有大型钢铁企业的支持。

国家钢铁规划院总工程师李新创说,中国钢铁业的1/3都是民营企业,只要符合产业发展要求,国家就没有必要限制。宝钢是民营企业,在全球钢厂竞争力排名中,四家中国企业入选,宝钢是其中之一,国家也很支持宝钢的发展。

李新创直接参与了建龙重组方案制定。

但民营企业的整体现状令人担忧。根据2003年全国钢铁企业排名,钢产量在150万吨以上的企业中,只有宝钢等一两家为民营企业,其余均为国企。2003年河北省约有钢铁企业335家,国有企业只有8家,但在产能上占绝对优势,剩下的300多家民营钢铁企业年平均钢铁产量不足12万吨。

海通证券的钢铁行业分析师雍志强认为,虽然政策上没有对民营企业的所有制歧视,但当前钢铁企业的现状决定了中小型民营企业的发展必将受到事实上的限制。

# 银根放松 上海先知

(上接01版)建行上海分行的一位与会人士表示:“这次会议基本上可以看做是下半年信贷放松的信号。”

## 银根放松动力

在上海金融机构贷款出现让人惊讶的一跃时,央行的监测数据也出现了相似的一幕。

前5个月,全国贷款增速一路下滑,5月已跌至2002年以来的最低点,6月却突然掉头向上。人民币贷款余额提高0.9个百分点,多放款1800多亿元,同比增长13.3%,而广义货币M2增速提高了1个百分点,同比增长15.7%,已冲破了央行全年15%的调控目标。

“6月份虽然有一些季末冲高的因素,但是如此大规模的超过前几个月应该算是异动。”上述央行上海分行人士称。

到底是什么力量在推动贷款的增加?

“房地产开发性贷款都分好几期,有的是前两期放出去了,第三期不放就成了烂尾楼,银行一分钱也收不回来,还得打官司。在这种情况下,即使有紧缩政策,银行也会倾向于放贷款。”光大银行杭州分行的一位人士称。

在信贷紧缩之后,银行将多余的资金放在了银行间市场,但是债券市场由于资金面宽松,收益率每况愈下,6月份,银行间7天回购利率仅为1.1%,6月份央行发行的4年期票据招标利率仅为1.7453%。中金公司的报告说:“这已经基本接近了商业银行的资金成本。”

建行上海分行上述人士说,宏观调控使得商业银行资金十分充裕,这些资金的使用效率却很低,商业银行的利润受到了挤压,所以,商业银行还是希望能够在下半年放松银根。

放松银根的动力不只来自于银行层面。

7月20日,国家统计局发布上半年经济数据,GDP增幅为9.5%,但是经济已到拐点,也成为各方的共识。央行副行长吴晓灵称之为“正常的回调”,而另外一些学者则担心,中国经济会像“过山车”一样,进入急速下滑的轨道。

国务院发展研究中心副主任谢伏瞻说,目前企业感觉资金偏紧,人民币信贷增长明显趋缓,延续下去可能造成信贷的过度紧缩,抑制经济增长,所以,下半年应该把握信贷一定的松度,适度扩大信贷增速。

2005年人民币新增贷款目标是2.5万亿元,但上半年新增贷款为1.45万亿元,占全年贷款目标的58%。北京大学中国国民经济核算与经济增长研究中心研究员冯科说,就此来看,上半年银根就已经有所放松了。

他说,下半年也还有继续放松的迹象。因为人民币升值本来就有紧缩效应,与之匹配的货币政策就是适度放松。

国资委宏观研究部部长赵晓认为,在出口受升值影响,而消费基本保持稳定,不可能大幅提高的情况下,投资可能还是保持经济稳定的主要因素。

他说,目前需要通过银根放松来帮助企业化解压力,这也是帮助中国经济减压。



## 区域

www.samsung.com.cn







# 学者眼中的上半年

## ——2005 年上半年宏观经济、金融形势解读

编者按:

宏观经济先行指标强弱互现、相互背离,虽然不足以引起人们惊恐,但是这表明,中国的经济发展已经进入了一个新的阶段。

中国经济究竟发生了什么?还将发生什么?目前的形势是否足以支持宏观调控采取新的反向政策?

北京大学光华管理学院最近出炉的一份报告,对此进行了分析。报告认为,中国经济数量繁荣的背后,存在着不容忽视的质量隐忧。该报告由本报独家发表

■周春生 龚六堂 冯科

表面看来,上半年我国经济处于一个高增长、低通胀的良好势态。但我们不能忽视,漂亮数据下的经济失衡问题。

### 警惕局部经济失衡

全国来看,经济增长是稳定的、持续的,但局部地看,我国经济增长的两个核心或引擎——珠三角与长三角,却出现了前所未有的大幅下滑,整体均衡下存在局部的不均衡。

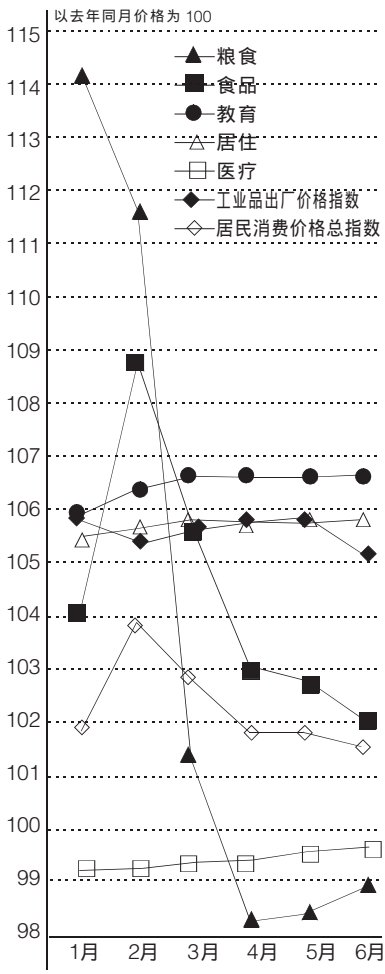
2005 年上半年全国国内生产总值 67422 亿元,同比增长 9.5%,比去年同期低 0.2 个百分点。全国规模以上工业完成增加值 32274 亿元,同比增长 16.4%(6 月份, 6191 亿元,增长 16.8%)。全社会固定资产投资 32895 亿元,同比增长 25.4%,增速比去年同期回落 3.2 个百分点。社会消费品零售总额 29610 亿元,同比增长 13.2%(6 月份, 4935 亿元,增长 12.9%),扣除价格因素,实际增长 12.0%,实际增速快于去年同期 1.8 个百分点。(数据来源:中国统计信息网) 数据表明,我国经济增长继续保持自 2003 年以来 9%以上的增长速度,并没有出现理论界预测的经济增长下降的趋势,我国经济仍处于高速的持续增长态势。

但是,在全国经济保持稳定、持续增长的同时,我国经济增长的两个核心或引擎——珠三角与长三角,却出现了前所未有的增长速度减缓现象。

2005 年上半年,上海市实现生产总值 3930.64 亿元,按可比价格计算,比去年同期增长 10.3%,增幅比去年同期回落 4.5 个百分点。全市实现工业增加值 1977.94 亿元,比去年同期增长 11.7%,增幅比去年同期回落 6.6 个百分点。全社会固定资产投资完成 1607.59 亿元,比去年同期增长 15.1%,增幅比去年同期回落 10.8 个百分点。(数据来源:上海统计信息网)

2005 年上半年广东全省完成生产总值 8902.36 亿元,比上年同期增长 12.6%,增幅比去年同期回落 2.5 个百分点。规模以上工业完成增加值 3985.30 亿元,比上年同期增长 17.1%,增幅比去年同期回落 6 个百分点。上半年全省完成全社会固定

物价:  
CPI 与食品价格变化趋势很相似



数据来源:根据国家统计局网站数据整理编制

资产投资 2681.94 亿元,比上年同期增长 16.2%,增幅同比回落 9.7 个百分点。(数据来源:广东统计信息网)

上海、广东两地的经济增速下滑,特别是工业增加值与固定资产投资同比增长远低于全国平均水平,意味着以其为中心的长三角、珠三角地区面临着经济增长极限的困境,隐藏在背后的是中国以资本投资驱动的粗放型经济增长模式开始呈现出制约中国经济的进一步发展,中国经济要继续保持快速增长,必须注重经济的增长质量,进行产业结构调整和优化升级。

从产业政策上看,我国已开始注意区域经济的均衡发展,在沿海经济发展到一定高度时,提出西部大开发,随后的振兴大东北以及目前提出要发展中部经济,这样的产业布局将有利于中国的整体经济发展。然而由于各地区经济发展的历史背景和基础条件的差异,东部沿海经济,特别是长三角经济圈和珠三角经济圈仍然是我国经济发展的主要引擎,要断言中西部、东北、环渤海已经成为我国经济增长的新中心为时尚早。

我们要警惕全国经济高增长下的局部经济增长减速的失衡问题,及时采取措施稳定各地区的经济良性增长,使我国经济能够维持较长时期的稳定、持续增长。

### 防止通货膨胀出现

表面看来,我国上半年的 CPI 水平控制在 2.3% 以内,通货膨胀率很低,但老百姓对整体通货膨胀的预期仍然很高,因为 CPI 的计算存在很多问题,这影响了我们对通货膨胀的真实判断。我们认为,仍要防止通货膨胀的出现。

2005 年上半年我国居民消费价格总水平上升 2.3%, 低于去年同期 3.6% 的水平,继续处于温和上涨的状态。主要类别中,食品价格上涨 4.4%,居住价格上涨 5.7%,娱乐教育文化用品及服务价格上涨 2.7%,其它类商品价格基本稳定或略有下降。动态看,居民消费价格涨幅稳步回落。4.5、6 月的同比涨幅分别为 1.8%、1.8%和 1.6%,环比分别下降 0.3%、0.2%和 0.8%。上半年工业品出厂价格同比上涨 5.6%(6 月份,同比上涨 5.2%),原材料、燃料、动力购进价格上涨 9.9%(6 月份, 同比上涨 9.0%),仍维持在较高水平。

从 CPI 数据看,2.3% 的增幅很难说会出现通货膨胀。但实际上,老百姓对整体通货膨胀的预期仍然很高。在许多人的心目中,经济增长“过热”的势头还没有得到有效地遏制,煤、电、油、运依然紧张,房地产价格有所回落但仍处高位,“通货膨胀”的压力依然存在。目前 CPI 的计算方法存在着很多问题,用它来判断是否会出现通货膨胀,并不一定可行。

在我国现行的 CPI 计算中,食品价格的权重为 34%,非食品价格权重 22%,服务价格权重 44%。房地产价格和教育费用、医疗费用等的权重很低,这不符合我国的居民消费正在向房地产、教育、医疗保健倾斜的趋势。因此,计算出来的 CPI 存在着被低估的可能性。

此外,食品在 CPI 计算中占有很大的比重,食品价格的变化对 CPI 的变化有很大的贡献度。

2005 年上半年,我国粮食生产获得丰收,此外,当前中国的粮食库存充裕,库存与消费比在 30% 以上(远高于联合国粮农组织规定的 18% 的安全水平),为了保证粮食的季节循环,国库粮大量出库,增加了粮食的供应量,粮食价格趋于下降。粮食价格的下降是上半年 CPI 增幅趋缓的主要原因之一。

我国粮食并不会一直保持充足的供给,而且国家采取的粮食保护收购政策又对粮食价格形成支撑,其下跌空间有限,因此,以粮价下跌引起的 CPI 增幅趋缓是难以为辅的,CPI 仍有可能随时反弹。

2005 年上半年,我国生产资料价格的涨幅虽然趋缓,但仍然处于高位,由于存在时滞和传导机制问题,目前仍未反映在 CPI 上,当其传导到消费产品时可能推动 CPI 的大幅增长。

另一方面,由于电价和油价是管制的,市场需求常常得不到满足,发电厂与炼油厂以检修等名义拒绝生产或降低产量,这种是人为的价格管制压制 CPI 上涨。

综上所述,我国仍存在着很多因素促使居民消费价格的上涨,目前的 CPI 指标并不能如实的反映消费价格水平,我们应该警惕 CPI 较低时的通货膨胀预期。

### 知识劳动力失业率上升

从今年就业形势来看,经济增长并没有带来充分就业。城乡真实的失业率应当在两位数以上,更为严重的是,有知识劳动力的失业比率在上升,不少大学生毕业即意味着失业。就业问题的结构性转变反映我国仍然处于劳动密集型经济阶段,企业对技术、管理提升的需求仍然不大。

2005 年上半年,全国累计实现城镇新增就业 595 万人,完成全年目标任务(900 万人)的 66%;领取《再就业优惠证》的下岗失业人员再就业 258 万人,完成全年目

标任务(500 万人)的 52%;其中帮助“4050”人员再就业 66 万人,完成全年目标任务(100 万人)的 66%。6 月底,全国城镇登记失业人数 834 万人,登记失业率 4.2%,基本与去年底持平。(来源:中国劳动力市场信息监测中心)

虽然 2005 年上半年就业再就业工作主要指标完成过半,然而我国经济快速增长的同时,就业的增长却一直维持很低的水平,GDP 上升一个百分点所增加的就业岗位在减少,经济增长并没有带来充分就业。

近年来 GDP 的增长对就业增长的拉动力不断下降,80 年代 GDP 每增长 1 个百分点可拉动就业增长 0.32 个百分点,而目前只维持在 0.1 个百分点左右,宏观调控在达到维持较高经济增长的目标时,却远不能完成充分就业的任务。

国家统计局统计公布的城镇失业率,是登记失业率,没有“登记”的,都没有统计在内。如果按 55% 劳动参与率推算城镇失业率,目前我国城镇失业率应在两位数以上。(参看:周天勇,中国城镇的失业率究竟是多少,《财贸经济》2003 年第 11 期)

当前就业市场的结构性矛盾尤为突出,表现在农民工、技术工人的“短缺”和青年就业问题突出三个方面。农民工短缺,主要发生在珠三角、闽东南、浙东南等加工制造业聚集地区,重点地区估计缺工 10% 左右。技术工人短缺是全国普遍存在的问题,尤其是高技能人才严重短缺,对技术工人的需求与供给比已经大于对工程技术人员的需求与供给比。青年就业问题是就业市场面临的新情况,值得注意的是,我国知识劳动力的失业比率在上升,大学生失业问题越来越严重,我国每年约有 400 万大学生毕业,但市场只提供不到 150 万的文职就业机会,不少大学生毕业就意味着失业。据有关调查,2004 年 9 月大学生的就业率低于 70%。

就业问题的结构性转变反映我国仍然处于劳动密集型经济阶段,对技术、管理的需求仍然不大。我国的经济增长模式仍处于以劳动密集型为依托的资本投资驱动型,发展的后劲已在部分地区显示出不足。加大企业技术投入、进行企业创新管理,提升产业层次,有利于我国的经济持续发展,同时也能促进我国高层次人才的就业,达到资源的有效配置。

### 国际收支失衡

我国的国际收支是失衡的。国际收支失衡对我国以制造业为主的工业体系伤害很大,同时也反映我国金融市场的滞后性。

2005 年 6 月末,国家外汇储备余额为 7110 亿美元,同比增长 51.1%。今年上半年外汇储备增加 1010 亿美元,同比多增 337 亿美元。外汇储备的较快增长,主要是由于外贸顺差的急剧扩大。上半年,我国出口 3423.4 亿美元,增速 32.7%,增幅与上年同期回落 3 个百分点;进口 3026.9 亿美元,增长 14%,增幅比上年同期回落 28.6 个百分点,其中,一般贸易进口 1310 亿美元,仅增长 7%;贸易顺差达到 396.5 亿美元,而去年同期贸易逆差为 68.2 亿美元。

2001-2004 年各年,外汇储备分别增加了 466 亿、742 亿、1168 亿(不含向中行、建行注资额)和 2067 亿美元,大都是按 1.5 倍的级数增长(基本符合倍数投资法则)。按照这一趋势发展下去,今年全年外汇储备新增额不会低于去年 2000 亿美元的规模。

当前国际收支顺差扩大,外汇储备增加,加大了央行货币政策操作的难度,从经济总量和结构上都制约着国家宏观调控。国际收支失衡对我国以制造业为主的工业体系伤害很大,一方面我国资源短缺,大部分原材料依靠进口,如铁矿石、原油、贵金属等,维持人民币被低估的水平显然有利于出口,但另一方面却增加进口原材料的成本,使我国的贸易条件急剧恶化,出口越多,增加值越少,企业赢利能力与去年同期相比出现恶化趋势。如果不解决好国际收支平衡问题,加强和改进宏观调控的努力就有可能大打折扣。

同时,当前国际收支失衡还反映出国内金融市场发展的滞后性。去年,我国经常项目顺差达到 687 亿美元,占到当年国内生产总值的 4.2%,为历史最高水平。今年,

随着贸易顺差的进一步扩大,预计经常项目顺差占比会进一步提高。根据国民收入恒等式,经常项目差额等于国内储蓄与投资的差额。正如美国的经常项目逆差反映了美国高消费、低储蓄问题一样,我国的经常项目顺差却反映了国内低消费、高储蓄的问题。我国出现低消费、高储蓄的问题是由多方面原因引起的,如改革不确定性引起的预防性储蓄增加、国内产品供应结构失衡引起的有效需求不足等等。但还有一条更重要的原因是国内金融市场不发达,导致国内储蓄不能有效转换为投资。其中之一就是,由于当前国内股市长期低迷,导致股市的融资功能退化。

### 企业三角债问题重现

我国商品供求失衡严重,2005 年上半年,我国主要商品中供大于求的比重占到 73.3%,企业存货上升 24.3%,企业效益不佳,企业三角债问题重新凸现。供求关系的严重失衡将加大我国的经济波动。

我国越来越严重的供求失衡是导致经济波动较大的主要原因之一,近些年来,我国一直出现供大于求的局面,需求缺口越来越大,据商务部统计,2005 年上半年,我国主要商品中供大于求的比重占到 73.3%,只有 26.8% 的商品是供求平衡,没有供不应求的商品。需求的缺口导致企业的存货越来越高,2005 年上半年我国企业存货上升 24.3%,企业经济效益明显下降,企业三角债问题重新凸现。据国家统计局数据,今年上半年,我国规模以上工业亏损企业亏损额 1075 亿元,同比增长 59.3%。其中,国有及国有控股亏损企业亏损额 543 亿元,增长 84.4%。规模以上工业企业应收账款净额 24186 亿元,同比增长 15.3%。其中,国有及国有控股企业 7449 亿元,增长 2.1%。

企业不景气会减少企业员工的经济收入,由此导致的消费能力不高,需求不旺,又会加大需求的缺口,进而供大于求的比例不断扩大,供求失衡严重将出现大范围的经济波动。

### 金融改革增加不确定性

信贷出现紧缩,银行存贷差增加、不良资产余额上升、人民币升值、汇率改革等一系列问题是我国金融市场必须尽快解决的问题。特别是激进式股权分置改革和渐进式的汇率形成机制改革增加了中国经济未来发展的不确定性。

2005 年 6 月末,广义货币供应量(M2)余额为 27.6 万亿元,同比增长 15.7%,增长幅度比去年同期低 0.5 个百分点。狭义货币供应量(M1)余额为 9.9 万亿元,同比增长 11.3%,增长幅度比去年同期低 4.9 个百分点。市场货币流通量(M0)余额为 2.1 万亿元,同比增长 9.6%。

## “中国酒水业渠道领袖高层论坛”暨“中国酒水业最具渠道控制力代理商”评选活动颁奖晚会

经过三个月紧张地评选工作,“中国酒水业最具渠道控制力代理商”评选委员会,坚持“客观、公正、全面”的评选原则, 通过全国各地区1600家参评渠道代理商的深入调查,成功评选出“中国酒水业最具渠道控制力百强代理商”, 并将于8月20日在北京召开盛大的颁奖典礼。同时“中国酒水业渠道领袖高层论坛”也将在此拉开序幕。

本次颁奖盛典及论坛,将作为酒水业专业领域最具权威的年度大会,吸引众多业界权威人士、最具规模的酒水代理商代表以及全国的专业媒体,强势媒体参加。大会采取论坛为主、颁奖典礼及契机展示、相关商务活动为辅的形式,为酒水代理及上下游相关供应商、服务商,打造一个学习、交流、商务的平台,为代理商、供应商、服务商共同谋求酒水渠道的“大发展”提供最佳的合作契机。

主办单位:《成功营销》杂志社 《华夏酒报》社

协办单位:《酒海观澜》杂志社 慧聪行业研究院

支持单位:新天国际葡萄酒业有限公司

执行单位:北京东方企业形象策划有限公司

特别合作媒体:《糖烟酒周刊》,《酒世界》,《名酒世界》,《时尚酒文化》,《东方酒业》。

中国葡萄酒信息网、中国白酒网

### 会议时间: 2005年8月20日

### 会议地点: 北京

### 代理商参会费 : 1750元/人

联系人: 王小姐、陈小姐

报名热线: 010-85350011/22

招商电话: 010-85380033/44

详情请登陆: [http://www.research.hc380.com/hyyj\\_jsbbs.htm](http://www.research.hc380.com/hyyj_jsbbs.htm)

中国酒水业最具渠道控制力百强代理商部分名单:

浙江酒源食品饮料有限公司 天美企业集团 上海鲁丰企业发展有限公司 广东青洲酒业有限公司 河南亿星实业集团 成都华帝食品生产有限公司 安徽口子酒贸易有限公司 武汉人人酒业有限公司 山东滨源食品饮料有限公司 北京东泰贸易公司 南京东信贸易有限公司 宁波江东绿岛食品有限公司 杭州可一食品有限公司 宝鸡市东泰商贸 郑州德盛源商贸有限公司 河南林氏名酒商贸有限公司 北京东泰源商贸有限公司 北京万源食品饮料有限公司 贵州清丰商贸有限公司 成都市成发食品公司 四川省成都市尹家商贸有限公司 中国天津广生隆商贸有限公司 天津市建源糖酒贸易公司 天津新永源糖酒有限公司 三得利洋行有限公司 吉林海宝酒业有限公司 宁夏银川泰和酒业有限公司 湖南省长沙市仁和酒业有限公司 湖南长沙泰和酒业有限公司 义乌市广天一酒业有限公司 中国河南新永源糖酒股份有限公司 河北承德康源食品有限公司 .....









责编 :何晓鹤 E-mail:hexiaoh@eeo.com.cn 美编 :肖利亚

# Market

经济观察报  
The Economic Observer  
09  
市场

2005 年 8 月 1 日

## 海外基金潮涌房地产

■本报记者 马宜 程志云 中兴 北京、深圳报道

外资正在中国楼市四处高歌。

7月25日，美国最大的商业地产投资、开发及管理公司，西蒙房地产集团(Simon Property Group)与摩根士丹利房地产基金(“MSREF”)及深国投商用置业有限公司(以下简称深国投)签订了开发商业地产的合作协议。西蒙与MSREF各持有合资企业32.5%的所有权，深国投持有35%。

7月27日，澳大利亚麦格理银行(Macquarie Bank Ltd.)宣布，通过旗下一子公司收购了中国大陆9家位于主要商业区的大型零售商城。麦格理银行为此项收购提供了3800万美元的贷款和5500万美元资金，占筹资总额的24%。

“这是已经完成的，更多的项目正在续谈。”一位在上海从事房产投资中介的人士说，“这是一个外资和房地产商都有兴趣的话题。”

地产新政、人民币汇率调整，看起来的利空并没有让外资离场，外资们选择了继续进入。中国房地产市场对外资究竟意味着什么？

### 进入

7月21日之前，海外基金投资中国楼市被认为可以赚取高额利润同时坐享人民币升值的“双赢”投资。于此相伴的是，他们还被认为是中国房地产泡沫的制造者之一。

“央行先行打击楼市再调整汇率的举措是明智的，否则在房地产存在泡沫的情况下调整汇率，热钱获利后的逃离将导致楼市崩盘。这样的情形在香港曾经发生过。”普衡律师事务所律师林华伟律师说。

很多人预计，人民币汇率调整后，外资将逃离市场，他们会怎样逃离，但事实与预想却大相径庭。

在汇率调整后的第一周，外资大举进入楼市的消息频出。从西蒙与摩根士

丹利、麦格理银行，越来越多的外资正在进入这个市场。

仅仅两周前，深国投刚刚与东南亚最大的房产商——新加坡嘉德置地集团旗下嘉德商用产业签订协议，嘉德商用将投资深国投在国内15家正在建造中的以沃尔玛为主力店的大型商场。嘉德商用预计将投资33.73亿元以拥有这15家商场65%的股份。

### 地产新政、人民币汇率调整，看起来的利空并没有让外资离场，外资们选择了继续进入

嘉德方面还透露，他们可能继续投资另外17家以沃尔玛为主力店的商场。

除了参与开发赚取利润，另一部分外资选择了购买成熟物业，寻求稳定回报。

美林就是这样的典型。这家主要业务是资产管理的机构，在中国投资的目的就是为其客户寻找一种稳定、无风险的回报。虽然，直接购买整楼的投资回报比较低，但这几乎没有风险，“现在上海办公楼市场的出租率起码在90%以上，由于租金回报比较好预测，这是一种‘用计算器敲敲就知道回报率’的方式。”上海那位从事房产投资中介的人士说。

在上海，尽管外资在房地产总投资中所占比重只有3.5%左右，但在高端市场这一比例却高达40%。

而在北京，最近一年海外资本投资

的项目就有将近20个，总建筑面积超过500万平方米，涉及投资总额近30亿人民币，投资方所在国家包括新加坡、美国、日本、加拿大、英国、荷兰、德国、印尼等。

“因为最近中国的不良资产投资机会比较少，一些外资投行的房地产基金纷纷将注意力更多地集中在房地产市场。”一位业内人士说。大名鼎鼎的摩根士丹利房地产基金就是一例，这家同时运作着房地产和不良资产的大型基金，在中国具有明确的战略安排——一定时间内一定要投资多少，只是不良资产和房产的资金比例并不固定。

### 驱动

“宏观调控，人民币升值，对外国投资者来说，实际上是利好。”一位业内人士对记者说。

楼市的资金缺口为外资与当地开发商搭起了一座合作的通道。外资也利用了这个机会进入了目前中国回报率最高的行业。实际上，宏观调控对房地产市场最大的影响是减少了资金供应，而非人们普遍认为的打压房价。

现在，银行普遍收紧了对开发商的贷款，开发商原来最主要的资金来源突然被截流了。

“有时一个几亿的项目就因为几千万元的资金缺口而导致整个项目不得不完全中断。”林华伟说。而对于拥有雄厚资金实力的海外基金来说，资金恰恰是他们进入中国市场最大的优势。

上周一，深国投兼深国投商置董事长李南峰在评价与西蒙和MSREF的合作时说：“充分发挥了三家公司的优势，绝对是一个三赢的合作。”

“MSREF本身就可以带来资金，同时它还是一个很好的融资和退出平台，无论是目前融入资金还是将来退出。西蒙

还可以带来商业化的房地产投资信托经验。”深国投的钟林雄也对记者说。

在很多外资眼中，目前在中国，没有一种行业比开发房地产更具暴利了。一些过桥贷款的利润都能达到15%，而一般的项目利润率则从最低的50%直到超过100%。

在全球市场逐利的基金们显然不能抗拒这样的诱惑。

“房地产行业运作周期比较长，从开始到清盘起码要三年，那些已经参与中国房地产市场的外国投资者只希望在人民币还没有升到太高的时候，赶紧运作，然后再赶紧撤。谁也不能保证在未来的两三年中，人民币会升到一个什么水平。”林华伟律师对记者说，“加速进入也许是为了更快退出。”

另外，“也要区分短期投机和长期投资。”上海的一位分析师说，“投机的热钱可能会退出，但希望长期投资的海外资金会更多的进入，因为现在依然是一个好机会。”

### 形势

更重要的是，海外基金们对人民币汇率再度调整抱有强烈预期。

曾经担心汇率调整后外资大量流动的摩根士丹利亚洲首席经济学家谢国忠认为，此次人民币汇率的小幅调整，对外资流出会产生一些阻挡作用。另外，由于市场预期人民币汇率可能继续变动，所以对市场而言会有产生稳定的影响。海外房地产投资人士会考虑继续等待，等待下一步的汇率变动。

尽管所有外资都信誓旦旦地表示它们是长线投资，和热钱绝然不同，但宏观调控是否最后会导致房价缩水仍是让国外投资者最担心的问题。

“房价并没有走低，这就不排除国家

继续出台调控措施。”林华伟说，“但相对于房地产几乎100%的利润来说，小幅的汇率变化根本不会触动开发商的神经。目前对房地产市场兴衰关键的指标是房价。”一位业内人士对记者说，“只要房价不跌，就不会出现崩盘。而对房价影响最大的莫过于国家的宏观政策了。”

同时，外国资本撤出中国也并不容易，不仅要经过相当长的审批时间，还要详细解释诸如“当时为什么进，现在又为什么出……”等问题。

通过跨国房地产投资信托的方式也许是一个可以提前套现的方式，这似乎也是外国投资者正在考虑的方式。

“第一个国内背景的REITs大概今年年底会在新加坡上市，但现在一切还不明朗，首先是审批环节。此外国内和国际上的一些准则调整工作也在进行中”，新加坡星展银行地产融资部主管黄荣超对记者说。

REITs是标准化可流通的金融产品，一般从上市或非上市公司收购地产资产包，且严格限制资产出售，较大部分收入来源于房地产租金收入、房地产抵押利息或来自出售房地产的收益，能够在证券交易所上市流通。

在黄荣超看来，香港和新加坡更接近中国市场：“很多投资者往往了解物业在哪里，熟悉国内情况，而在其他欧美市场上市，那些基金经理对国内物业一点都不懂，谁都不愿投资自己不熟悉的东西。”

今年6月，香港证监会发布了经修订的《房地产投资信托基金守则》，这使得香港REITs可以投资于全球各地的房地产，从另一个角度看，这一举措实际上相当于允许内地商业地产项目以REITs形式在香港上市。

在有了这样的退出渠道后，外资进入中国房地产市场可能会更加大胆。

## “股改+定向回购” 国资委主推郑电模式

■本报记者 黄利明 北京报道

7月25日，郑州煤电再次修改了其股权分置改革方案。一位投行人士透露，国资委和证监会对郑州煤电所采取的“股改+定向回购”方案颇为重视，这种搭乘股改“顺风车”破解大股东占款的模式其实是管理层的探路石。

据了解，国资委对此积极性较高，而且这也主要由国资委方面在推动。

7月12日，作为二批试点公司中唯一一家在股改基础上解决大股东资金占用问题的公司，郑州煤电推出的方案是：非流通股股东向流通股股东每10股支付3.3股对价(7月25日公司作出修改：调整为每10股可获付3.8股)；股改完成后，郑州煤电将通过定向回购控股股东郑煤集团最高不超过2亿股社会公众股，然后依法注销以达到缩股的目的，从而解决大股东长期占款问题。

### 国资委力推

对于上市公司大股东占款问题，不仅是让证监会费神的，也是让国资委头疼的一个问题。

“这一直是国资委认为在推进股权分置过程中非常重要的一个问题。”一位知情人士说，“虽然大股东占款现象近几年经过严格的治理已经减轻，但目前仍然有500多亿资金。”

事实上，在股权分置改革全面推开后，这“500多亿”的问题如何解决关系到整个进程。“虽然没有什么明确的指示，但国资委一直很重视这个问题，而且在通过各种渠道与相关公司沟通”，一位投行人士说。

这位人士表示，郑州煤电的“股改+定向回购”的方案如果施行顺利，将是国资委和证监会积极推动解决大股东占款的一种新模式。(下转12版)



一个全球领先的航空公司，带您飞往欧洲乃至世界各地  
与中国四大门户城市紧密相连  
突破地域界限，让您在商界竞争中捷足先登  
一切只为这一刻

德国汉莎航空公司—全球航空业中航线网络的领先者。在中国4大门户城市提供早晚2种班次。每周41个航班，经法兰克福或慕尼黑2个中转枢纽，轻而易举抵达欧洲乃至世界各大城市。空中网络如此强大，无限商机自然尽在掌握。订票查询：北京 010-64688838；上海 021-53524999；广州 020-28326588 www.lufthansa.com.cn

There's no better way to fly.

 **Lufthansa**

A STAR ALLIANCE MEMBER 







# 不良贷款暗增千亿 国有银行 博弈”代价

■本报记者 李利明 北京报道

中国银行业的不良贷款真的一直在持续下降吗?四大国有银行的不贷款还是最让人担心的问题吗?尤其是在四大国有银行中的三家都开始重组和股改的进程后。现实似乎并不乐观。

根据银监会7月26日最新公布的数据,今年二季度国内银行贷款质量继续好转,不良贷款余额和占比继续呈现“双降”。其中最核心的四大国有银行不良贷款余额和占比大幅“双降”。

但这只是能够让人暂时高兴的数据结论。银监会指出,国有银行不良贷款如此大幅下降的主要原因是“工行实行财务重组,政策性剥离不良贷款所致”。仔细分析之后就会发现,如果剔除工行财务重组的因素,今年上半年国内银行的不贷款余额将不降反升,其中,国有银行不良贷款余额将增加723亿元。

更值得关注的是,如果剔除三家国有银行进行财务重组和政策性剥离因素而导致的不贷款下降因素,从2003年底到2005年6月底这一年半的时间里,四大国有银行的实际不良贷款余额将会增加1100亿元以上。

“这与2003年的贷款猛增以及2004年以来的宏观调控无关系。”在明尼苏达大学教授王一江看来,更实质的原因是源于国有银行与中央政府的博弈。

## 令人担忧的明降暗升

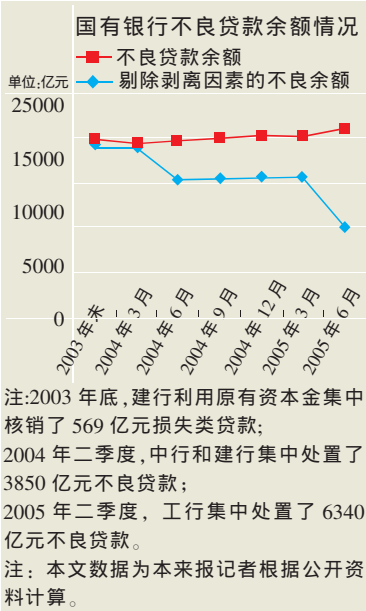
7月26日,银监会公布了二季度末主要商业银行的不良贷款数据:主要商业银行(国有银行和股份制银行)不良贷款余额11637.3亿元,比年初减少5545.2亿元,不良率8.79%,比年初下降4.43个百分点。其中,国有银行不良贷款余额10134.7亿元,比年初减少5616.2亿元,不良贷款率10.12%,比年初下降5.45个百分点。

按照银监会的解释,国有银行不良贷款下降较多的主要原因是工行实行财务重组,政策性剥离不良贷款所致——通过财务重组,工行政策性剥离了6340亿元不良贷款。

如果剔除掉工行财务重组对于主要商业银行不良贷款“双降”的影响,今年6月底,主要商业银行不良贷款余额将增至17977.3亿元,比年初增加794.8亿元;其中,国有银行不良贷款余额将增至16474.7亿元,比年初增加723.8亿元。短短半年,国有银行的不贷款有如此增加,不能不令人担忧。

这还不是全部。

事实上,从2003年底以来,与国有银行不良贷款的大幅下降无不与财务重组和政策性处置有关。从2003年底中行和建行股改前夕到今年6月底三大国有银行相继完成财务重组,这一年半的时间里,每个季度国有银行不良贷款都会比年初“双降”:



2003年末,国有银行不良贷款余额19168亿元,比年初减少1713亿元,不良率为20.36%,比年初下降5.85个百分点;2005年二季度末,国有银行不良贷款余额10134.7亿元,比年初减少5616.2亿元,不良率10.12%,比年初下降5.45个百分点。

这一年半的时间里,国有银行的不贷款余额从19168亿元下降到10134.7亿元,下降了9033.3亿元。

之所以2004年二季度和2005年二季度不良贷款大幅“双降”,分别源于中行、建行和工行通过财务重组对总计10190亿不良贷款的集中处置。

但如果剔除了政策性剥离因素,那么在这一年半的时间里,国有银行的不贷款余额不是下降了9033.3亿元,而是增加了1156.7亿元!

而银监会对于银行业不良贷款的真实情况也相当清楚,从2003年底到今年6月底,银监会就多次就不贷款情况进行提示:“由于部分行业的盲目建设,防范新的不良贷款难度加大”、“不良贷款实现明显‘双降’主要是6月份中行、建行和交行对不良贷款进行了较大规模的集中处置”、“考虑到在今年的固定资产投资和土地项目清理后,一些撤销和停缓建项目的贷款会形成一批新增不良贷款,实现全年不良贷款‘双降’工作难度加大”、“国有银行不良贷款下降较多的主要原因是工行实行财务重组、政策性剥离不良贷款所致”。

贷款猛增与宏观调控

由于贷款形成不良有一个周期,业内

人士普遍认为,国有银行过去一年半以来不良贷款的增加很大程度上源于2003年和2004年发放的贷款成为不良。

从2003年到今年上半年,正是这一轮经济周期的高点,年均GDP增长率超过9%。2003年,金融机构新增贷款3万亿元,其中四大银行新增贷款16786.33亿元;工行新增贷款3906.54亿元;农行新增3554.33亿元;中行新增2768亿元;建行新增3557.46亿元。

正是由于贷款猛增导致经济出现过热迹象,去年4月,中央政府开始宏观调控,经济增速逐步放缓。由于宏观调控必然导致某些行业的大起大落,与这些被“调控”行业相关的一些贷款开始成为不良。渣打银行资深经济学家Stephen Green日前称,经济周期走向下降阶段,通常会导致银行不良贷款的升高。由于未来两年中国经济

增速的放缓,企业利润的减低,目前国内银行发放的贷款存在成为不良贷款的风险,银行的不贷款还可能继续攀升。

国有银行股改后不良贷款增加一直是央行行长周小川担心的问题。2004年5月21日,周小川在北京科博会·中国经济高峰会上演讲的主题就是《防止商业银行在改革后继续出现大量不良贷款的若干议题》。周小川讲了7个问题,第7个就是“为了有效防止商业银行在改革后继续出现大量不良贷款,应尽力控制好经济周期,防止经济出现大起大落”。周小川指出,“实际上,银行经营中最担心的就是宏观经济的大起大落,在宏观经济‘大起’时,谁都能够看到银行的经营情况比较好,利润比较高,资产质量提高也比较快。例如最近几年大家看到我国的商业银行不良资产每年在降低3~5个百分点,看起来情况很好。一旦

经济出现大起大落,尤其在‘大落’的情况下,有可能大量的不良资产会突然暴露出来,变得难以控制。”

打破银行与政府的博弈

对于中国国有银行改革有深入研究的美国明尼苏达大学教授王一江博士认为,国有银行与中央政府之间存在博弈关系,正是这种博弈关系导致了2003年以来的贷款猛增、宏观调控和实际不良贷款增加。

过去几年,中央政府和央行对于国有银行提出了不良贷款“双降”的考核指标,要求国有银行通过增加盈利能力来消化不良贷款。在国家控制着银行存贷款利差的情况下,银行只要多存多贷就一定能够赚钱,于是国有银行就拼命放贷,放贷多了盈利就会增加,就能够有更多的利润来消化不良贷款;同时,多放贷也可以扩大贷款的

分母,从而稀释不良贷款,达到降低不良贷款比率的效果,从而满足中央政府的要求。至于贷款发放产生的风险,则要等到几年以后才会逐步暴露,不会对国有银行领导的短期机会主义行为构成约束。

这种情形在2003年十分明显:国有银行贷款猛增,盈利增加,不良贷款余额和比率“双降”。但是这样拼命放贷的后果是宏观失控,导致经济过热,最终迫使中央进行宏观调控。而宏观调控则导致了新的不良贷款产生,这就是国有银行与中央政府博弈的结果。

“要想打破这个博弈,就需要真正割断中央政府和国有银行的关系,取消中央政府对国有银行的干预,甚至改变中央政府通过制定一些指标要求国有银行办好的干预,让国有银行在与外资银行激烈的竞争中改变自己资产质量不高的劣势”,王一江认为。

## 兑付高峰前倾力一搏—— 名力两难 爱建重组来了新主角

■本报记者 刘兆琼 上海报道

巴士股份、强生集团、电力投资公司、同盛集团等上海本地国有企业将取代香港名力集团成为爱建信托新的战略投资者。

一位知情人士透露说,目前这一方案原则上已得到上海市政府的同意,而爱建信托的重组方案将很有可能在8月底定案。

据悉,这些企业都是爱建信托委托理财的大客户,由于爱建信托下半年即将到来的集合资金信托计划兑付高潮,爱建信托重组最终采取“债转股”的形式以及在转股之外联合增资,对爱建信托进行重组。

或许是受这一消息影响,爱建股份从7月22日到7月28日的四个交易日,出现了约13%的涨幅。

7月28日,爱建信托董事会秘书陈柳青表示:“目前对此事尚不知情”,“名力并没有进一步参与重组爱建的计划。”

## 国企“债转股”

事实上,上海国企入主爱建信托也有点无奈。

据悉,当初,名力曾一度入股爱建信托46.6%的股份,并希望联合中国一家大型国有企业对爱建进行重组。此后不久,名力将中粮拉进来。

“作为中央企业,中粮希望重组之后将公司注册地改在北京,对此,上海市政

府是不能接受的。加之,中粮一直也没有完全搞清楚爱建的厘清,所以最后退出。”

久拖未决的爱建信托重组将在9月份以后迎来集合资金信托计划兑付的高峰期,同时原来一些国有企业的委托理财资金可能出现无法兑付的现象。上述知情人士透露,爱建以及上海市政府高层都能够在兑付高潮到来之前,完成爱建信托的重组。

下半年爱建信托从9月份开始将面临4~5个信托计划的兑付,涉及资金为4~5亿元。“个人债权将能够得到保护,但是企业的委托理财资金将很可能无法完全兑付。”另一位知情人士透露说。

因此,“债转股”成为良策,“既解决了爱建信托的兑付问题,又完成了重组,一举两得。”知情人士透露称,而爱建信托的重组成功与否将直接决定着整个爱建系重组的成功与否。

据悉,这四家即将入股爱建的企业在爱建信托的委托理财高达10亿,而这些债权将有可能无法得到完全兑付。目前尚无法完全确定入股比例,但是“应该是对爱建信托具有控制权的入股比例”。

上海市府方面一直是几家国有企业联合重组爱建的积极推动者,“他们不希望出现无法大面积兑付的情况,所以重组应该在9月份之前完成。”

## 退还是不退?

“哈尔滨项目”数次阻碍了重组的顺利进行,并导致爱建原总经理马建平“败走麦城”。

据悉,自刘顺新非法炒股一事败露之后,马建平就希望能够借哈尔滨70亿的房地产项目来解决爱建信托一揽子的历史遗留问题。这一项目,爱建信托前期累计共投入了20亿元的资金,并同时打算通过发行“哈尔滨地下商铺财产租赁”集合资金信托计划,进行后续融资20亿对该项目继续投资,但是由于该项目地处哈尔滨,社会投资者对该项目的认同度不高,导致这一计划只发行了1个多亿,加之后来刘顺新案的爆发,爱建信托无法通过发行集合资金信托计划来募集资金,导致资金链断裂,并被认为是导致了马建平下课的一个重要原因。

而在名力联合中粮油对爱建信托进行尽职调查。

“基本都成了表面文章,没有查出实质,最后导致了中粮退出了爱建信托的重组。”这也令名力集团在推动爱建信托的重组中积极性远不如当初。

现在重组方只剩下名力集团一方。

2004年11月24日,香港名力集团受让上海爱建信托投资有限责任公司

46.6%的股权,并先后于2005年1月在二级市场上举牌爱建5.066%。

“名力进入爱建一方面主要是为长期重组打算,另一方面也是为了在二级市场获利。”上述知情人士称。

但是,如果爱建信托采取上述重组方案,先期公布的名力入股爱建信托46.6%的股权将成为泡影。

而由于上海市的几家国有企业将有可能成为爱建信托的新东家,名力的角色显得十分尴尬,其前期的入股成本也将面临损失。

名力集团当初的持仓成本在7元以上,7月27日爱建股份的收盘价是4.42元,如果名力集团选择退出爱建股份的重组,在二级市场上抛售他们持有的股票,将面临着超过1亿元的亏损。

但是,如果名力集团选择不退出,跟着参与爱建信托重组的国企一起对爱建信托进行增资,与它当初要爱建信托控股权的初衷将发生矛盾。

另外,据陈柳青透露:“名力入股爱建信托46.6%的股权一直没有得到商务部、银监会以及国务院的批复。”

业内人士称:“对于信托公司如此高比例的入股,在国内尚属首次,对于监管层来说,需要特批。”

退还是不退,名力正面临两难境地。

速度,一跃千里;平稳,一马平川

专业的高效服务  
源于我们的关怀

GS3.0旗舰版 30.88万 / GL3.0豪华版(新车型)25.98万  
GL2.5豪华版 23.98万 / G2.5 20.98万(最新升级) / 2.0豪华版 20.38万

Regal 君威

V6

天地信步,万水千山只等闲。别克君威,以卓越的安全性能,领先于同级车。全面、稳国的防护,处处表现出对驾乘者的尊重。驾乘君威,安心畅行,稳操胜券。

● 全金属封闭承载式车身 ● 前后门侧面防撞杆 ● ABS四轮防抱死制动系统 ● TCS防滑平衡控制系统  
● OBD车载电脑自动诊断系统 ● TIM智能胎压监测系统 ● 智能倒车雷达

2005 V8国际超级房车赛中国大奖赛顶级合作伙伴



# “地下保单”重现深圳

■本报记者 杨兴云 实习记者 杜志鑫 广州、深圳报道

继 2004 年保监会三次发出对“地下保单”的禁令后,2005 年,打击“地下保单”仍被列为保险监管的重要内容。

深圳保险监管部门近期向深圳市政府提交了《关于境外保险机构涉嫌在深圳非法销售境外保单的情况报告》,深圳市副市长陈应春批示,“请公安局积极配合保监局,依法立案查处非法地下保单案件,形成打击态势”。

尽管如此,“在对‘地下保单’调查举证和立案查处上,仍然存在许多难点”,这位人士表示,“这大概就是导致近期‘地下保单’再度在深圳死灰复燃的主要原因。”

## 渗透之深

梁敬辉,深圳福田区岗厦村人,早在 1997 年的时候他就购买过数十万元的“地下保单”,因此对这方面的具体运作情况十分熟悉。

“与国内保单相比,“地下保单”最突出的特点就是,分红高、回报高,同时赔付率高。”阿辉认为。

他举例说,他在 1997 年购买了一份香港某保险公司名为“六零六”的投资分红保险,首期支付 15 万港币,分六年缴费,保额高达 20 万美金,总缴费额接近 30 万港币。

根据约定,阿辉在年满 60 岁时可以拿 80 万港币的养老补助金,不拿到今天 88 岁可以得到 100 万港币鸿福福寿金,不管多大岁数,阿辉的家人在阿辉身故之后都可以得到 10 万美人身故慰问金。

“投保 8 年,光分红就已经得到将近 10 万港币,同时还获得一份安全保障。”阿辉觉得购买这份保险很划算。

阿辉介绍说,当时签这份保单很不容

易,费了很多周折,先办理去中英街的证件,到那边登记,然后在深圳签单,“那时候去中英街也不像现在这样方便。”

岗厦虽然仍被称作村子,实际上早已是高楼林立的深圳城市中心区。据介绍,村民在村里的股份制公司都拥有股份,再加上出租住房的收入,不少家庭年收入都在百万以上。作为深圳高收入人群的聚居区,岗厦自然成为香港保险界展业的理想目标。

据阿辉估计,岗厦村持有港澳保单的人起码在 70% 以上,而其中所谓“地下保单”占到 80% 以上。“这应该不算什么秘密。”阿辉说。

随后通过阿辉联系,记者见到了香港某保险代理机构高级寿险代理经理阿华。据阿辉介绍,阿华的正式身份是国内某知名保险公司深圳分公司的客户经理。

显然,阿华将记者误认为有意购买香港保险的深圳人,一落座就开始推销自己代理的香港保险公司的实力。

“购买保险,除了买一份平安之外,主要还要看回报率。就香港几家大的保险公司而言,我们公司的回报率多年来一直是排在最前面的位置,而且在市场各方面都是比较优良的。”阿华说。

接下来,阿华向记者重点推荐的是公司的高保障产品。阿华说:“如果你交 50 万,一旦出事,你就可以得到 500 万以上的赔付。”

随后,阿华拿出大量的理财计划书,向记者推销起香港外资保险公司的投资理财险种,并表示,香港 12 家主要外资保险公司的险种,他都可以替客户买到,只要购买该公司的产品,高额回报应该

是没有问题的。

除了这些境外的保险产品之外,阿华表示,如果将多余的资金存放在香港的保险公司,不用费任何心就可以拿到远远高出国家银行利息的收益,并承诺这种方法不仅可以避税,而且绝对安全。

阿华说:“就按一年五厘半,也就是百分之五点五的利息给你,怎么样?现在你在国内银行的存款利息才百分之一点儿,还要扣除利息税,跟我们根本没法比。”

为了让记者下定购买这些只能在境外销售的保险产品的决心,阿华还不失时机地表示,“如果有意购买这些境外的保险,可以免费安排记者到香港旅游,我还可以给你一笔不小的回扣。”

当记者对购买境外保单是否要到境外缴费提出疑问时,阿华更是表示,只要在内地将现金交给他,他都有办法带到境外。“用人民币交款就可以搞掂,到时候我可以带那边的会计到这边来,马上给你开收据。”

## 监管之难

与港澳保险代理人在内地保险市场的渗透能力和渗透程度相比,相关部门在监管力度方面的表现,似乎就显得有点“虚张声势”。

深圳保监局副局长邓俊杰也坦陈,在对“地下保单”的监管和打击过程中,“遇到了几大难点”。

邓俊杰表示,查处“地下保单”首先遇到的问题就是举证难度大。由于“地下保单”隐蔽性很强,判断境外保单是否合法的主要依据在于签单地是在内地还是港澳,但保险合同与其他实物形态的产品不同,在海关根本没有记录,这给调查取证带来

强调打击并不等于已经打击,而打击本身也有真打假打之分,还有是否真正打中要害。根本解决 地下保单 问题的出路在于彻底放开保险市场,让老百姓按照需要自由选择

了难度。如果投保人不自首指证,不管是监管部门还是公安机关都很难获得确凿证据。

其次内地与香港属于不同制度,在不同法律和市场体系下,查处“地下保单”行动的跨度太大。因此,在这样的情况下,“我们目前只能约束内地的保险机构和保险代理人不销售地下保单,但香港的保险机构、保险代理人来内地销售保单的行为要依靠香港的监管机构来管理。”邓俊杰表示。

广东保监局局长张维功也表示,通过港澳业务员介绍,由其组织到港澳购买保险,“非法推销,真实过境购买”的情况日益增多。

张维功表示,上述形式与通过港澳业务员介绍,内地居民在当地签署投保文件,业务员伪造过境记录并代收保费的情况一样,违反了有关法律法规,同属“地下保单”的范畴,但一般人赴港澳旅游、探亲时主动

在当地保险公司购买的保单不在此列。

然而,一旦在境外签单完成,如何甄别投保人是属于“非法推销,真实过境购买”,还是旅游、探亲时主动购买呢?

因此,这往往让一些人钻了法律法规的空子,地下保单也就在国家三令五申,严厉整肃下,依然大行其道。

此外,邓俊杰也承认,一些客观存在的因素,也是造成内地人士购买香港保险的原因,“香港保险市场经过较长时间的发展,在产品方面确实有自己的特色,加上内地居民近年来持汇数量的增加,客观上也有着外汇保单的需求,但内地保险公司还没有这样的产品。”

人寿深圳分公司营销企划主管罗伟文表示,内地的保险公司其实一直都在和境外的地下保单争夺市场,在内地的保险市场还没有发育成熟的时候,境外的地下保单一直占领着深圳的保险市场,只不过今天双方的竞争显得更加白热化罢了。

中山大学岭南学院金融系教授王燕鸣表示,老百姓往往最看重实际利益,就两地保险的比较而言,仅从赔付率就可区分优劣,还不说更深入的服务方面的差距了。

这一点得到深圳平安保险一位人士认同,目前国内的赔付率在 30% 至 40%,而国外可达 100%。

# “股改+定向回购” 国资委主推郑电模式

(上接 9 版)

今年 7 月 1 日,在江苏上市公司工作会议上,尚福林指出,对于存在历史遗留问题的上市公司,要将股权分置改革和解决历史遗留问题有机地结合起来,认真解决不利于公司发展的控股股东占用资金、资产质量不高等问题,提高上市公司的竞争力和持续发展能力。

但有投行人士表示,即使不随着股改同时进行,现有对股东占款问题解决的模式将主要由“定向回购”取而代之。

事实上,郑州煤电被选中进行第二批试点,也就在于管理层对其大股东郑煤集团占款 5.6 亿元有所考虑这一特殊性。

郑州煤电董秘付胜龙表示,在此次股改中公司和大股东郑煤集团都认识到,如果不突破大股东占款这个瓶颈,那么改革将是不成功的,大股东和中小股东仍然难以实现利益一致化,公司发展的障碍也不可能扫清。基于这样的考虑,解决大股东占款问题就与实施股权分置改革紧密地联系起来。

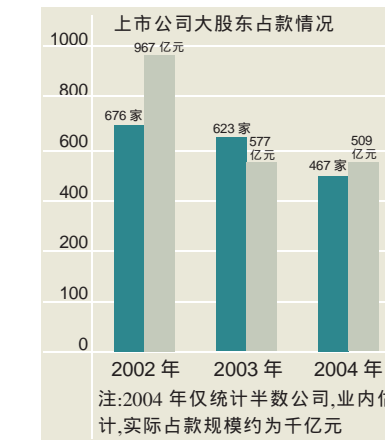
据介绍,郑州煤电每天都要以工作日志的形式发传真与交易所及时沟通方案的进展情况,而交易所方面也有专人分片负责。

## 郑电模式

现在,同样存在大股东占款问题的上市公司都在关注郑州煤电的解决方案。

此前,神马实业就提出了“拟采取定向回购等方式彻底解决控股股东占用资金的问题”,该公司 2004 年一季度季报显示,大股东占用近 8 亿资金。但此后一直没有下文。对于郑电模式,神马实业表示,公司已经对该方案给予了关注,至少对公司是一个参照,但因为公司股价低于净资产,所以无法按照该模式操作,现在仍在观望政策动向。

面临同样问题的莲花味精一位中层则认为,郑州煤电的方案还是有所欠缺,主要是解决不够彻底。他表示,公司现在



“国外保险之所以能够产生高额分红和高额回报,主要在于其投资渠道的多样性和成熟的专家理财,而国内保险业由于投资渠道和能力的限制,不可能产生高额收益,因此高额分红和高额回报也便无从谈起。”香港民安保险深圳分公司总经理助理王少军认为。

而两地保险推销员的不同待遇也令地下保单屡禁不止。人寿深圳分公司经理陈孟虹向记者表示,境外保险公司的代理人佣金通常超过八成,一些香港保险机构甚至将第一年保费收入全部作为佣金。因此,外资保险公司的代理人会以 20%-30% 的介绍费为诱饵,通过内地保险公司的业务员介绍客户,许多内地的业务员甚至直接将自己的客户介绍给外资保险公司。

中山大学岭南学院金融系教授王燕鸣博士认为,强调打击并不等于已经打击,而打击本身也有真打假打之分,还有是否真正打中要害。其实在所谓“地下保单”的问题上,背后隐含着港澳和内地多方面利益的博弈和制衡,“这应该才是监管之难的关键所在。”

面对地下保单严重冲击的深圳保险市场,王少军认为,根本解决“地下保单”问题的出路在于彻底放开保险市场,让老百姓按照需要自由选择。



信诚投连基金账户运行四年,已经出现 10% 左右的累积亏损

■IC/供图

# 第三代投连险出炉 信诚缘何不惧 险商杀手”

■本报记者 蓝妹 广州报道

信诚人寿保险公司正面临其核心产品——投连险的考验。

信诚最新公布的 2004 年投连账户业绩显示,三个账户均告亏损,其最为稳健的债券账户单位价值收益增长率为-2.06%,增值投资账户为-5.32%,而基金账户收益增长率则为-11.86%。亏损比例在目前公布投连成绩单中仅次于瑞泰人寿(-11.94%)。

这是信诚 5 年来最受考验的一份成绩单。此前,信诚投连基金账户运行四年,已经出现 10% 左右的累积亏损。

然而,面对如此业绩,信诚一如继往,最近还是在广州、北京、上海等城市热推其称为第三代的投连产品——信诚“三连宝”。

面对持续低迷的投资市场,以及其曾经被视为独特的销售与管理经验,在投连险市场已不再具有不可复制性,“三连宝”能否帮助信诚减小和抵御投连险连年亏损带来的杀伤力?

## 第三代投连险救市

信诚目前的第三代投连产品“三连宝”集保障、投资、收益保底三种功能于一身,是其行业内率先推出的第三代投连保险产品,将万能险保证收益的功能嫁接到旧投连身上是这款新产品的典型特点,尽管信诚称投连险产品注重的是长远收益,在目前市场上一些保底收益产品已经备受压力的情况下,2% 的保底收益将考验信诚的理财能力。

信诚投连第一代产品“运筹”智选”在 2001 年 4 月信诚在广州落地后即推出,时逢国内投连高峰阶段,很快成为信诚核心主打产品;第二代投连产品“信诚”运筹”慧选”在 2003 年 9 月推出,主要是针对保监会新的精算规范要求,对于第一代产品进行改良与规范。

“三连宝”实际是一个产品组合,在理财功能方面,将传统投连产品的灵活选择

特色与万能险的稳健保底特色嫁接起来,在技术操作上即是在投连主险上附加一个万能险附约。此外,投连账户由原来的三个增至四个,新增账户名为稳健增长投资账户,主要投资于风险较低的货币市场;客户可根据自己的投资取向和风险偏好自由安排主附险的资金比例。

它突破了原来投连与万能两种产品之间的界限,但这个创意并非信诚“原创”,先行者是平安。

平安于去年 6 月份推出一款名为“智慧人生”的万能险,开始设有 1.75% 的保底保证利率,实际上,此时平安正为谋求其一度陷入低谷的投连产品“重出江湖”苦觅对策,万能险的保底收益市场反响不错,平安由此也收获颇丰。后来平安遂增加保证收益账户,将此账户嫁接到平安原来的世纪理财投连账户。

紧跟着,从去年下半年开始泰康、新华、太平洋安泰、海康等纷纷推出了新一代投连险,这种产品将与其与万能险捆绑在一起。据有关媒体报道,在上海市场,平安、友邦、金盛和安联大众等四家通过个人代理渠道销售的产品中,万能险占比超过 60%。

万能险由此成为设有最低保证利率、每月都分红的投连险的代名词。后来跟进者将万能险保证收益账户推波助澜的一个结果是,将保证投资收益盯住“不低于当年银行活期存款利率按时间(天)进行加权平均的收益率”。在互相比拼与竞争中将保底收益越推越高,从去年中最初的 1.75%,一路攀升到目前的 2.5%。

除了保险公司行业之间互相攀比的因素,银行、基金、券商、险商等众多金融机构之间对于资金争夺日趋激烈,其中,拥有万能险单险销售渠道优势的银行,还纷纷推出各种名目下的保证收益理财产品来吸引客户的举措,这是保险公司保证收益账户保底收益率节节攀升的另一重要原因。

投连产品的运营业绩直接体现保险公司的理财能力,也是下一轮竞争的一个关键性因素

因。“如果没有保底收益,根本卖不动”,一位新投连产品设计的精算师一语道出其中原委。

其实,信诚正式宣告出手新投连前,今年 3 月,其“三连宝”相继在广州、北京、上海等主要城市开卖,并称保证收益账户运营三个月来其平均收益率要超过 3%。

目前新的投连产品普遍以捆绑附加万能险的面孔出现。有关专家指出,这在两种新型产品结合的同时,盯住银行利率,互相攀比的保证收益帐户亦带来新的隐忧:

一方面,投连产品似乎又重回与利率挂钩的老路,投连产品的出现曾一度颠覆了中国保险产品的“传统”,摆脱了对于银行利率的依赖,避免产生新的利差损,但保证收益帐户盯住银行利率的保底收益承诺,重新潜伏利差损因素;另一方面,给保险公司自身的理财能力带来相当压力,保险公司一旦投资不当或者投资失败,这个承诺的保底收益就将变成保险公司自己赔钱给客户。

## 母公司“真传”还能走多远?

现在,信诚的这个第三代投连险是否能扭转它投连基金账户连年亏损局面?

对于 2004 年投连成绩单的亏损,信诚的解释是,投连险不是一个纯投资工具,也

同时,很多公司大股东的股权被质押甚至司法冻结,暂时不具备以股抵债的条件。

神马实业证券部人员亦表示,现在很少听说“以股抵债”,政策面对“定向回购”倒是提得较多。据了解,每次证监会相关人员都会催促公司尽快解决大股东占款的问题,神马实业也一再要求明确解决办法,但各方对此都非常头痛,也无法提出好的方法。该人士表示,公司方面也是在等政策面的消息,否则老拖着也不是办法。

今年 5 月对半数披露年报的上市公司的统计显示,大股东占款总额达到 509 亿元,虽较 2003 年底有关部委披露的 967 亿元,以及 2003 年年报统计的 577 亿元有所下降,但下降速度却开始放缓。

吕爱兵认为,郑州煤电的股改方案和定向回购方案一旦通过,无疑具有标杆作用,将直接带动股东占款问题的解决。



# “QFII 下的蛋” 中国股市路线图清晰

■本报记者 郭宏超 特约记者 谢燮 北京报道

情形似曾相识。中国股市投资者信心丧失殆尽,提振无力,与当年亚洲新兴证券市场如韩国、中国台湾市场大跌之后的局面如出一辙。

我们不得不注意的另一种现象是,QFII 在那些市场上择机进入,成功抄底,迅速成为主导力量,进而随着股指上扬而获利丰厚。

现在,当国内股市在千点附近徘徊的时候,当国内机构投资者还在犹豫不决地观望的时候,QFII 开始大规模地进场抢筹。

中国股市会是一个例外吗?QFII 会不会成为未来中国股市路线图的勾画者?

### QFII 成投资主角

从 7 月 21 日起,上证 A 股连续六天走出阳线,其中三天的涨幅在 20 点左右。但是在前台表现活跃的依然是 QFII。

而上市公司一季度报告已经显示了 QFII 的行动。当时,QFII 重仓 A 股的数量已达到 80 只,持仓数量增幅达 159.3%。而

在二季度,QFII 的表现更加瞩目。古越龙山、新兴铸管和新大陆半年报的前十大流通股东中,QFII 的身影同样出现。

亨通光电、七匹狼和凯诺科技均披露雷曼兄弟在公司股改方案出台之后有增持行为。凯诺科技披露,摩根士丹利和雷曼兄弟两家 QFII 开始持有该股,目前持股数分别为 55 万股和 34.999 万股,均在公司前二十名流通股股东名单内。

而从股改公告日截至持续停牌起始日,七匹狼涨幅 4.47%,凯诺科技 18.77%,亨通光电 6.87%。

与市场连续下跌,部分基金公司的恐慌性抛盘形成对比的是,数据显示,20 多家 QFII 已经出现在 80 家上市公司前十大流通股东之列,持股市值达到了 28.72 亿元。目前 QFII 已经达到近 30 家 40 亿美元的投资额度。

天一证券的研究人士告诉记者,“虽然前期国内的基金在抛售股票,包括股改公司的股票,导致市场一路下跌。但我们跟踪发现 QFII 一直在增持。”

“最值得一提的还是 QFII 现正大量买进封闭式基金。”长盛基金副总经理陈礼华直言。

数据表明,去年开始,QFII 大举介入封闭式基金。54 只封闭式基金中,QFII 共在 34 只年报的前十大持有人中出现。2004 年末,QFII 合计持有这些基金 5.323 亿份,同比增长 8.73 倍。其中四季度新进的封闭式基金达到了 23 只。

“非常专业!”陈礼华赞叹道,“目前即使股市在 1000 点不涨,不到三年的时间里他们也会有 10% 的收益,只有股市跌到 700 点才会出现真正的风险,而现在看来这是不可能的。”

相反,保监会对保险公司在基金方面的投资行为指示,“折价率高的基金要限期抛出,折价率低的才能进。”

“前期 QFII 把大量的资金投资在债券和货币基金上,他们可能更多地是赌人民币升值。当这个政策释放之后,这些资金开始向股市转移,近期对股票和封闭式基金的大幅增仓即是明证。”一家保险资产管理公司人士表示。

### 政策释放

“很多国内的机构投资者在 1500 点和 1300 点极力做多,等股市到了 1000 点时,他们却又大肆沽空。”一位市场人士笑称。

而与这种行为同步进行的是,监管层在 6 月初和 7 月初释放了大量的利好政策。6 月 5 日,证监会主席尚福林与副主席桂敏杰专门出席第 29 次基金联席会议,透露了允许上市公司回购等“八种兵器”。随后相关政策密集发布。

7 月 11 日,证监会联合国务院再推利好组合,大致归纳为两类,一是推进股权分置改革,二是扩大市场资金来源。

“可以说监管层对市场的维护已经尽力,很多人都在说政策失效,其实其效应都会有个缓慢释放的过程。”证券业协会的一位人士直言,“这个时候就要看投资者的判断了,当整个市场环境在缓慢变化的同时,能不能抓住机遇的确是一个考验。”

QFII 们正在抓住这个机会,“很多基金经理根据宏观经济来判断是没有错,但是

QFII 建仓明显			
QFII 名称	上市公司	持股数量	
瑞士银行	古越龙山	244 万股	
汇丰银行	古越龙山	148 万股	
荷兰 ING	古越龙山	84 万股	
美林国际	古越龙山	60 万股	
瑞士银行	长春燃气	260 万股	
荷兰 ING	长春燃气	174 万股	
汇丰银行	长春燃气	166 万股	
美林国际	长春燃气	113 万股	
美林国际	新兴铸管	188 万股	
瑞士银行	新兴铸管	171 万股	
摩根士丹利	新兴铸管	169 万股	
汇丰银行	新兴铸管	88 万股	
恒生银行	新大陆	164 万股	
雷曼兄弟	亨通光电	40 万股	

资料来源:上市公司 2005 年半年报

他们却在错失良机。”天一证券人士判断。而一位基金经理对宏观经济的希望又开始点燃,他认为国家统计局年中的数据和一些上市公司半年报的业绩反映宏观经济还处于一个不错的水平。但是,上半年基金公司的减仓,却成为 QFII 增仓的大好机会。

“中国石化、中国联通等大盘蓝筹股受到追捧可能恰恰反映了这种投资方向的混乱。”上述证券业协会人士指出,而一位基金公司的高管也表示,基金经理的情绪和想法天天在变,这与 QFII 的一从贯之形成了强烈对比。

人民币升值再次给了 QFII 一个机遇。

“这是一个好消息,”摩根大通中国首席经济师及中国研究部主管龚方雄认为,“现在汇率形成机制更加灵活,有利于 QFII 扩容和 QDII 加快进程,这对 A 股、H 股都有好处。”而且,随着人民币升值和股权分置改革的进行,中国股市政策层面的不确定性大为减少,再加上市场估值的降低,都增强了海外投资者的信心。

从今年 5、6 月份开始,海外的投资人对中国资本市场的兴趣就已经非常大了,他们进来并不只是从升值上获益。”瑞士信贷第一波士顿中国研究主管陈昌华持有近似的观点。

### 外资发动行情?

QFII 的判断和中国股市的微妙变化,

正使得他们在中国资本市场迎来大的机遇。在中国台湾地区、日本和韩国股市上,QFII 曾经采取了同样的开始。

从 1990 年 2 月至 10 月,中国台湾股市泡沫破裂,加权指数由 12682 点高位降至 2485 点,跌幅超过 80%,台湾当局决定引进 QFII。虽然 QFII 进入一开始甚至出现微亏,但他们坚持了这个方向。此后 QFII 在台湾股市的成交额和持股比例不断上升。伴随着 1995 年台湾电子产业的腾飞,股市大涨,QFII 获利丰厚。而台湾股市原先的一些投机的机构投资者损失惨重,甚至消失。

整个亚洲新兴市场大部分都走过这条道路。从 1994 年起,韩国股市经历了四年下跌,期间韩国政府 8 次提高 QFII 额度,1998 年 5 月之后全部放开,当年 6 月份开始韩国股市开始大涨。一年多时间韩国 KOSPI 指数上涨了 125.5%,QFII 获益惊人。

“目前中国股市也在呈现这种迹象,QFII 新增 60 亿美元额度正在等待外管局的批复。中国股市会不会也要靠外资来发动新一轮的行情?我敢说目前条件正在聚集。”证券业协会人士判断说。

自 2003 年下半年首批 QFII 进入国内 A 股市场以来,QFII 们便表现积极。当时,瑞银高调祭出价值投资的理念,应者云集,并开始在中国股市生根发芽。所有的基金公司都奉价值投资为主旨。第二年,QFII 们则开始悄悄把资金囤积在债券和货币基金上静待人民币升值时,国内基金业已经深套在股市里。今年,“当 QFII 成规模进入股市时,包括大量的保险资金在内的资金都去买了长期债券。而目前长期债的收益率已经从 5 点多跌至 4 点多。”一家基金公司的高层感叹,“看看债权市场就知道,中国股市不缺乏资金,缺乏的是判断。”

“QFII 将会主导中国股市,尽管有些人担心,但可能渐渐会成为事实。”天一证券人士指出。他同样表示,台湾股市自然入投资者比例占 80% 以上,外资法人投资者仅占约 3% 左右,但是,岛内投资者的投资决定受外资的影响极大。

华泰证券的一份研究报告中也指出,台交所每月均公布外资买卖情况,外资进出对股票的涨跌有着明显的引领作用,一般中小散户只要从外资的进出情况便可以判断大势和后期投资热点。

## 汇改之后 QFII 新动向

■本报特约记者 谢燮 北京报道

人民币升值了!一度被视为豪赌人民币升值的 QFII 们又胜利了吗?

7 月 21 日,许多外资金融机构彻夜工作。“谢国忠在 11 点才完成关于人民币升值的报告,大家都在加班。”次日早上摩根士丹利人士透露。

是日,中国人民银行宣布,经国务院批准,自 2005 年 7 月 21 日起,我国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。人民币对美元升值 2%。

### 尝到甜头

“人民币对美元升值 2%,对冲基金业已经尝到甜头了。”外资投行资深人士在交易中感受到了这种兴奋之情。他解释称,对冲基金一年的持有成本大约是 3%-4% 左右,运作得好可以降到 2% 左右,现在人民币升值 2%,已经极大地减轻了对冲基金的成本压力,减轻成本就意味着收益的可能上升。

QFII 也尝到了苦苦等待后的甘甜。

瑞士信贷第一波士顿的报告称,人民币虽然短期内将保持稳定,但到 2006 年或 2008 年,人民币汇率应由现在的 1 美元兑 8.28 元人民币,升值至 5 元人民币左右。高盛亚洲认为,人民币汇率波幅扩大时机已经成熟。花旗集团、瑞银集团都认为未来中国至少应考虑放宽人民币汇率上下波动的范围。这些机构也正是时下积极的 QFII 参与者。

其实,对于这些 QFII 而言,仅仅是购买中国国债就可以获得汇兑盈利。如果按人民币兑美元汇率在 2008 年上升至 5:1 算,未来 5 年间,即使目前中国内地证券市场的指数依然停留在现有水平,QFII 资金一进一出汇兑盈利就达每年单利 8%。而且,QFII 们也可以获得存款利息差。2001 年以来,美联储 13 次降息,利率处于 45 年来的历史低位。中国内地美元利率也随之下调。目前,内地人民币与外币存款利率差已由负转正,一年期存款利率人民币为 1.98%,而美元为 0.5625%,选择人民币存款,QFII 每年多获取利息收益 1.42%。另外,QFII 们投资中国资本市场也可以从中国 A 股市场走牛的趋势中获得巨大收益。

QFII 们也不讳言对人民币升值的预期,瑞银集团中国证券部主管袁淑琴表示,“境外的基金经理对中国境内市场都显示出浓厚的兴趣,现在人民币升值预期更促进了他们投资的决心,而且对债券投资的兴趣明显提高。”

一家外资投行债券业务的负责人表示,由于外资对人民币升值充满期待,外资机构持有人民币国债,即使利息低,仍然可以补充损失。

他进一步强调,实际上,外资机构还可以通过人民币远汇交易规避潜在的风险,并且 QFII 还可以通过这种方式先

期对冲掉在投资中国资本市场上所带来的可能损失。

德意志银行资深市场交易人士做出了详细的解释。一般操作的流程是,外资金融机构首先购买国债,多数情况下是 2-3 年的短期国债,然后到海外人民币远汇市场上做一个两年的远期合约进行对冲交易,“这样在国际资本市场上就出现了中国的美元债券和通过人民币远汇交易转换而成的美元债券之间的差别,在这种差别当中,外资金融机构就会在具体的操作中多一种选择。另外,即使人民币不升值,通过海外远期交易,外资金融机构已经赚到钱了。”

### 等待进一步的明朗

“人民币升值对股市当然是好事了!”高盛中国区首席经济学家梁红很直接地表达道,“能让中国股市重新估值的就是汇率。”

事实也证实了梁的看法,其实,在外资认为人民币将在今年年中升值的预期下,今年二季度,QFII 就开始加快吸筹。从相关信息看,QFII 的仓位越来越重,其增仓的对象多为颇具垄断优势的行业龙头类上市公司和股改试点股。

“一个长期的,持续的对人民币升值的预期不但对 A 股有利,而且对 H 股而言也是有很大推进作用的。”瑞士信贷第一波士顿中国研究主管陈昌华表示。

众多 QFII 的交易人员也纷纷表示,政策的继续明晰对海外投资人而言至关重要。

德意志银行有关人士也指出,这次人民币汇率的调整对中国的股市而言绝对是好事,但汇率调整是否还有空间对交易来说充满着不确定性。他以近期的债券市场为例指出,由于此次人民币升值的水平和 NDF(人民币无本金交割外汇远期交易)的实际价格相比还是小很多,而且汇率的调整也减轻了采取其他调控的手段运用可能性,比如加息什么的,这也为债券市场带来了利好。而人民币升值将进一步吸引境外资金进入债券市场,短期内构成对债券市场的利好。当前股市持续低迷,房地产投资风险较高,债券市场正在或者已经成为包括 QFII 在内的境外机构的重要选择,这从当前 QFII 和外资银行大量购买国债可见一斑。

“但预期很可怕,我认为,如果人民币汇率调整低于 NDF 的水平,对债权市场是利好,等于就是持平,而一旦高于 NDF,则对债券市场是灾难性的。但目前我们无法从政策的表述中寻找政策的走向,这并不是一个好的手法。”该人士强调。

而且,“此次升值幅度预计还不足以使境外资金获利后大举离场。”他称,“但也不意味着资金马上就会大量涌入,尽管有些资金已经进来。”

## 博世创新科技— ESP®电子稳定程序在这里,安全在这里

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

更多信息,敬请浏览[www.bosch-esp.com.cn](http://www.bosch-esp.com.cn)



■本报记者 孙健芳 北京报道

构资格获取者的名单，但劳动和社会保障部迟迟没有公布结果，期间，各家机构还要进行最后一次争夺，但决定权更多取决于管理层的态度。“这是最微妙的时刻，一切都具有不确定性”，一些参选银行表示，“因为决定权不在自己手上。”

据了解,当时参加竞争的银行共 12 家,包括工、农、中、建、交 5 大银行和光大银行、招商银行、浦发银行、民生银行、华夏银行、中信实业银行、兴业银行 7 家相对小点的股份制银行。

(作者系中关村证券战略规划办公室  
总经理)

表 4. 10 续表。1991-1995、1996-1999 年, 单位: 亿元



## 财富/期货

# “狩猎者”戴向东？ 中农资源乱象幕后

■实习记者 张冰 本报记者 邹光祥 程志云 北京报道

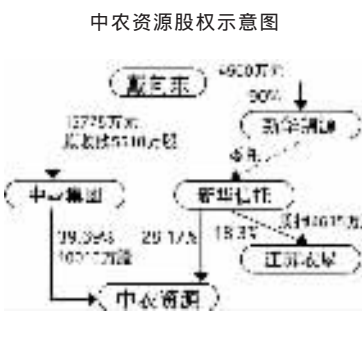
对中农资源(600313)募集资金4.8亿元的狩猎终于让幕后者显形。

戴向东冀望通过深圳市新华锦源投资发展有限公司(下称新华锦源)控制中农资源的愿望正在落空。“新华信托背后的实际委托人就是戴向东和他任法人代表的新华锦源。”7月27日,有知情人向本报透露,“为达到控制中农资源的目的,戴向东专门成立了新华锦源。新华,寓意借道新华信托;锦意味着锦绣前程,也暗指中农资源大股东中国农垦(集团)总公司(下称中垦集团)总经理关永光之前为辽宁锦州市市长;源指源头与土地。一切皆与中农资源有关。”

“其实中农资源的股东们早就知道新华信托是代新华锦源持股,在矛盾没有激化前,谁也不想捅破这层窗户纸。”另有知情人士透露,“6月10日,两名独立董事张富根、李俊生要求新华信托公开秘密只不过是大股东实施阻击计划的第一步。围绕中农资源的争夺还将持续并更加惨烈。”

### 引狼入室？

“戴向东是想用最低成本来控制上市公司,看中的正是尚未投资的募集资金。”7月26日,一位知情人土对本报表示。“戴的实力其实是被江苏农垦高估了。其用于收购的1.4亿资金尚有6000万没有到达江苏农垦的账户,已付的8000万元收购款中,只有1000万是自有资金,另7000万是借北京大行基业房地产公司的。”知情人土透露,这也是



新华信托将4615万股股权质押回江苏农垦的真正原因。

不过,该人士表示自己也不清楚为何由大股东引荐的战略投资者戴向东,却反而与江苏农垦走得最近,并最终引致剑拔弩张。

江苏农垦对此则避而不谈。该公司办公室主任陈建军对于发生在2004年的股权转让风波轻描淡写。对本报提出“为什么最近新华信托方面把股权又质押回江苏农垦”的问题,陈建军表示,“这是一个程序化的东西,转让款是分期到账的,到今年年底转让款才能付清,在此之前,我们当然要求抵押股权。”

据了解,江苏农垦向戴向东转让股权,主要是因为当初入主中农资源的成本不到1亿元,而转让价格为1.4亿元,江苏农垦因此获利颇丰。此外,由于中垦集团内耗太久,退出中农资源顺理成章。

为进一步弄清事实,记者联系江苏农垦办公室主任陈建军,财务部部长孙宝成、陈、孙二人都曾在中农资源担任过高管。

对江苏农垦为何退出中农资源,江苏农垦解释称“合作不愉快”。在列举了中垦集团占用上市公司资金,利用上市公司违规为其关联企业担保等问题之

后,另有知情人土表示,中垦集团本身存在诸多问题,2003年的时候,差点就把上市公司的股权拍卖了,最后还是国资委向有关方面申请才及时叫停的,要不然股权早就易手了。

在被问及戴向东和苏垦的合作时,这位人士表示“我不想谈”。

中农资源的董秘黄桂河并不回避两大股东的矛盾。“去年在扭亏摘帽的工作中,江苏农垦做什么了?”至于谁是新华信托背后的人,“你可以去看看公告。”

提议要求新华信托披露受托人的独董张富根则称,“江苏农垦退出中农资源是因为彼此之间的内部不合作,我提出质疑,主要是考虑上市公司的风险,因为以前公司就出过关联方方面的纠纷。后来我就退出了,不再和中农资源有关系”。另一位独董夏维剑则表示,“中农资源这件事情太复杂了,我不想陷得太深”。

### 矛盾激化

中农资源的乱象皆因从今年5月开始的中垦集团与戴向东矛盾的公开激化。

今年5月,一向只做农产品与农资生意的中农资源突然做起了钢材与催化剂的贸易。本报获悉的两份合同显示,中农资源与海南京豪钢铁进出口有限公司签订了交易金额为1444.8万元的螺纹钢买卖合同,与北京大行基业经贸有限责任公司签署了交易金额为1368万余元的柴油加氢、醛加氢催化剂合约。

“这两份合同引起了大股东的警觉,风险极大,明显有套取上市公司资金的嫌疑。”上述知情人土称,“6月15日,在第三届董事会上,我们对戴向东和经营班子的部分成员签订了两份合同书面提出了三点质疑:一、中农资源在既未控制钱款、也未控制货物的情况下,就签订贸易合同,交易方式存在问题;二、在钢材市场价格下滑的情况下,以高于市场价格购买‘期货’钢材;三是两笔交易亏损的可能性很大,为何要做亏损的买卖?”

“在得不到答案的情况下,我们自己展开了艰难的调查,结果令人吃惊。”该人士称,“调查显示,在两笔交易中,中农资源处在大量关联关系的包围中,存在公司资金被它方占用的嫌疑。”

“不仅如此,戴向东及其所控制的运营班子在两笔交易的问题上,严重超越了董事会对其授权和有关规定”。这位知情人土认为,戴向东急于促成上述交易之目的就是利用这两笔近2800万元的资金归还欠江苏农垦股权转让的余款。

据本报了解,在第三届董事会上,中垦集团还首次对戴向东的身份提出了质疑,认为戴任新华锦源董事长、总经理之职,却从未向中农资源董事会和上交所做出说明,明显有违上市公司高管任职资格。

正是在这次会上,戴向东出任中农资源总经理的议案因大股东阻击被否。此前,戴为中农资源副董事长。

中垦集团接连出招惹恼了二股东新华信托。14天后,中垦提出公招总经理的议案也遭到了否决。此次反对投票的是3名有新华信托背景的董事和两名独立董事。

3名新华信托背景的董事共提出了4点反对意见,其中之一,就是中国农垦长期巨额占用上市公司资金,且迄今没有提出合理的解决方案,公开招聘的总

即便新华信托真是

代新华锦源持股,以目

前持有的28.17%股权,

仍不构成对中农资源的

实际控制,除非戴向东

得到了某种承诺和暗示,

否则他不会冒着极

大风险去收购江苏农垦

持有的股权

经理可能难以解决这一问题。

而中垦集团派出的董事则称,3名新华信托背景的董事反对公招的理由与公开招聘总经理没有必然的逻辑联系,一番唇枪舌剑之后,双方矛盾升级。

此后中农资源又提出在总经理产生之前的过渡期内,由董事长牵头,两位副董事长参加,共同负责企业经营管理,如不能取得一致,则按少数服从多数原则执行。由于中农资源目前的3位副董事长中,仅1名来自新华信托。这个议案自然遭到了新华信托方的3名董事的反对而未获通过。

7月13日,由独董张富根、李俊生和中垦集团提出的要求“新华信托披露所持中农资源股份的实际控制人”的议案遭到了新华信托背景的戴向东、毕文军、章恒埃的反对被否,理由是该议案“不属于董事会决策范畴”。

反对者认为,《信托法》要求信托公司为受托人保密。而坚持者认为,证监会要求上市公司需披露实际控制人。

以信托一贯代人持股来看,显然二者发生了冲突。之前,上交所也曾就这一问题两次向中农资源发出监管工作函,但新华信托均以“需为委托人保密”为由拒绝披露。7月12日,中垦集团向证监会递交专项请示,要求就中农资源遭遇的法律尴尬予以解疑和指导,但截止到记者发稿前,证监会未有答复。

此外,6月22日,中垦集团还就中农资源的所有问题向国资委递交专项报告。报告称,希望遵守游戏规则,谋求共赢。

### 暗度陈仓

即便新华信托真是代新华锦源持股,以目前持有的28.17%股权,仍不构成对中农资源的实际控制,除非戴向东得到了某种承诺和暗示,否则他不会冒着极大风险去收购江苏农垦持有的股权。

本报获得的工商资料显示,深圳市新华锦源投资发展有限公司成立日期为2003年10月14日,核准工商登记的日期为2004年3月24日,注册资本为5000万元。其中戴向东出资4500万元,所占股权比例为90%,另一自然人叶南杰出资500万元。公司法人和总经理均为戴向东。

“新华锦源成立的时间正是戴向东接触中垦集团和中农资源的时间。”接近戴向东的知情人土表示,实际上,作为中农资源的两大股东,中垦集团和江苏农垦方面一直存在裂痕。而这种裂痕在戴向东看来恰恰是一个入主的契机。

2003年8月11日,中垦集团拥有的中农资源的10010万股国有法人股(占公司总股本的39.69%)被拍卖。拍卖之前,戴向东曾数次接触中垦集团多位高层,表示对中农资源的兴趣。之前,戴向东在海南的公司就与中垦在柬埔寨案的一个项目有合作。“这个项目的受让方就是戴向东,戴向东以400万美元的代价购得中垦集团在柬埔寨项目中的股权,双方也因此相互结识。彼时,中农资源因违规上市遭遇证监会稽查,中垦集团所持股权全部被司法冻结,而与江苏农垦固有的矛盾也未有丝毫缓解。乱象中的中农资源吸引了戴向东的眼光,最大的吸引力来自于中农资源账面上的4.8亿募集资金”,消息人士称。

就在拍卖前夕,最高法院一纸通知,对涉及中垦集团的经济案件执行“三不”政策,拍卖被叫停,戴向东未能获得中农资源股权。

戴向东对中农资源似乎志在必得。对此,中垦集团建议戴向东收购二股东江苏农垦的股权。本报事后获知,戴得到了原中垦集团某些高层的暗助,表示其在收购江苏农垦之后,可再收购中垦集团持有的股权。随后,戴向东成立新华锦源公司,开始与江苏农垦接触。

“中垦集团这样做,也是出于此前和二股东江苏农垦方面的不愉快,希望更换合作方”。这一点,在记者采访中已经得到证实。

2004年2月21日,在中农资源连续三年亏损被ST的情况下,江苏农垦与新华信托签订了股权转让协议,以近1.5亿的价格收购了江苏农垦持有的7105万股。

当年,面对中农资源已被ST的严峻形势,各股东展开了艰难的扭亏攻坚战。凭借将以前年度已经计提的各项减值准备的转回,中农资源实现净利润346万元,顺利摘帽。

在已取得28.17%股权的情况下,戴向东开始谋求对中农资源的实际控制。2004年10月18日,戴通过新华信托意与中垦集团签署战略合作备忘录。本报获得的备忘录显示,由新华信托出面与中垦集团签署协议,新华信托出资13775万元收购中垦集团已被司法冻结的5510万股中农资源股权。每股作价2.5元,高于中农资源2004年上半年确定的每股2.2元的净资产。

协议还约定,中垦集团设法让上述股权解冻,并协助新华信托就股权转让获得国资委和证监会的批准。此外,在董事会的董事比例设置为2:5(新华信托占5席,中垦占2席)。

但不想丧失对中农资源控制权的中垦集团并未签署《备忘录》,“在我们看来,备忘录的条款太过苛刻,中垦无法接受。”中垦集团一位人士表示。

一个值得注意的细节是,去年底,中垦集团高层发生人事震荡,多名高管被调整出局。

在中垦集团看来,戴向东胃口太大,正在背离他们当初引进战略投资者的初衷。

本报数度联系新华信托和戴向东本人,但未有结果。

光大银行和闽发影子的纠葛——

## 正大期货前景未卜

■本报记者 唐君燕 申兴 实习记者 杜志鑫 上海、深圳报道

股东间的纠葛正将正大期货经纪公司推向一个不可预知的未来。

7月20日,光大银行深圳分行向上海公安局经侦总队报案,要求公安机关介入其与闽发证券就正大期货的股权之争。此前,因正大期货原大股东深圳峻柏实业与光大银行一笔高达8000万元的借款纠纷,光大银行与正大期货实际控股股东闽发证券(该笔借款的担保人)发生激烈冲突。

而这一天,闽发证券在历时9个月的托管后,被中国证监会宣布关闭清算。

### 借款纠纷

事情起因源自正大期货的股东。

本报掌握的资料显示,正大期货由深圳峻柏实业有限公司(持股70%)和上海博联科技公司(持股30%)两家股东组成。

2003年3月20日,光大深圳上步支行与深圳峻柏实业签订《综合授信协议》,约定本协议的最高授信额度为人民币8000万元,有效期限一年。同年,光大深圳上步支行与闽发证券公司签订《最高额保证合同》,约定闽发证券为光大银行深圳上步支行与峻柏公司签订的综合授信协议下将产生的全部债权提供连带责任保证。

2004年3月19日,光大深圳上步支行与峻柏实业签订了《借款合同》,此合同约定:借款金额8000万元,期限一年。在同日和闽发证券签订了《保证合同》之后,光大深圳上步支行在2004年3月22日将合同约定的8000万借款付给了峻柏实业有限公司。

随着去年4月闽发证券资金黑洞的逐渐暴露,当年4月19日,光大深圳上步支行向峻柏实业和闽发证券发函,要求其根据《保证合同》中有权提前收回借款的约定,在2004年4月26日前归还8000万借款。由此产生峻柏公司与光大银行间8000万元的债务。

因为峻柏公司未按期归还贷款,光大银行于2004年5月17日上诉到深圳中院,并于2004年4月对峻柏公司和闽发证券进行了财产保全,标的物为闽发证券持有的大约近6000万市值流通股(现已变现)和正大期货公司70%的股权。

但是,峻柏公司在指定的期限内未全部履行法律文书规定的义务,于是深圳中院委托深圳市信启诚拍卖有限公司拍卖该股权,但是经拍卖三次均以流拍告终。

2005年4月6日,深圳中院判决将峻柏公司持有的正大期货70%的股权以2079万元抵偿给申请执行人光大银行深圳上步支行所有。

### 清算难题

2005年2月16日,根据中国证监会的指示,上海证监局注销了正大期货的期货经纪业务许可证。

今年4月19日,正大期货公司清算组发出了清算公告,要求公司债权人在90天之内向清算组申报债权。

有意思的是,在接到法院判决后,光大银行深圳分行方面也开始着手成立对正大期货经营活动清算的清算小组。

两个清算组的出现,顿时令整个事情的进展变得扑朔迷离。

“他们虽然口头上同意移交,东方资产管理公司方面并出具过书面函件确认光大银行方面对正大期货70%股权的股东权益,但以种种借口一直没有移交。”光大深圳上步支行诉讼代理人,广东高帆律师事务所许登斌律师告诉记者,光大银行已经成立了正大期货清算组,遵照中国证监会的文件,对其经营活动进行清算。根据深圳中级法院的判决,正大期货70%的股权作价2079万元抵偿给债权银行光大

银行深圳分行上步支行。但闽发证券同样组成了正大期货的清算组,称拥有峻柏公司的法律委托书,对光大银行行使股东权益造成了极大阻挠。

许律师还告诉记者,闽发证券虽然称委托书是在中院裁决之前,但闽发证券方面清算组一直未能向光大银行方面出具该重要证据。“闽发称他们实际控制了正大期货,但我们从深圳工商局查到的工商登记资料并不能证明这一点,闽发和峻柏实业公司在工商登记资料里显示也没有任何关联关系,为什么由他们来组成清算组?”许律师认为,现有的法律材料都证明,闽发证券和峻柏实业公司从股权上是没有任何关系的,只有一些经纪业务的往来。

然而,记者通过各种途径查到的资料显示,正大期货公司的两个股东背后,其实都隐伏着闽发各种变形的关联影子。

工商资料显示,峻柏实业的股东有:福建省协盛实业股份有限公司2750万元,占55%,冯东1500万元,占30%,张强750万元,占15%。

正大期货另一个股东上海博联科技的股东中,前闽发证券总裁张晓伟控制的福州飞越集团拥有67%的股份,李坚(博联投资经理)拥有32%,另外1%由3个个人股东拥有。

而在闽发证券30家的股东中,福建协盛(占14.52%)和福州飞越集团有限公司(占5.41%)均名列大股东之列。

7月27日下午,记者来到上海浦东陆家嘴华能联合大厦33楼正大期货公司总部。整个公司除了前台上两位正在聊天的保洁员外,几乎没人走动。

“不是因为期货公司自身经营问题,而是因为股东问题牵连”,正大期货一管理人员无奈地表示,就公司业务经营层面而言,正大期货落到如今这个给证监局吊销经营许可证的地步实在很委屈。

对正大期货公司来说,曾经的业绩已不会再现,而前途却一片茫然。有关评估报告显示,截止到2004年8月31日,正大期货净资产账面值2997.89万元,评估值为2969.36万元;报告的特别说明指出,资产占有方拥有期货经纪特许权,它是一种行政许可,按现有的政策规定不能作为无形资产评估,但报告使用者应充分考虑这一因素。另外,该公司的流动负债评估值为827.85万元,长期负债为零。

此外,截止到2004年8月31日,正大期货累计营业收入为584.9万元,扣除营业支出后营业利润为亏损12万元,净利润为亏损24万元。很显然,正大期货公司的壳资源非常干净。

从近年来的交易情况来看,正大期货代理的期货经纪业务还是相当不错的。“期货公司就是经纪业务许可证值钱。”业内人士告诉记者,“正大期货一年可以有1000多万手续费收入。这么不错的一个公司,现在业务骨干都走了,就剩下几个管理层在留守。”

“牌照价值”损失就损失了,没有办法,也不是我们的原因造成的。”光大银行深圳分行资产保全部负责人向记者表示,对正大期货,原来设想是作为抵债资产来处置,继续完成相应清算。至于这个拿来抵债的资产中普遍被视为最有价值的金融经营许可证可牌照的失去,光大银行方面相关人士也坦言,“关键是牌照对我们意义不大。”

本报获悉,国家工商总局已经受理了光大方面更改正大期货工商注册登记的申请,但还没有批复。对正大期货的未来,作为可能接手的东大股东光大方面还没有最后确定。正大期货公司是继续存在,还是关闭清算,或是转让股权,其代理律师认为,“几种结果都是很有可能的”。

Advertorial |

## 高品质摄像功能数码相机受市场青睐

现今众多追随潮流的时尚人士们经常会随身携带着一部小巧时尚的数码相机,拍几张照片,留下生活中的一个个精彩不可错过的定格,除此之外很多人也会想要拍摄一段动态影像,来记录连串的宝贵记忆,像外出旅游;像参加聚会;像参加运动会…在以往,要拍摄画质够高、时间够长的影像,只能是用数码相机来完成。可是数码相机笨重的体态、几倍于数码相机的高昂价格却令众多的消费者望而却步,这不能不说是个缺憾。

随着卡西欧的一款具有长时间高品质摄像功能卡片机数码相机EX-S500在中国市场的上市,这一市场空缺被迅速填补。

众所周知,卡西欧的EXILIM系列一向是以轻巧、纤薄的卡片式外形著称的,但是最值得推崇的是在这么娇小的机身上首次实现了长时间的高品质摄像功能。它以区区115g的卡片式机身配备了每秒30帧MPEG-4高品质动画摄像功能,并且凭着EXILIM系列独特的超长寿命电池技术,保证了连续摄像可持续约1小时20分钟左右。



有了它,喜欢短片DIY的朋友们,特别是时尚的美眉们将可以避免扛着笨重的摄像机或者把这个艰巨的任务交给身强体壮的男伴,轻轻松松开始自己的影像DIY。摄像中如果出现了珍贵的镜头,无需停止只要按下快门就可定格拍摄照片。因为机身小巧,即使长时间拍摄也不必担心肩背酸痛不已。

除了摄像这一浓墨重彩的附加功能之外,EX-S500也同时加强了在其他附加功能上面的开发和配置。拍照时,照片主体模糊一向是拍摄中令人头痛的问题,为了解决由于手部抖动跟拍摄对象晃动而导致

的照片主体模糊的问题,这款新机首次在其轻薄的机身上配备了强劲的抗抖动功能。有了这款出色的功能,按下快门的瞬时不管是手抖动还是拍摄对象出现晃动,你都不必担心,再怎么动,定格下来的主体影像将清晰完美。这一附加功能,解决了实际拍摄当中一大难题,其含金量应该说是相当高的。

再者,这款机型在拥有时尚轻薄的外表、更拥有高品质摄像、不抖动清晰画面的高附加价值的同时,它的价格只是普通数码相机的价格,与既昂贵又笨重的数码相机相比,它对消费者的致命吸引力应该是不言而喻的。

市场变得越来越成熟,消费者的选择能力得到快速的提高。一款数码相机产品要得到消费者的信赖,没有高品质保证将会被市场淘汰。卡西欧此次借EX-S500的推出而作出的投石问路式的战略调整会给原本清晰的 market 划分带来什么样的影响呢?相信这款相机在市场的表现将会给出一个明确的答案。

受《经理人杂志》委托,由位于德国科布伦次地区的瓦伦达著名企业管理经济学院(WHU)和德国评定地区综合环境享有声誉的康特咨询公司(Contor)携手,共同完成名为“德国2010”的调查,目的为评定欧洲主要经济地区的投资环境。得出结论:不来梅地区是德国范围内最具吸引力的投资地点。近日《德国世界报》对这次调查进行了相关报道。调查的各项指标充分显示,在德国高科技产业投资地区中,不来梅排名榜首。

为了完成这次调查,专家根据对高科技行业起决定性的投资环境条件,对欧盟范围内总计1207个经济类地区,开展了调查。其中,生产力、成本、专业人员的可支配性以及税收和城市管理设施都被列为调查最重要的指标。

康特咨询公司总经理亨纳卢提西(Henner Lüttich)评价道:“不来梅地区的工资成本相对较低,同时当地拥有一所科学技术研究为重点的综合性大学。这些特点都使得高科技行业对不来梅作为投资地点产生极大兴趣。”

不过,在整个欧洲范围内,位于爱沙尼亚的塔林以及位于爱尔兰的都柏林经济地区排在了这次调查的更前列。相对这些欧洲地区的投资环境,德国仍然需要努力。然而,瓦伦达企业管理经济大学WHU和康特咨询公司的专家们一致认为,德国具备作为投资地点的良好

## 投资满意 尽在不来梅

条件,在未来的10年里完全能够跻身欧洲最佳投资环境的行列。从投资者的角度来看,欧盟中几乎没有其它国家,在未来的五年里,像德国一样,拥有全力改良投资环境的能力。

专家普遍认为,投资环境优劣的主要原因实际上在于员工效益成本,员工效益成本即工资支出与员工劳动创造所得的生产力之间的比值。员工效益成本将在德国呈现连年良性下降的趋势,而在欧盟其它国家则呈现不断



上升之势。而且,德国预计下调的企业税也将为改善投资环境起到积极的作用。康特咨询公司总经理亨纳卢提西(Henner Lüttich)分析:“若德国企业税能够下降到25个百分点,那德国将作为欧洲最佳的投资地区重回榜首位置。”

当不来梅投资发展公司总经理乌尔里西凯尔(Ulrich Keller)获悉不来梅在此次调查中胜出所有德国参与城市时,颇感欣慰,他认

为不来梅名列第一位取决于多种经济因素。凯尔先生分析:“其实还是那些实实在在的在经济数据才是给我们不来梅地区带来这样令人满意的调查结果真正原因。”他认为,不来梅能为前来投资的企业提供各方面条件最佳的工商业区,而且不来梅地区的行业搭配十分合理,这些都是不来梅成功的关键。

根据《经理人杂志》总主编同时也是这次调查的发起人亨瑞克米勒(Henrik Müller)先生的意见,高质量的投资环境同时各种费用相对又较低才是不来梅胜利的关键。他解释道:“在不来梅的企业能够充分地从这个地区所提供的非常合理的性价比关系中获得利益。”

这次调查研究证实了一种趋势,而这种趋势已经在最近德国戴姆勒克莱斯勒集团的一场劳工诉讼中充分显示出来。米勒先生认为,戴姆勒集团管理层因劳资纠纷矛盾对集团巴符州的员工施加了很大的压力,因为显然公司直属不来梅奔驰车厂的生产成本明显低于该公司在巴符州的生产成本。

瓦伦达企业管理经济大学WHU博士米西儿福仁克(Michael Frenkel)总结道:“德国现在前景良好,只要我们坚持不懈,保持优势,德国作为投资地点对于投资者会越来越有吸引力。”



理性·建设性  
经济观察报  
The Economic Observer



让中国真正优秀的地产企业为人瞩目

# 房地产、城市化与社会责任

## 专家评审团观点



秦晖 教授  
清华大学人文社会科学院

现在中国的房地产恐怕很难说是和城市化的进行有很大关系。象中国特有的这种带特殊利益导向的圈地运动机制；象地方政府追求关公美奂的城市景观住宅，这些的确使中国本身正常的低端购买需求被压缩，造成了中国房地产的投资性。



孙立平 教授  
清华大学社会学系

城市化对于房地产的拉动，是通过一个复杂的方式表现出两者之间关系的。城市一年进来一千万人就是对住房的需求，这样理解太简单了。

以城市化作为动力产生的一个需求——就是对房地产多元化的需求。面对一个多元化的房地产市场，结构问题现在就成了一个非常重要的问题。



汪利娜 研究员  
中国社会科学院经济研究所

中国房地产业的健康发展需要一批资本充足率高，竞争力强的企业家和企业集团。在中国经济体制转型和入变革时代，企业不仅要关注经济效益，创造利润，财富节约型社会，也要关注社会效益，共建和谐社会是企业生存与发展必不可少的生态环境。



冯长春 主任  
北京大学不动产研究鉴定中心

我觉得城市化就是把大量的农村人口进城从“候鸟式”变成“定居式”，把他的根留在城市里。我们要建立和谐社会、节约型社会，你解决了他们在城里住的问题，他们在农村占有的人片宅基地就可以腾出来变成耕地，或是成为城市化扩张所需的用地储备。



李志能 博士  
国务院发展研究中心产业经济研究部

我们光凭城市化就说中国的房地产业有多大的空间，但是这个城市化过程中产生的市场到底有多少人？这实际需要中央政府、地方政府、银行、个人投资者、房地产投资者大家一起来努力做大这个市场的。



廖仲敏 合伙人  
普华永道

我们现在讲的不单单是中国的经济，中国的经济已经是国际化、全球化了。比如基金问题，咱们中国的很多法规，包括二手房市场的法规，包括房地产证券化这些法规都还没有，一旦有的话，这个增长的空间非常大，速度会非常快的。



苏朝晖 副行长  
加拿大蒙特利尔银行有限公司 北京分行

希望蓝筹地产的评选活动成为业内的标尺。希望更多、更全面的信息提供给评委，也希望看到上海、大连、青岛、杭州等更多的城市的企业参加评选。



张国正 总经理  
戴德梁行

目前国内开发商的开发模式非常单一。国外的经验是，大的开发商都不是纯粹做住宅发展的，还有大量的商业物业和写字楼的。我欣喜地发现，有人批的投资商引进一些基金过来，这块政府需要很大的力度促进。



王洪 副教授  
清华大学经济管理学院

房地产这个问题在中国不仅仅是一个经济问题，也是一个政治和社会问题。因为房地产领域的交叉性比较强，所以各个学科之间，包括同一学科之间缺乏沟通、交流，缺乏合作和系统研究，我们今天这个平台就是一个很好的平台。



郑志 董事总经理  
新生代市场监测机构

尽管企业自报资料的客观性、代表性、普遍性不够，但这项工作还是很有价值和意义，而且如果长期持续地做下去，就能建立影响力，因为目前世界上一些著名的评比都曾经走过这样的路程。



张宇 地产分析师  
国泰君安证券股份有限公司研究所

在对企业的问卷中，建议今后在题目设计中更详尽，更有利企业来思考和表述。如发展竞争力方面，应对房地产企业的融资平台建设、融资规模、融资效率或成本等有更加深入的提问；在公司管理上应增加专业化水平、人力资源管理、薪酬管理、技术创新等方面给予更详细的题目设计。



胡少敏 首席顾问  
北京新华信管理顾问有限公司

中央政府、地方政府和开发商的博弈关系，他们的目标是不一样的。中央要考虑和谐社会的问题，地方政府更多考虑GDP，开发商要考虑挣钱，而目前这些利益主体的平衡应是通过充分的博弈之后，才能达到新的和谐。



侯小强 副总编辑  
新浪网

整个评选，透明、公正、合理，我想对于中国房地产业的健康发展有很重大的推动作用。



何力 总编辑  
经济观察报

也许，相对偏紧市场环境，恰恰是优秀企业凸现自身价值的良机。



清议 院长  
经济观察研究院

房地产里有两个责任，一个是企业家的责任，一个是政府的责任。高档的物业应当是企业家的责任，但是廉价物业，绝对是政府的责任。城市廉租房的开发能力，取决于你高的物业的发展程度。

# 2005中国蓝筹地产年度评选

## 十八家人选企业即将新鲜出炉

### 敬请关注颁奖盛典

时间：2005年9月4日 地点：中国大饭店



# 惠普纠偏 目标降低成本



# 美菱回家

■本报记者 徐正辉 李志军 初光涛(实习生) 北京、广州报道

继华意压缩之后，格林柯尔系5家A股上市公司中第二家出现离心倾向。

26日，美菱电器(000521.SZ)公告称，美菱集团正在与公司第一大股东广东格林柯尔洽谈收购其所持“美菱电器”股份。

据悉，科龙电器股权转让即将见分晓，格林柯尔系旗下资产一一分离大局已定。而对于美菱集团来说，一场历经25个月的国有产权改革也宣告失败。

## 并购轮回中的资本游戏

关于美菱集团回购美菱电器一事因为当事方的推诿，如何谈，开什么价，以什么价格成交目前尚未明确。

这种谈判的艰巨和2003年时的谈判如出一辙。2003年6月份，格林柯尔以2.07亿元的现金收购美菱电器20.03%的股份，成为美菱电器的第一大股东。“到最后一次谈判才出结果。”当时格林柯尔董事局主席顾维军对记者表示，这是谈了一年多的结果，而其竞争对手TCL集团、美的集团等当时甚至尝试提高收购价，但最终未能入围。

当初格林柯尔买这笔股权花了2.07亿元，并且，通过股权交换，格林柯尔获得了所在的合肥市芜湖路48号180亩土地的使用权；2003年12月，美菱电器公告，拟以其近4.3亿元的应收账款、集团公司对股份公司的1亿多元的债务、洗衣机公司对股份公司3亿多元的债务，受让集团公司拥有的位于合肥市经济技术开发区93万多平方米的土地使用权及洗衣机公司房产及附属设施。这些土地已是合肥市的中心地段，在房地产发展方面的增值很大。

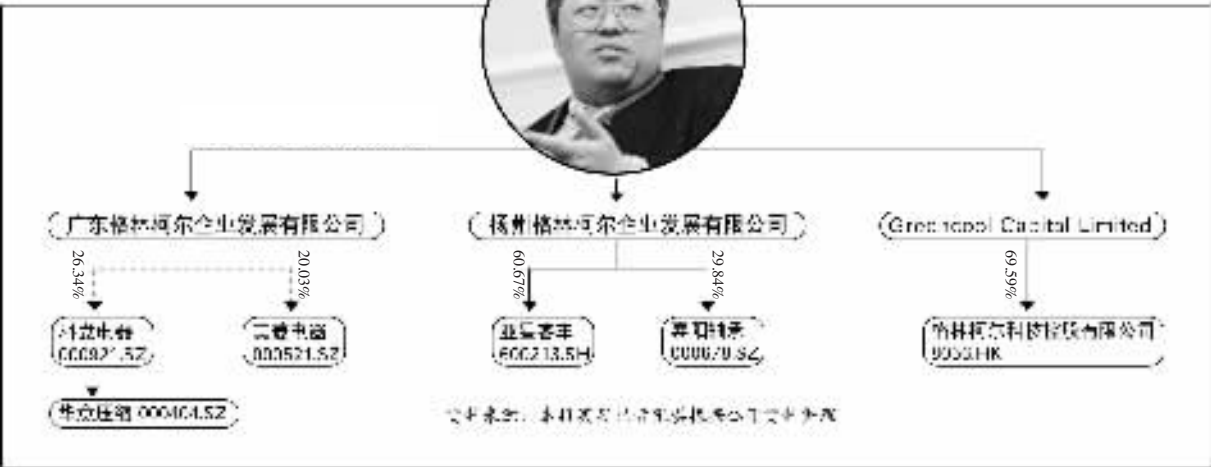
值得一提的是，其后有消息证实，顾维军在购买美菱电器20.03%股份时，到付款结算日总共付出不到一个亿的资金；第二笔土地置换交易中，顾维军更是利用关联交易分文未花。

## 政府主导下的产权改革

政府一直在寻找机会对美菱进行产权改革，撮合荣事达与美菱的方案曾一度出台。

美菱电器曾是冰箱四大家族之一，从2000年起开始走下坡路，次年年报显示亏损3亿多元。政府方面试图撮合两家公司的原因很简单，风光一时的两家本地企业已走向亏损，而两企

顾维军和他的格林柯尔系



业规模、品牌影响力等在全国市场竞争中都矮了半截；此外，两家企业在规模和实力上相当，随着美菱上洗衣机，荣事达上冰箱后，出现产品结构相近、销售渠道和信息渠道更加相近的局面。于是，伴随美菱张巨声、荣事达陈荣珍两位“老师”退出，当地政府打算用行动为两企业进行的合并扫清障碍。

“两公司合并想法已经到具体操作层面，连新公司的牌子都已定好了，”美菱集团一中层员工28日对记者表示，后来还是没有成功，当地政府才开始寻找外国资本介入，希望能把资本搞活，摆脱困境，解决就业和税收的问题，“当时的要求也不高，只要企业不撤离合肥就行。”

于是，2002年底，合肥市政府和顺德格林柯尔取得联系，2003年初达到转让协

议。一场“国退民进”产权改革在美菱展开。从公开资料显示，2004年股权转让时，美菱电器20.03%的股份性质由原来美菱集团的国有股变为社会法人股，完成了当地政府匆匆改革的心愿。

但格林柯尔并不是救世主。美菱员工证实，格林柯尔刚入驻美菱时，美菱员工就以罢工作为“见面礼”。入驻后，格林柯尔更多地是从资本角度来运作美菱，操作手法与在科龙时差不多，如搞“整风运动”(互相揭发，只说缺点，不说优点)。

据说自格林柯尔入驻美菱电器以来，除了派驻3名接管人员和精简了6个部门外，在企业战略、生产技术、生产线等上并没有给美菱电器带来实质性的变化。

从7月26日的公告可以看出，从收购过程中，由开始的顾维军主动转为如今的美菱集团主动，政府在中间起了推动作用。政府的考虑是如果再这样下去，美菱会一直被拖垮。

上海的严义明律师也持此观点，尽管出售美菱是顾维军极不情愿的事，而败局难以挽回，想通过卖掉美菱来保住科龙的难度也较大。

“这是法人股转让，美菱集团这种回购和市场上现在所流行的回购是两个概念。”

天相投资顾问家电研究员邹高表示，法人股转让有三种，一是无偿划拨，这在国有统一管理下的国有股转让见的较多，一种是资产置换，把优良资产置换进去，更多是买壳之意；一种是现金交易，这也是资产置换的一种具体形式。“按目前的情况来看，美菱集团只有用现金交易才可能取回美菱电器20.03%的股份。”

至于美菱集团回购美菱股份股权性质将是社会法人股还是国有股，美菱电器的证券代表齐先生表示，“股权是什么性质并不重要。”

一直关心科龙电器发展的业内人士余丰惠表示，在收购美菱电器过程中，作为国有企业的美菱集团和当地政府都是赔本的，顾维军是大赢家。不过，她认为：“顾维军先生想放弃美菱保科龙，但愿望恐怕难以实现。”

## 美菱的命运猜想

目前问题的关键在于美菱集团能否成功回购美菱电器？回购之后的美菱集团将如何经营美菱电器？

对于美菱集团来说，2003年格林柯尔是在美菱电器业绩最差时收购它的，而现在美菱电器的资产发生了很大的变化，除了账面业绩外，美菱电器的土地资产也有很大的增值，美菱集团需要为回购付出比出售时更高的成本；其次，在内部，格林柯尔对美菱电器的整顿使美菱电器公司已经和出售时有

很大不同，最主要的是经营管理人员的改变，这些美菱集团能否驾驭得了？

一个有利于美菱集团的条件是，现在格林柯尔的底气远不如两年前，并且顾维军目前专心处理科龙的事情，无心顾及美菱电器。

美菱电器的价值对合肥当地来说不仅限于美菱电器本身，作为第二大股东美菱电器集团实际控制者的合肥市政府来说，美菱依然是支柱企业，而且其产业链大多集中在合肥市及其周边，对外扩张程度不强。

回购美菱电器之后，如何经营却会成为美菱集团和当地政府的一块心病。在记者所采访到的熟悉美菱电器诸多人士当中，很多人都认为美菱集团会把美菱电器再次出售可能性极大，这只是个时间问题。

“回购资金和再经营的资金会给美菱集团带来巨大压力，”上海卓跃咨询公司总经理庞亚辉表示，“无论是自己经营还是再度转手，情况都比两年前更加困难。”

此前，美菱集团在出售美菱电器股份

后，也涉足过空调、净水设备、橱柜、小家电，但都没有形成一个主导产业板块，在核心资产剥离到美菱电器后，美菱集团面临着空壳化的尴尬问题，只有美菱商标所有权在手。

“美菱集团回购后肯定不会维持大股东的地位，”美菱一位员工表示，据他分析，目前荣事达的情况也不好，自美泰克撤出后，原中美合资业务由美的收购，荣事达的收购是有心无力。“美菱集团一向与广东企业的关系不错，以前洽谈的包括美的、TCL等，美菱集团与这两家目前接触较多。”

而记者致电美的的一位中层干部时，他表示，时过境迁，美的已经收购了荣事达和广东华凌完成了全国的布局，对美菱已不感兴趣。

出于政府形象考虑，又有了前车之鉴，用“倒顾”代表人物律师严义明的话来表示，未来出售会相当谨慎，而美菱的产权改革相信也不会被当成游戏一样操作。

格林柯尔系风光当年不再，其旗下资产一一剥离已成定局。科龙、华意压缩、美菱等的动向还只是个开始。

# 外高桥2.04亿保证金失窃案余波

■本报记者 徐会玲 上海报道

今年6月，上海外高桥保税区开发股份有限公司(以下简称外高桥)存于国海证券上海圆明园路营业部的2.04亿保证金不翼而飞(请参阅本报7月4日报道《谁动了外高桥的保证金》)。现在事件又有有了新的近展，曾因欲掌控内蒙古卫视而广为人知的开麦拉传媒身影闪现。据悉，证监会也已介入调查。

自6月25日外高桥就此事发布公告表示已向公安机关报案之后，浦东新区经侦大队对此案已经展开全面调查，并派驻指定会计师事务所对涉案账户账目进行清查。记者近日得知，国海证券圆明园路营业部原总经理金一敏因涉嫌挪用保证金已经被浦东公安局刑拘。因此事被刑拘的人不止金一个，其中还包括今年年初卸任的开麦拉传媒原总裁的朱文弋。

原来，金一敏的另一个身份就是开麦拉后来的大股东和法人代表，他和朱文弋都是做证券出身。

## 曲折关系

事发的大致经过是，2005年6月20日，外高桥副总经理兼董秘高原到国海证券上海圆明园路营业部要求提取存于该营业部的2.04亿保证金时，发现账面上的资金总值只有不到8万元。

6月25日，外高桥向公安机关报案。随后，上海市公安局浦东新区分局经侦支队已对外高桥的财务部经理采取了司法强制措施，理由是该财务经理涉嫌挪用公款。尽管当时外界认为外高桥和国海证券有利用保证金之名行委托理财之嫌疑，但是外高桥宣称从未授权证券公司买卖任何股票，资金下落不明的最大可能性是被非法挪用。

国海证券和外高桥股份内部人士曾向本报记者透露，外高桥的财务经理将上市公司2亿多元资金存放于国海证券公司圆明园路营业部用于炒股，并将其中部分转移至其他公司账上，至此，外高桥2.04亿保证金的下落不明便在此时与国海证券圆明园路营业部原总经理金一敏产生了关联。

事件的另一方——开麦拉也是个看上去发展得如火如荼的公司，2004年1月1日起，开麦拉获得内蒙古卫视除新闻类节目外的所有节目供应权和广告经营权的15年长期合同。根据合同规定，作为获取内蒙古卫视所有广告的独家代理权及非新闻节目的经营、制作和引荐权的代价，开麦拉第一年需要向内蒙古卫视缴纳6000万元频道使用费，并逐年以10%左右的比例增长。这个中国传媒业时效最长的民营企业获得国有卫视节目与广告经营合同，在当时被媒体大肆报道。但当时并没有人追究开麦拉哪里来那么多钱去烧。

就在2004年1月到2005年1月，开麦拉在经营内蒙古卫视的一年间，该公司总裁及主要股东已经更换了三次，第一任总裁都刚在开麦拉与内蒙古卫

视合作后2个月离任，开麦拉的大股东袁新康也在中途宣布突然退出，第二任总裁朱文弋也在今年年初离开。今年1月10日，开麦拉原有的大股东及管理者全部从公司名单中消失，而代表一家名为“华创投资”的新股东利益的管理层金一敏及其副手章坚走上马台。章坚同金一敏一样，也是做股票投资出身。据知情人士透露，外高桥的2.04个亿一半以上被金投在了内蒙古卫视上面，其目的就是利用传媒热的时候率先跑马圈地，占领有限的卫视频道和广播频率资源，待日后高价变现、退出。

## 更多的关联者

实际上，在开麦拉背后，受牵连的还不止外高桥一家。

在2004年的10月，大股东的突然退出，加上对内蒙古卫视推广宣传和内容制作1亿元资金的投入尚处于回收周期，陷入资金困局的开麦拉找到欢乐传媒，希望能借用在资金、广告经营、内容制作方面的优势摆脱困局。面对全国性卫视频道的稀缺资源，欣然答应的欢乐传媒万万没有想到，原以为得到宝贝的机会变成了梦魇。

根据协议，欢乐传媒为此向开麦拉支付1500万元“前期经营补偿费”，其中750万元已经划入开麦拉账上。并在随后的11月，经内蒙古电视台同意，三方合资成立了上海蒙视文化传媒有限公司，注册资本1000万元，其中开麦拉占51%的股份，欢乐传媒占44%的股份，内蒙古电视台占5%。至此，欢乐传媒前后支付了前期的750万和成立公司的注册资金440万共1190万，后期的750万因合资纠纷还未支付。

而就在公司成立的第二天，这用来注册的1000万就不翼而飞。根据后来浦东经侦大队的调查结果，这笔钱被开麦拉转到了中石油浦东贸易公司的账户上。记者多方采访后了解到，中石油浦东贸易公司也曾经把6000万委托给国海证券，而开麦拉的大股东金一敏就是国海证券圆明园路营业部原总经理。蒙视的1000万，原来被金用来应急还给中石油浦东贸易公司。

在5月份因抽逃公司注册资金第一次被公安机关询问的时候，金一敏对此也承认，并答应如数还给欢乐传媒，但在随后的一个为开麦拉所有的账号被冻结，金一敏给欢乐传媒开出的商业承兑汇票不能兑出一分钱。

外高桥内部的一位人士告诉记者，就在两个星期前，关方方(内蒙古电视台台长)亲自到看守所看望了金一敏，并且同意了开麦拉和内蒙古电视台之间的合同继续由外高桥接管协议。而作为一个投资管理公司如何去运营一个卫视频道，估计是无人可以预测到的。这个曾被关方方评价甚高并认为“将载入内蒙古电视发展的史册”的合作，以这样一个结局收场，也是让所有的人始料未及。

与开麦拉有关的几家公司			(单位/元)
名称	事由	涉及金额	
外高桥	存于国海证券上海圆明园路营业部的保证金被挪用	2.04亿	
欢乐传媒	与内蒙古电视台，开麦拉三方共同合资成立了上海蒙视文化传媒有限公司，注册资本被挪用	1190万	
中石油浦东	存于国海证券上海圆明园路营业部的保证金被挪用	6000万	

资料来源：根据公开资料整理

## 后续报道

# 家电连锁南京火拼 厂商很受伤

■本报记者 徐正辉 南京、北京报道

在国美7月19日南京开店后，一场家电连锁企业的近身肉搏开始真实上演，苏宁、五星相继参战，互不相让。“我们已意识到国美此次进入苏皖，主要针对我们了！”五星董事长汪建国对记者说，而黄光裕却表示，国美进入南京，并不是指向谁，而是“联手抗外资入侵”。

而国美此次强攻苏皖上演近身肉搏的背后，最受伤害的还是家电厂商。有业内人士预言：国美苏宁南京之战有可成为厂商关系的分水岭。一批实力相当的生产厂家将重回自建店面，走品牌之道。

## 大热天里大热卖

延续7月19日国美南京会议精神(相关报道见本报上期报道《黄光裕南京抢生意 战火烧向二三级市场》)，国美南京新街口店23日开业后，数家当时参会不踊跃的生产厂家的产品销售开始受到“处罚”，而此举引起苏宁等商家的较劲行为——如果你接受国美的处罚，你在我这的日子也不会好过。

国美、苏宁、五星势力对比 (截至2004年底)			
名称	总门店数	南京总门店数	势力范围
国美	227	8	全国
苏宁	193	10	全国
五星	120	10	江苏、浙江、安徽、河南、江西

资料来源：根据公开资料整理

南京新街口。国美新店开业，疯狂前来抢购的人群如同潮水一般。22日下午4点开始，这里开始慢慢聚集人群，晚上10点，新街口周边路段开始堵车，23点18分，国美营销中心李俊涛站在上场门口台阶顶端大喊“国美开门了”，5分钟不到，近3000平方米的一楼大厅就人满为患。

由于国美、苏宁、五星三家开店的时间不同，23日凌晨2点多，国美店里的人潮又开始慢慢向苏宁店转移，到五点苏宁店开业前，门前已集聚3000余人；其后，

这批人潮又开始涌向7点30分开业的五星店。

由于这三家相距不远的家电商场都在南京新街口商圈里，不少顾客更是从始至终一家家排队等候，并且货比三家，往返穿梭数次，且乐此不疲。

国美以价格直降来回报前来抢购的顾客。13元电话机，55元MP3，77元电磁炉……百元以下的产品应有尽有。延续19日国美南京会议精神，没有到场的厂家代表都受到不同程度的“处罚”。如TCL、长虹等不少品牌遭到国美8折处理。而苏宁、五星等也各有新招。除了各种返券外，最直接的表现是打折销售。

“厂商都很合作”，提起此事，苏宁江苏大区总监白睿至今心存余悸，“国美南京只是一般的开店，又不是什么高峰会，这明显是针对苏宁的”。

国美对不给面子的家电厂商进行处罚，又成了与苏宁较劲的由头。“其实处罚权在苏宁手里。”南京当地一位知情人士对记者表示，如某一产品在国美卖特价，在苏宁里就6折销售，而一旦国美发现这种现象，产品将直接从国美店面清场。有消息传出，在23日的开业中，对参与了国美促销活动的樱花家电产品，被苏宁和五星以六折特卖，最后樱花方面只得把营业员撤出国美不卖以平事端。

据各家传出的统计数据，23日当天，国美销售逾4500万元，苏宁达6000万元，五星的成交额超过了65%。而南京新街口家电销售额从23到25日三天更是达到5.5亿元。业内人士笑称，大概只有税务机关才真正清楚这些数据是否有水分。

一位销售商向记者透露内情，国美在开业当天给厂家定了一条规则，每个品牌在23日当天销售必须达到一定的量，否则将受到处罚。而有些厂家为了完成此任务，当天派来国美新街口店的人员多达70余人。而由于当天国美某些产品的销售价格比厂家的出货价还要低，厂家大举回购自己的产品，中间还有利可图，所以，这几天有些产品并不是真正销售给顾客，

而是自卖自买。“国美给某厂商的销售任务是300万，为了完成任务，该厂家返购量达110万元。”这位销售商说。而鱼龙混杂中，据说厂商、供货商、经销商等都私下定了两原则：一是尽可能不发生争吵；二是拿到热购券后尽快离场。华夏证券零售行业研究员孙鸾表示，这种情况最终受伤害的还是厂家。24日晚的南京车站，一位被迫回购了大量自己经销产品的山东家电厂商在即将登上返程列车前对记者说：“23日总算完成了他们指定的任务，此次回去去卖这些产品就够忙活一段时间的。”随后，他又抱怨道：“像家电厂商进入这些大卖场本身不容易，光是进场费、店面费、宣传费、促销费就让厂家活得喘不过气来，而他们每每开新店都拿厂家产品来吸引消费者，拿我们来炼油，生意没法做啊！”

## 五星不服

这种“肉搏战”目前仅在南京新街口展开，但国美除这个店外，宣称将接连每隔一个星期开一家店。其华东二区负责人赵飞表示，到今年底，国美在南京就将达到8家店。

截至去年底，苏宁、五星各五六家店，分享着约南京家电100亿余市场的70%左右，然而，自国美宣布进入南京以来，苏宁、五星都将在南京的门店扩充到10个，并且店面门前门后都作了新装饰。“不久的将来，将在南京三分市场。”黄光裕自称，并且说自己从来没有压力，国美将集全国的资源打赢南京这场有意义的战役。

“从南京市场分食并非易事。”五星董事长汪建国对黄光裕的野心另有看法，他认为，家电除了价格外，服务和物流也很重要，五星有千名售后服务人员，还有17个专家打造更新的服务软件。经过多年努力积累下来的实力，“这才是真正难模仿的东西”。在南京电器销售上，苏宁比五星市场份额略强一些，而在江苏、安徽两省市场上，五星却比苏宁强，并且，这两省也是五星的主要市场所在。

苏皖市场面积近24万平方公里，30个地市共有1.38亿人口，家电市场容量约180亿元，到2006年底，国美华东二区所辖范围内将达到60家网点。南京及苏北的苏州、扬州、连云港、南通等地将达到18家。苏南的苏西城达到20家，安徽省内达到12家。赵飞表示，在市场销售方面到今年年底华东二区将实现销售10亿元以上，其中江苏9个亿，安徽1亿，2006年底将实现销售38亿元以上，其中江苏28亿，安徽10亿。

在2005年发展规划上，“走出去”已经是当务之急。五星在今年年底店面数量将达122家，分布基本为江苏25家，浙江30家，安徽5家，山东10家，河南8家，江西5家，此外还将在陕西、山西、云南、福建、广西开店。

而对五星和苏宁在南京市场的“促销手段”，汪建国表示，五星并没有刻意追求与苏宁合作以抵抗国美，但与苏宁“在某些方面不谋而合”。

然而，国美进入南京甚至苏皖市场，是否能把苏宁、五星在全国扩张的布局重新拉回南京，打一场资源消耗战呢？国美在南京或者苏皖市场最终达到什么目的？“国美没有竞争对手，他们只是干扰，”黄光裕笑了笑说，“最好的结果是大小通吃！”

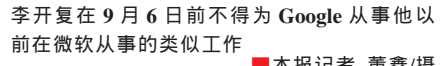


公司

■本报记者 王乐 冯大刚 北京报道

## 美国阻击

“面试在 Google 公司旁边的一个高尔夫球场举行,Google 的创始人、CEO,几乎所有副总裁都骑着自行车来见我”,李开复说起他在 Google 的面试仍然非常兴奋,“艾瑞克对我说,我们不谈技术也不需要你谈你的背景,我们对你很了解,你的面



美国时间 7 月 28 日,最高法院法官冈萨雷斯裁决暂时限制李开复在 Google 的工作。Google 中国计划还未“出国”就已经遇到了阻击,然而比这一阻击更为棘手的中国本地化问题

销售策略未定、总部选址未定、技术解决方案未定……李开复在他短暂的来华过程中依然没能解决这些问号，并且由于李开复被法院裁定暂停工作，使得这些疑问更加悬而未决。

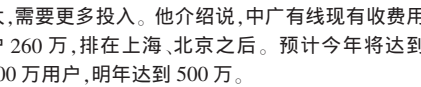
■本报记者 冯大刚 实习记者 孟斯 北京报道

收编骨干网

7月20日广电总局宣布的实质是把自身持有的股份无偿划拨给中央电视台，这让后者从持股1%的小股东一跃成为持股53%的大股东。在获得中国唯一的国家广电干线网的同时，央视还获得了5年内200亿元贷款(2005年5月国家开发银行授信，主要用途为网络的数字化改造等)的使用权。需要付出的代价则是偿还网络建设费用，以及承担未找到更好的盈利模式前的继续亏损。

## 中广有线走在前面

成立于1998年的中广有线是广电总局广播影视中心成立的第一家公司,通过合作重组,中广有线已成为国内规模第三的有线电视网络运营商。值得注意的是,民营的四通集团是中广有线的第一大股东,四通集团董事长段永基同时兼任中广有线的副董事长。段永基告诉记者,从1998年到现在四通已经为有线电视投入了5亿人民币,但仍感压力很



段永基透露，为了应对电信运营商的 IPTV，广电总局希望能在全国建立 5 家左右的有线电视网，每家规模在 2000 万到 3000 万用户。这五家经营数字电视的网络运营商将成为未来中国的“CNN”、“HBO”。

## 催熟数字电视

2003年6月12日,广电总局发布《我国有线电视向数字化过渡时间表》,宣布将采取分地域、分阶段、分区分片整体平移的方法完成有线电视向数字化的过渡。

7月25日,广电总局科技司司长王效杰对记者表示,要按照三个五年计划来完成数字电视的转换工作,现在只是起步的几年而已。“只要有了好的模式,未来的用户发展可能不是线性的,而是指数的”,她说,“青岛、杭州的发展已经证明了这一点。”

你的世界 从此无界

# 精湛出色 演绎精英本色

长安福特 荣誉出品

**福特蒙迪欧2.0自动挡精英型全新登场/欣喜价 ¥ 19.98万元**

突破、超越！时代精英的高速进取心，与福特蒙迪欧默契而合！创新的2.0自动挡精英型，为理性而富激情的您度身而作。其单触式电动天窗，弹指间开启广阔天空；高级皮质座椅让您一路蓄锐敛思；澎湃动力源自DURATEC-HE直列四缸16气门铝合金发动机，配合杰出操控性，带您超越成就更高峰！福特蒙迪欧精英型，邀您比肩同行，挥洒精英本色！  
免费热线：800-810-8168

高级皮质座椅

单触式双开启防夹电动天窗

**福特蒙迪欧 MONDEO**

[www.ford.com.cn](http://www.ford.com.cn)

世界就看我的



# 中建承建欧洲第一高楼

■本报记者 刘伟勋 北京报道

7月25日,中国建筑工程总公司(下称中建)创下了中国建筑企业在俄罗斯市场上迄今为止的第一高度,当天,他们正式签约承建高达340米的欧洲最高建筑——俄罗斯联邦大厦A座。中建总经理孙文杰将这一项目称为“历史性突破”,因为尽管从上世纪90年代就已涉足俄罗斯建筑业,但在这个庞大而复杂的市场,中建此前只承接到一些小型工程。

2005年是中建闯荡海外市场的第27个年头。这一年,这家中国最大的建筑企业有望实现另外两个标志性突破,一是海外营业额逼近35亿美元,再创历史新高,继续位居中国1700多家对外经营公司的榜首;二是总营业额超过1000亿元人民币,极有可能比预定时间提前5年跨入全球500强行列。

“在20多年的海外市场历练中,中建交过很多学费”,7月28日,孙文杰在接受本报专访时表示,“但重要的是,通过与国际巨头面对面竞争,我们学会了很多东西。”

## 中标不因低价

按照7月25日签订的协议,中建将负责建设联邦大厦A座主体结构工程,项目工期24个月,合同金额5800万美元。

俄罗斯市场的“特色”主要有两方面,一是风险高。据中国对外承包工程商会副会长迟长海介绍,俄罗斯市场尚不规范,法律法规不健全,个别部门存在官僚主义和腐败现象,部分企业不能履约,导致中国公司过去经常拿不到工程款。另一方面,俄罗斯在建筑设计和施工领域的技艺曾长期在中国之上,同时部分群体存有政治偏见,对中国企业缺乏理解和信任,不愿把重要工程交给中国公司。

基于这些原因,尽管包括中建在内的中国企业20年前就开始进军俄罗斯市场,但长期以来难以取得大的发展,承接的工程大多是位于俄罗斯远东地区、使用国际金融组织贷款的小型工程。受此影响,“在俄罗斯承建工程的中国企业,上世纪90年代中期曾多达百余家,但很多公司后来陆续退了出来。”迟长海说。

中建一直坚持在俄罗斯市场,并最终在联邦大厦项目上取得重大突破。这项工程位于莫斯科市中心,建设资金由业主俄罗斯MIRAX公司自有资金、市场融资和俄罗斯外贸银行贷款解决。

中建是通过两轮竞标最终赢得这一项目的。MIRAX公司总裁巴隆斯基是15人招标小组组长,他介绍说,包括欧美、日本等全球知名建筑企业在内的10多家公司参加了第一轮竞标,经过激烈角逐,中建、另外一家中国公司以及土耳其一家建筑企业进入第二轮。通过深入考察和反复筛选,招标小组最终选择了中建。

“我们评标的标准主要有三个:价格、期限和质量”,巴隆斯基解释说,进入第二轮的三家企业在报价上相差不超过3%;在工期方面,中建提交的方案为24个月,最接近的对手为25个月;在质量方面,中建是过硬的。

“我们获胜不是因为价格低”,中建总经理孙文杰告诉本报记者,中建的报价在三家企业中并不是最低的,另外一家对手甚至表示愿意垫资建设,但中建凭借以往的业绩以及投标、洽谈合约过程中表现出来的诚意,赢得了俄方认可,赢得了这项工程。

## 规避海外陷阱

为中标而喜悦的同时,孙文杰并没有

「中建在海外项目评估中考虑控制风险的资源和能力的一个原则是:如果不能避开其政治、技术等风险,无论项目利润多大,都要审慎定夺」

忽视承建联邦大厦A座所潜伏的风险。同承接其他海外工程时一样,孙文杰带领中建小心翼翼地规避着各种风险。

孙文杰举例说,在俄罗斯市场上,建筑材料市场化程度不高,供应商处于垄断位置,因此中建此次选择了“包工不包料”的方式,避免因材料采购产生不可控风险。另外,为确保不被拖欠工程款,中俄双方在合同中约定,俄方要首先支付预付款,中建才会开始施工。

“我们很谨慎。合同中对资金到位、工期安排等细节问题,都有明确规定”,孙文杰说,这种做法不仅保护了自己,也让对方减少了顾虑。

另外,中建还和联邦大厦的业主俄罗斯MIRAX公司结成战略联盟,双方今后将共同开拓俄罗斯市场,借助MIRAX公司在俄罗斯本土的优势开疆拓土,化解风险。

事实上,中建在俄罗斯联邦大厦项目上小心规避的风险,在开拓其他海外市场时曾不同程度的存在,这也是中国1700多家对外经营公司跨出国门时都要直面的。

中国对外承包工程商会副会长迟长海将这些风险概括为四类:政治风险、经济风

险、商业信用风险和其他风险。他指出,在规避和控制风险方面,除了国家从政治层面帮助企业减少风险外,企业也应着力建设自己的风险控制体系。

“国外的大型建筑公司通常都有强大的信息搜集和分析预测系统,他们的战略研究部门通过深入研究全球经济、区域发展、行业动向,为企业拓展市场提供有价值信息”,迟长海说,但很多中国企业目前仍没有树立风险控制意识,也不愿在这方面投入资金,导致拓展海外市场时吃了不少亏。

在此方面,中建也曾交过学费,但从中学取了经验和教训。孙文杰表示,中建非常重视对海外信息的全面科学评估,在项目评估中强化风险意识,考虑控制风险的资源和能力。中建的一个原则是,如果不能避开其政治、技术等风险,无论项目利润多大,都要审慎定夺。“宁可不干,也不盲动”,他说。

近两年,中建在美国市场也取得了重大发展。2002年,经过激烈角逐,中建中标SANTEE项目,迈出了进入美国本土市场的第一步。随后,中建2003年在美国市场连获突破,以2200万美元的价格中标美国杉地南卡州中学项目,年底又以1.9亿美元接手纽约万豪酒店项目,这被《华尔街日报》评价为“进入主流市场的重要转折”。

为了加速开拓美国市场,中建还曾试图收购一家年营业额3亿美元的美国当地建筑企业。不过由于该公司主要承接美国政府的工程,收购面临重重阻力,同时其发展战略与中建有所偏差,中建最终决定不再深入。

“中建会继续寻找收购机会。并购国外企业是中国公司扩展海外市场的捷径,但不能为收购而收购,同时要在战术上做充分准备”,孙文杰说。



中建承建的欧洲最高建筑很快就会从模型变成现实

■本报资料室

AMD

谁能做到，  
高性能与低功耗的完美结合？  
AMD企业级处理器解决方案

## 一位新加坡富豪的中国 30 年

■本报记者 徐会玲 北京报道

曾在北京投资8000万美元,建设了第一家中国境内的假日品牌酒店——北京丽都假日饭店的新加坡富豪罗新权在多年后卷土重来。罗新权,这位和郭鹤年、郭芳枫、章立人齐名的华裔新加坡富豪,这次将目光锁定在他所擅长的领域——地板业。

7月22日下午,罗宾集团旗下罗宾木业CEO李道广接受本报记者专访,他告诉记者,“从开始到现在我已经用掉了我老板给我的3.2亿美元建工厂,现在罗先生准备再给我5亿美元做这件事情,除了地板还有家具板材之类的。”

### 丽都前老板卷土重来

罗新权最著名的商业言论是“身为一名商人,首先是要争取生意,然后才来为如何进行而担忧”。而在北京大名鼎鼎的丽都酒店就是他的手笔——这个拥有1026间客房的饭店竟是罗新权当年用“集装箱堆出来的”。

丽都的建设与上世纪80年代初期国家发展政策相关。当时,国家急需外汇来购置一些技术和设施,旅游业能够比较直接地赚取外汇。而在当时,国家一

些旅游基础设施的建设相对滞后。

这一切都被罗新权看在眼里。当时在中国,并没有几家很像样的酒店。如果在这个时候投入资金建立一个高星级的酒店无疑是一个回报率很高的产业。于是这位新加坡商人投资了8000万美元,后来陆续追加投资至2亿多美元。而事实证明他的投资十分明智,不出几年,他就基本上收回了所有的投资。

“但是仅仅是饭店选址就是一波三折,上世纪80年代初外资还是一个非常敏感的事情。而且当时合资法没有出来,中国有规定,饭店合资企业只能做15年。但是做一个饭店15年可能有赚不回来的风险,罗先生还是做了。后来因为其它原因,就把丽都卖给了李嘉诚,但是我们永远在丽都保存有一个楼的办公场所。”李道广补充道。

其实早在上个世纪70年代,罗新权的船厂就争取为了大陆建造两个石油钻井平台的合同,几乎所有的人都在担心,从来没有建过石油钻井平台的罗新权究竟可不可以交货,如果不成,是否又会丢新加坡的脸,而罗新权对此的反应是:



罗新权

首先是要争取生意,然后才来为如何进行而担忧。

说起来,罗新权二三十年前在中国内地的投资行为都是自己相对不太擅长的领域。实际上也反映了改革开放之初的投资环境。很多外商当时在中国的投资都是投机为主,主要原因是因为他们

并不知道环境是否稳定,他们等不到投资稳定的成长,而是需要迅速变现。

当记者问及罗新权为何后来退出丽都,李道广解释道,“可能是罗先生觉得在中国投资障碍太多,所以他退出了中国转到马来西亚一些地方投资,也做了很多。但是这些年来,他看到中国市场希望很大,一方面感到中国是非常好的机会,另外一方面他更有耐心了。所以在他又回来了,重新部署在中国的战略。”

### 地板只是切入点

这一回,罗新权的投资思路除了对生意的感觉外,显得更有策略。

“现在越来越多的外国企业投入到中国的消费领域里面了。地板也是一个很大的消费品产业,罗老板他正好感到这是一个很好的机会,这也决不是一个一般的生意的概念。中国地板行业的市值是350亿,木业里最大产业是种树,其次是板材,最小才是地板。打一个不恰当的比方,比如说VCD、DVD,炒了很多年,像DVD加起来也不过是100亿。木业是远远比它们大得多的行业。”

李道广向记者透露了罗新权投资地板业的玄机,“今天地板这个行业,我的感觉是有钱人不屑于做,想做的人,大多数没有钱。”

上世纪90年代初,罗宾集团投资7000万美元在马来西亚建了罗宾的第一个密度板生产工厂。2000年,罗宾与全球地板巨头德国Witex AG合资建立了地板生产企业——Witex Robin,产品进入亚洲、欧美等全球市场。2003年,罗宾全资收购了Witex Robin生产企业并更名为——罗宾地板有限公司。在随后的第二年,罗宾又收购了德国Classen公司在北美的销售渠道,成立了自己在美国独立的营销公司——Robina Inc.。

“我们三年内从德国那边学到了足够的管理和技术,就把合资公司股份买下来变成了罗宾的工厂。然后在美国买一个销售公司,为什么买这个销售公司,是因为整个罗宾集团有自己的战略:一个公司要在世界市场上站住脚,美国市场绝对是一个试金石。”李道广说。

除了这一系列的国际并购,罗宾集团早在2001年就已经投资1.6亿人民币收购了江西宜春密度板工厂,并先后投

资近8亿元将该工厂建设成为了年产高密度板28万立方米,产值近7亿元的高密度板生产基地。据悉,罗宾地板在下个月将登陆中国市场。

“罗宾木业只是在大陆作为一个口子,其他的東西,都要跟着进来。因为对整个世界市场来说,40%的份额摆在中国,这只是罗宾迈出的第一步。”李道广说。

### 背景链接

罗宾集团20世纪60年代由罗新权创建于新加坡,70年代迅速壮大,80年代成为具有超强实力的企业集团。旗下有超过20家子公司,商业活动遍布全球。所从事的行业包括了船舶制造、石油钻塔建设、土木工程、物业管理及投资、制造业、水力电力等若干领域。罗宾木业由罗宾集团的香港罗宾木业有限公司与上海永丽公司共同投资2.6亿元人民币建设,其中香港罗宾木业占95%的股份。



公司

欧盟提高自行车反倾销税背后

■本报记者 周涛 深圳报道

对于 7 月 15 日欧盟对中国大陆自行车反倾销税率从 30.6% 提高到 48.5%，深圳自行车业的业务协理曾新辉表示：“从去年 4 月欧盟提出临时复审，我们早就预料到这一结果了。”

反倾销的日益增多显示了制造业在出口方面所面临的普遍困境。而对于中国大陆自行车行业而言，值得思考的是被欧盟征收反倾销关税 13 年的历史、政府与企业应对反倾销的两难境地，以及成就中国自行车产量全球第一的中国台湾企业在其中扮演的角色。

为何加码

“欧盟此次提高中国自行车的反倾销税是蓄谋已久的”，中国机电进出口商会日用机械分会秘书长张培生认为。而原因很简单：欧洲的自行车制造商给政府施加压力，目的是保护其自身产业。

中国大陆企业与欧盟的反倾销官司源于十多年前。张培生介绍，早在 1992 年欧盟就对原产于中国的自行车进行了反倾销调查，随后，开始征收 30.6% 反倾销税率，期间经历一次复审，征税期到今年 7 月正式结束。而在征税期结束前一年，2004 年 4 月，欧盟自行车制造企业协会就向欧盟提出了临时复审。

欧盟的自行车制造商放出不少相关舆论。法国国家自行车制造企业委员会主席戈兹曼就曾对媒体表示，目前的关税不足以阻挡中国自行车大量进入欧盟，并声称中国自行车大量倾销导致欧盟自行车工业出现混乱，欧洲自行车业的 10 万个工作岗位也受到威胁。而张培生表示，其实 2004 年，中国向欧盟出口自行车不足 300 万辆，价值不到一亿美金，而欧盟目前的市场规模是 2000 万辆，中国的出口量并不构成实质性威胁。

张培生介绍，在欧盟方面启动临时复审之后，中国机电产品进出口商会、中国自行车协会组织了国内 40 余家自行车生产企业积极应对，但是，结果仍然失败。

对于应诉失利的原因，张培生表示，由于近几年越南、印度等国家自行车产业发展，欧洲进口商有了替代性产品，所以中国的应诉得不到欧盟进口商的支持。在中国大陆企业应诉欧盟自行车反倾销期间，欧洲两轮车零售商会向欧盟发出声明，称其支持对中国自行车征收反倾销税。

广东东方金源律师事务所反倾销专家金焰在接受记者采访时指出，由于欧盟对我国的自行车反倾销调查案件是终裁，因此意味着反倾销程序的终止。根据欧盟的最终裁定，对于中国自行车自今年 7 月 15

日以后正式实施 48.5% 的反倾销税，而在加上普通进口关税 15% 之后，中国向欧盟出口自行车的关税将达到 63.5%。

政府与企业的两难

让政府头痛的是，限制价格的举措成了欧盟不给中国市场经济地位的口实，而如果不限制价格，企业的无序低价竞争将愈演愈烈。

金焰指出，此次中国大陆企业应诉失利的主要原因是关于市场经济地位的申请被拒绝。在欧盟官方公布的裁决书中认为“政府介入了企业的经营活动，因此，（关于市场经济地位的）申请被拒绝”。这些都源于中国自行车行业的出口配额制度。

上世纪 90 年代初，由于国外反倾销太多了，为了防止企业无序的低价竞争，因此中国机电进出口商会连同国家有关部门一起，于 1995 年实行了配额，其主要目的就是为了规范、提高出口价格。

但是，价格显然并没有真正得到控制。根据国家海关总署的统计，2004 年中国自行车出口总量超过 5000 万辆，出口金额 16.4 亿美元，平均单价为 32.8 美元。而据欧洲自行车生产商协会称，进入欧洲的自行车正常价格（CIF）为 66.3 欧元。

深圳一家不愿透露姓名的自行车生产商的负责人表示，虽然有实际配额制度，但是国内绝大部分出口的自行车没有自有品牌，是做 OEM 的，另外，由于国外企业的竞争，比如越南出口至欧盟的自行车平均单价约为 23 欧元，为了拿到订单，国内自行车出口价格还是无法提高。

金焰分析认为，中国自行车突破欧盟反倾销的希望在于 9 月初在北京举行中欧峰会，有消息表明欧盟将会给予中国“临时市场经济地位”的认可，如果中国获得“临时市场经济地位”，对于中国自行车的成本计算将不能再以替代国墨西哥为标准计算。

2004 年中国自行车出口情况

商品编号	商品规格	2004 年	1-12 月	数量同比 (%)	金额同比 (%)	平均单价 (美元)
		数量(辆)	金额(美元)			
87120020	竞赛自行车	12421	441514	-57.63	35.55	47.71
87120030	山地自行车	16789324	682545184	4.03	40.65	38.17
87120041	16.18.20 越野自行车	12730458	263785171	-3.04	20.72	20.01
87120049	其它越野自行车	131653	2379821	-43.80	18.08	15.00
87120081	16 寸及以下未列名自行车	9273207	136151338	-9.22	14.68	13.08
87120089	其它未列名自行车	12816740	555413567	19.89	43.34	38.85
合计		51753803	1640716595	2.61	31.70	28.40

新闻来源：中国电动自行车网

台湾企业的角色

内地自行车行业的格局和结构决定了国内的研发与品牌很难建立，而台湾自行车企业目前的局面却不同。深圳一家自行车企业的负责人告诉记者，目前国内自行车产量 80% 是台湾企业转移而来。

上世纪 90 年代以来，台湾土地及人力

成本高涨，劳动力密集型的自行车生产商大批向大陆转移。自 1992 年，台湾巨大机械投资在江苏昆山设厂生产捷安特自行车，随后，台湾自行车厂商纷纷赴大陆投资设厂或合资设厂，先后有台湾巨大、建大、永祺、川飞、中广电动车厂、利奇机械、远东机械、旭东机械、到达机械、顺立车业、桂盟企业、结华车业等多家赴大陆设厂，据记者

了解，目前深圳和珠三角地区已有自行车生产企业 200 多家，产量达 2400 多万辆，占全国的 1/3 强，出口量占全国 70% 以上。这 200 多家当中有 170 多家落户深圳，仅沙井镇就有 70 多家，产能超过 1000 万辆。这些企业中台湾厂商占 80% 以上。

台湾地区自行车输出业同业公会理事长杨银明表示，通过两岸分工，台湾发展高附加值产品，自行车业获到了再度发展。根据统计，2004 年台湾自行车出口量约为 438 万辆，出口单价达到 164 美元。今年 2 月 26 日，欧盟终止了对台湾自行车持续 5 年的反倾销。

深圳一家自行车生产商的负责人表示，台湾自行车前几年也向越南转移生产，在此次欧盟调查越南自行车反倾销中，9 家企业中就有 6 家是台湾企业。台湾转移到大陆的自行车生产就是利用大陆、越南等地优惠政策、廉价劳动力生产低附加值产品，而台湾则生产高附加值产品，而二者之间的技术互通与转移却被隔离。

锁扣专利发难 地板行业遭遇 337 条款

■本报记者 肖可 常怡 北京报道

8 月 1 日，美国国际贸易委员会（以下简称 ITC）将对 Unilin 公司等三家企业诉中国公司强化木地板产品侵权案开始立案调查。7 月 28 日，中国地板企业第三次应诉会在上海召开，按照组织者中国食品土畜进出口商会的意愿，这次持续两天的会议将最终确定应诉企业，并将立即进入实际应诉程序。

“由于诉讼涉及费用高达几百万美元，企业都在核算是不是值得出这笔钱。”参与组织前两次会议的林产协会副会长唐召群解释，“不过几家规模较大，出口额也比较大的企业已经确定应诉。”

三公司发难

2005 年 7 月 1 日，荷兰 Unilin 集团关联的三家公司 Beheer B.V.、Flooring Industry Ltd.、Unilin Flooring N.C. 联合向 ITC 提出 337 调查申请，指控申请书中列明的公司制造并销售到美国的强化木地板产品侵犯了申请人的专利权。

Valinge 和 Unilin 公司开出的价格是

每家地板企业征收 10 万到 12 万美元的一次性专利使用费，另外，还要对售出的地板每平方米征收 0.65 元的成本费用。国内强化木地板企业有 5 千多家，小规模的一年生产 30 万-40 万平方米锁扣地板，也就是说这项指控就意味着 100 多万人民币。

林产工业协会地板委员会副秘书长唐召群指出，持有专利的公司向国内企业提出的专利费相当高昂，比他们向欧洲木

在黑名单上的 1 7 家国内企业中，出口额各有不同。诉讼费用究竟是平均分摊还是按出口额比例分配，是各个企业讨论的焦点

地板生产企业征收的高出几倍。这显然有失公平。但是国外公司之所以漫天要价的原因很简单：专利的控制权在手。

在一份尚未对外公开的英文资料上，记者见到了被圈定在“337 锁扣专利调查”内的 30 家企业，中国的木地板生产企业包括圣象集团、菲林格尔（上海）、升达地板、上海强人、大自然等等。据业界专家介绍，被指控锁扣专利侵权的 17 家中国木地板企业产量超过中国市场 60% 的比例。

中国林产协会会长张森林说：“中国名副其实是木地板生产大国。”国内进行强化木地板生产的企业多达五六千家，市场产值高达 300 亿元人民币。一旦征收如此之高的专利费，“就削弱了国内企业在市场竞争中的价格优势。”唐召群进一步分析，“我国出口的木地板与国外地板相比最大的优势就是较低的成本与价格。高额专利费会削弱我们的成本优势。”

据了解，目前地板生产企业在我国申请的专利共有千余件。国外地板锁扣主要

专利持有人 Valinge 和 Unilin 公司等在国内已经申请了十多项专利，个别专利已经得到中国政府的批准，一些未授权的专利还在进一步审查之中。而且，地板生产并不仅仅涉及锁扣这一项专利问题，地板花色、静音技术、低甲醛（EO）技术、抗菌技术等等，都涉及专利。

应诉之路

“337 条款”比反倾销更厉害。反倾销在征收惩罚性关税后企业还能出口；而“337 条款”就是阻止企业出口。

“337 条款”分为全面排除和有限排除方式，全面排除是封杀所有的地板出口企业，而有限排除只针对被调查的企业，具体采取哪种方式要等 ITC 公布。但是如果中国企业对该调查不予理睬，ITC 作出对中国企业不利裁决的可能性很大。一旦诉方的专利有效，中国方面败诉，美国国际贸易委员会将发布普遍排除令和永久禁止令，我国复合木地板将永远退出美国市场。

国内地板业巨头之一的菲林格尔（上海）有限公司技术质量部经理姜志文在接受记者采访时也说，菲林格尔如果涉及到侵犯国外的知识产权，他们情愿支付合理的专利费用，也不会放弃对国际市场的占领。

不过这只代表出口额较大的企业的态度。

此前已经召开过三次会议的地板企业尚未达成共识。7 月 28 日的会议，据知情人士介绍，这次会议明确了确定律师费用分摊方案以及行业应诉策略包括将来未应诉企业的前景分析等问题。

“应诉的问题已经确定了。”唐召群告诉记者。而一位不愿透露姓名的行业人士认为组团应诉的关键在于于诉讼费用的分配是否合理。在“黑名单”上的 17 家国内企业中，出口额各有不同。诉讼费用究竟是平均分摊还是按出口额比例分配，是各个企业讨论的焦点。而据他所知，第一拨参与应诉的企业包括三家大型出口企业之间已经基本达成了协议，一些出口额较小的企业已经考虑放弃出口业务。

AMD

高性能与低功耗的完美结合

AMD企业级处理器解决方案·增值电信数据中心

PC

Notebook

Server

AMD 64 Opteron

皓龙™处理器

AMD企业级处理器解决方案·真正实现稳定、高性能与低功耗的完美结合，降低运营成本，增值电信数据中心。

基于X86架构的AMD皓龙™处理器，全面支持32位及64位应用，更可平滑升级至双核计算平台。基于带优化电源管理(OPM)的AMD PowerNow!™技术，减少散热和减轻对设施冷却系统的压力，全方位降低总体拥有成本(TCO)。同时，采用直连架构，先进的集成内存控制器，降低内存延迟，更含超传输总线技术，提供更高的传输带宽、增强病毒防护技术(EVP™)\*，防御内存缓冲区溢出型病毒攻击，保障您的系统安全稳定。

AMD企业级处理器解决方案。针对台式机、笔记本和服务器，相应推出性能强劲的AMD速龙™64处理器、AMD炫龙™64移动计算技术及AMD皓龙™处理器。为您的IT系统提供全面企业级解决方案。

AMD我的“芯”

©2005年Advanced Micro Device公司版权所有。AMD、AMD徽标、AMD速龙、AMD皓龙、AMD速龙及其组合，以及AMD PowerNow!和EVP均为Advanced Micro Devices公司商标。 \*需Windows和XP SP2支持



## 系列报道：中国新能源商机（一）

■编者按：

在传统能源日益紧缺之时,有一些嗅觉灵敏的企业另辟蹊径,开始寻找新的可替代能源并使之产业化。它们各自的盈利模式如何,现阶段营业收入又怎样?这个新产业中蕴藏着多少机会,又潜藏着怎样的风险?开发新能源的前景或明或暗?在接下来的报道中,本报记者将为您一一解读。

# 太阳能发电：超越台积电的力量

■本报记者 范卫强 谭瑞岗 深圳、保定报道

台湾股市的传统“老大”是台积电。但是现在，台积电的地位已经被一个叫做“茂迪”的公司所取代。茂迪是一家从事太阳能发电的企业。7月28日，该公司股价又创下566元新台币的历史新高，而一年之前，茂迪的股价仅在30元左右徘徊。

太阳能发电产业正“火”，中国内地企业——天威保变、无锡尚德、新疆新能源等公司在积极进入。但是，在它们面前展开的真就是一条铺满黄金的大道吗？它们将如何应对设备和原料的短缺？政府补贴一旦消失又会对未来造成怎样的变数？

## 没有竞争的产业

7月25日,杉杉股份发布公告称,公司董事会日前通过了与杉杉投资控股有限公司、自然人胡宏勋等共同投资组建宁波杉杉尤利卡太阳能有限公司的议案。该公司的注册资本为5750万元。又一家新公司加入太阳能发电的行列。

杉杉面对的，是一个迅速扩张的产品供不应求的产业。7月28日，茂迪太阳能光电事业部总经理左元淮在台湾表示：“去年全球对太阳能电池的需求急速增加69%，许多厂商根本来不及生产，原材料短缺，最快要到2007年才能解决。”

太阳能发电产业的爆发，得益于全球对可再生能源的重视。长期关注太阳能发电和可再生能源的联合证券分析师杨军说：“《京都议定书》签订以后，西方发达国家为履行控制温室气体排放的义务，纷纷推出了雄心勃勃的可再生能源发展计划，这是全球太阳能发电产业逐年火爆的大背景。尤其是德国政府在2004年1月1日公布《再生能源法》，将太阳能选为主力的替代能源，并且保证不但政府补助民间设立太阳能模块，更保证以一定费率购电，致使太阳能电池需求迅猛增长出现供需失衡。”

天威英利太阳能公司是纯内资的最大太阳能发电产品制造商，控股股东为上市公司天威保变（600550）。天威英利副总

经理赵志恒对记者说：“德国去年实行透明电价制度，政府每度电补助 0.57 元。一般居民用太阳能电池板 8 年可收回成本，一次性投资后就属于纯盈利行为。”

同样一直在跟踪太阳能发电行业的光大证券分析师韩玲说：“太阳能发电产业是一个真实的行业而不纯粹只是概念了。石油价格飙升，《京都议定书》签订，全球变暖，这几大宏观有利因素都会推动这个行业的需求上升，价格坚挺，成本降低，政府支持的局面，在2010年之前这个行业都会保持高速增长。”

这是一个不用担心销售的产业。据记者了解,台湾茂迪、无锡尚德、天威英利、新疆新能源这几家中国主要的太阳能产品厂家的订单都已经爆满,甚至有的已经排到了2007年之后。

赵志恒对记者表示：“这是一个没有竞争的行业，世界太阳能发电市场是明显的卖方市场，产品供不应求，我们公司的二期工程建成后由于产业链条相对完整，毛利可以达到30%左右，其他的企业大概在20%以内。”

## 盈利模式

制约太阳能发电行业最大的因素是原料，于是有了“有硅者为王”的说法，赵志恒说：“目前世界硅料的年产量为3万吨左右，而太阳能发电的硅料需求为1万6000吨左右，其他的主要被半导体产业所消耗。因此就出现了太阳能发电产业和半导体产业抢原料的局面。”

无锡尚德和台湾茂迪的盈利模式，都是从德国原料厂商取得供货，然后加工之后返销德国公司，这是中国制造“两头在外”的另类特色。天威英利也是充分利用了中国制造的成本优势。赵志恒说：“天威英利的价格是盯住夏普，比它低一点。在成本上，英利用的材料与欧美国家是一样的，优势在于劳动力成本低，而且没有知识产权的障碍，没有专利费。”

天威利用其规模优势带来的议价能力来解决原料问题。赵志恒介绍，关于原料的问题，国际上有几家比较大的硅料厂，

以前我们厂只有三台铸锭炉，今年刚从美国 GT 公司进口 20 台。国外的硅料厂在选择供给原料的对象时主要选择有实力并且可以形成长期战略关系的，因此规模的扩大使得我们的原材料供应更加稳定。

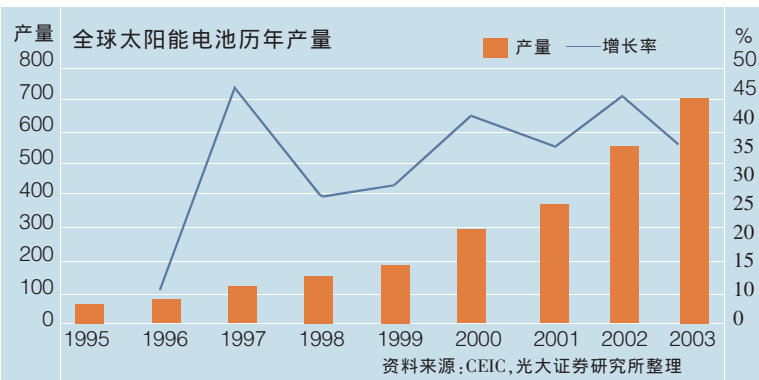
同时，天威在向产业链上游扩张，于今年收购四川峨眉半导体材料厂，成为其第二大股东。四川峨眉半导体材料厂投产前，该厂的硅块产量为1500吨，其中会生产一部分纯度为11个9的硅块，这些硅块被国家用来发展半导体产业。太阳能发电所需要的硅块纯度最低为6个9，天威公司的硅块年需求量为700吨左右，四川峨眉还可以部分满足我们公司的全部需求，其他还需求从国外进口，所谓的原材料“瓶颈”也就不存在了。

目前,台湾茂业、无锡尚德和天威英利等公司几乎全部出口德国。不过,天威准备摸索国内市场的盈利模式,出路在并网发电。“目前实现并网是最大的问题,但是随着《可再生能源法》的出台,电力部门必将放宽限制,今年下半年公司将派人去德国学习并网技术。因为我们是他们的供货方,所以我们有义务给我们无偿培训。”我们就是要通过赚国外的钱完成我们的资本原始积累,最终回到国内。中国的企业最终还是要对中国做贡献。我们争取把重大设备、材料、技术都研究到国产化。”赵志恒说。

## 发展瓶颈

如此暴利的行业自然吸引了众多新人。在摩拳擦掌准备分一杯羹，但是，现实的种种制约和担忧又让他们在进入时格外小心翼翼。

以太阳能热水器出名的皇明如今也想投资太阳能发电领域，但是苦于资金制约。皇明公关部发展组长周春玲说：“中小企业在这方面发展缓慢，天威英利和无锡尚德是国企，有财政支持。但中小企业没有大额投入、高端技术以及设备采购周期长、生产技术复杂等门槛所限制。荷兰皇家壳牌推出中国太阳能电力市场，也是由德国复兴信贷银行和中国财政部共同提供资金。



# 中国太阳能企业发展规划

公司名称	发展规划
天威英利	70MW 硅片, 50MW 电池片, 100MW 组件
新疆新能源	2005 年计划扩建硅片、电池、封装生产线
上海太阳能科技	5MW 生产能力
无锡尚德	2005 电池片计划达到 80MW, 组件达到 100MW
云南半导体	2005 年扩建到 40-50MW。单晶、多晶电池生产线、封装线
上海阳光科技	2005 年计划建 30MW、电池生产线、封装线
天津京瓷 (Kyocera)	2005 年计划扩建组件生产线
南京中电光电	2005 年建成投产, 30MW 的多晶、单晶, 一期一条生产线
中轻光电 (北京)	2005 年建成投产, 30MW 的多晶、单晶, 一期一条生产线
力诺科技 (山东)	计划 2005 年开始建设硅片、电池和封装线
埃索菲通 (Isofoton) 中国	计划 2005 年在中国建设封装线

资料来源: 联合证券研究所整理

资料来源：联合证券研究所整理

的。”

设备和原料是新进入企业的直接制约因素。杉杉股份副总经理、董秘李长春对记者表示：“在设备方面，如果整机从国外订购，付款之后需要一年半才能拿到设备。现在我们的办法是从美国买核心部件，运回来之后自己总装，这样能够把设备到位时间缩短到半年。”

对于原料方面的困难，李长春表示：“最关键的是怕原料买不到，这也是我们考虑最多的。不过我们的合作方胡宏勋教授的团队在原料和成本控制上有独到

的优势，可以把别人无法利用的原料加工成高效率的单晶硅太阳能硅片。有些厂家硅锭切割下来之后不能用的部分，我们加工之后仍然能用。而且胡教授在这一行做了很多年，成本控制上有独到的地方。我们在论证投资方案时，准备未来40%的原料从正常渠道购买硅片，其他部分用再加工别人不能利用的硅锭等其他方式补充。

杉杉在投资上显得很谨慎：“考虑到原料制约的因素，还有未来市场的不明朗，我们公司向来比较谨慎，所以先投资

少一点，一期的规模是 15 兆瓦，预计明年 4 月就能投产。”

但是，中国企业在这个行业依然没有取得核心技术。“企业缺乏各个产业环节的核心技术是一个制约，而且众多企业一拥而上的情况也是一个风险。”分析师韩玲认为。而据记者从业内人士了解，曾经有一个太阳能企业在一个炉子坏了之后，只能坐等德国方面的人来修理，而对方恰恰在休假，企业也无能为力只好继续等待。

李长春所说的“市场不明朗因素”其实指的是目前的太阳能产业主要依托于德国政府的财政补贴,就纯粹发电价格来说,太阳能发电和传统发电成本上目前仍然难以竞争。德国2004年通过的《可再生能源补贴法案》在规定补贴和收购计划的同时,也明确规定太阳能发电的收购价格每年以5%递减。分析师杨军认为:“在原材料下跌,技术进步和规模效益推动下,太阳能电池价格有序下跌是太阳能行业发展的根本动力。”

	美国	欧洲	日本	澳洲	中国	全球
2000	0.14	0.15	0.25	-	0.02	1
2010E	5	3	4.7	0.75	0.45	15

资料来源:欧洲光伏工业联合会,联合证券研究所整理



# 随心组合，我的电脑我做主

**Dell推荐使用Microsoft® Windows® XP Professional.**

 <p><b>Dell™ Inspiron™ 220n笔记本电脑</b></p> <p><b>¥5,999</b></p> <p>E-VALUE 配置代码: M220N01</p>	<p><b>Inspiron™ 220n 经济高效</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>英特尔“赛扬”M处理器300(1.40GHz, 1MB L2 Cache, 400MHz)</li> <li>Intel® 910GM芯片组</li> <li>256MB DDR 内存 / 40GB* 硬盘 (5400转)</li> <li>14.1英寸XGA显示屏</li> <li>24X DVD+/CD-RW Combo Drive</li> <li>全新英特尔® Accelerator 900 Graphics显卡 (64MB共享显存*)</li> <li>8芯电池*</li> <li>DOS操作系统</li> </ul> <p>原价 ¥6,699 <b>优惠RMB 700</b></p> <p><b>¥5,999</b></p> <p>E-VALUE 配置代码: M220N01</p> <p>+ 免费升级至80GB* 硬盘</p>	<p><b>Inspiron™ 510m-n 轻薄便携</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>英特尔“迅驰”移动计算技术* — 英特尔“奔腾”M处理器T5 (1.50GHz, 2MB L2 Cache, 400MHz) — Intel® PRO Wireless 2200 (802.11b/g) mini PCI card</li> <li>Intel® 8956ME芯片组</li> <li>256MB DDR内存</li> <li>40GB* 硬盘 (5400转)</li> <li>14.1英寸XGA显示屏</li> <li>24X DVD+/CD-RW Combo Drive</li> <li>集成英特尔® Extreme Graphics 显卡 (64MB共享显存*)</li> </ul> <p>原价 ¥8,699 <b>优惠RMB 900</b></p> <p><b>¥7,799</b></p> <p>E-VALUE 配置代码: M220N05</p> <p>+ 免费升级至80GB* 硬盘，并免费升级至DVD RW*</p>	
<p><b>Dimension™ 2400n 超值入门</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>英特尔“赛扬”处理器2.60GHz</li> <li>17英寸彩色显示器</li> <li>256MB DDR 内存</li> <li>40GB* 硬盘</li> <li>48X CD-ROM</li> <li>DOS操作系统</li> </ul> <p>原价 ¥3,899 <b>优惠RMB 600</b></p> <p><b>¥3,299</b></p> <p>E-VALUE 配置代码: M220B01</p> <p>+ </p>	<p><b>Dimension™ 3000n 超值入门</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>英特尔“奔腾”M处理器2.80GHz</li> <li>17英寸彩色显示器</li> <li>256MB DDR内存</li> <li>40GB* 硬盘</li> <li>48X CD-ROM</li> <li>DOS操作系统</li> </ul> <p>原价 ¥4,699 <b>优惠RMB 300</b></p> <p><b>¥4,399</b></p> <p>E-VALUE 配置代码: M220B07</p> <p>+ </p>	<p><b>Inspiron™ 6000n 强劲动滑</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>英特尔“迅驰”移动计算技术* — 英特尔“酷睿”M处理器T5 (1.50GHz, 2MB L2 Cache, 400MHz) — Intel® PRO Wireless 2200 (802.11b/g) mini PCI card</li> <li>预装 Microsoft® Windows® XP Home (家庭版)</li> <li>Intel® 8956PM芯片组</li> <li>256MB DDR 内存</li> <li>40GB* 硬盘 (5400转)</li> <li>14.1英寸XGA显示屏</li> <li>32MB DVD+/CD-RW Combo Drive</li> <li>Radeon™ 9000 4X AGP 显卡</li> </ul> <p>原价 ¥9,799 <b>优惠RMB 900</b></p> <p><b>¥8,899</b></p> <p>E-VALUE 配置代码: M220B09</p> <p>+ 免费升级至512MB (2x256) 内存</p>	
			<p><b>Dimension™ 5100n 主流时尚</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>含超线程(EHT)技术的英特尔“酷睿”处理器E2 (2.80GHz, 1MB L2 Cache, 800MHz)</li> <li>17英寸液晶显示器</li> <li>256MB DDR2内存 • 80GB* 硬盘</li> <li>128MB 独立显卡</li> <li>16X DVD+-ROM</li> <li>1年内下一工作日上门服务*/ 3年内下一工作日上门服务* (限量供应)</li> </ul> <p>上两订购价: <b>¥6,899/7,199</b></p> <p>上两订购价: <b>¥6,899/7,199</b></p> <p>E-VALUE 配置代码: M220B15</p> <p>+ 免费升级至512MB内存</p>

**服务升级**

- 加239元(Dimension™ 2400/Dimension™ 3000)即可享受3年保修和支持服务\*, 更多信息请致电免费订购热线或上网: http://www.dell.com.cn
- 加300元(Dimension™ 5100)可升级为“3年内下一工作日上门服务\*\*”。
- 加350元(Inspiron™ 2200, 510m, 600m, 700m)或加300元(Inspiron™ 6000, 9300)可在“3年内下一工作日上门服务\*”基础上获得第2、3年全面保护服务\*。
- 加950元(Inspiron™ 2200, 510m)或加1,100元(Inspiron™ 700m, 600m)或加1,300元(Inspiron™ 6000, 9300)可升级为3年内下一工作日上门服务\*。

戴尔推荐使用Optiplex™商用台式机, Latitude™商用笔记本和Precision™工作站, 以满足企业及政府教育用户的微机处理要求。详情请洽戴尔销售代表。

**DeLL™ 3400MP投影机**

- 高流明\*: 1500(最大) • 高对比度: 2100:1
- 全新DLPT技术

获赠电动幕布一个(价值RMB650元)

网上购买DeLL™ 3400MP投影机可获RMB100元现金优惠

**¥18,999**

**Axim™ X50/X50v掌上电脑**

- Intel® X-Scale处理器416MHz/624MHz
- 支持SD及CF卡插槽及蓝牙技术
- 50V配备Wi-Fi无线网络技术及3.7英寸高清显示屏

网上购买X50/X50v可获RMB100元现金优惠

全面提升Dimension™/Inspiration™产品性能

**¥2,599起/¥4,199**

**“Windows正版增值”计划**

戴尔向客户推荐购买预装了正版Windows XP操作系统的电脑。您在可获得安全、稳定的戴尔产品的同时，还可因此享受到来自微软的Windows正版增值计划，其中包括：免费获得

- Photo Story 3 for Windows
- Winter Fun Pack 2004 for Windows XP
- 农历/公历和多时区时钟
- 微软新春大礼包2005
- 享受半价购买MSN游戏。

详情请访问: http://www.microsoft.com/china

仅限一单最多购买5台，免费销售专线服务时间：周一至周五8:30-18:30 周六9:00-15:00，同时提供7x24小时网上订购服务。未开通000地区或使用移动电话，请拨打收费电话：0592-8183110

**上网订购 更低价格 更多优惠！**

**度身定制 就在戴尔 立即拨打**

# www.dell.com.cn/2098      800-858-2098

戴尔的各类设备均产自美国并可得到原厂直接维修服务。戴尔会尽力让非美国和加拿大的经销商，但并非对于所有地区的经销商都无条件承担责任。戴尔、戴尔标志、the Dell logo、Dell、Ultra Edge、in Dell、Dimension、OptiPlex、Inspiro、Latitude、Dell Precision、PowerEdge、PowerVault、PowerConnect、Dell DataManagement、Corporate Connect、Printer Access、Dell Net、SmartDisk、Inkjetable、Acron 是戴尔公司或其在美国注册子公司或服务提供商的注册商标。Intel Inside logo、Intel Inside brand、optiplex、Dellnet、inspire、centrino logo、Dell evo、intel、Xeon、Speed Step、SATA、Serial ATA、USB、IEEE 1394、FireWire、Bluetooth、Microsoft、MS、the Microsoft logo、Windows、Windows NT、PowerPoint、Outlook、and FrontPage 是微软公司在美国和其他国家注册的商标。其他名称及其所有者或制造商的姓名和产品名称均为其各自公司的财产。戴尔不拥有这些名称的所有权或对其的任何权利。• **硬件驱动器：**对于任何由戴尔提供的计算机，戴尔都会为其提供为期三年的有限保修。对于任何其他品牌的产品，戴尔仅提供有限的保修。• **软件驱动程序：**对于任何由戴尔提供的计算机，戴尔都会为其提供为期三年的有限保修。对于任何其他品牌的产品，戴尔仅提供有限的保修。• **售后服务：**对于任何由戴尔提供的计算机，戴尔都会为其提供为期三年的有限保修。对于任何其他品牌的产品，戴尔仅提供有限的保修。• **配件：**对于任何由戴尔提供的计算机，戴尔都会为其提供为期三年的有限保修。对于任何其他品牌的产品，戴尔仅提供有限的保修。• **耗材：**对于任何由戴尔提供的计算机，戴尔都会为其提供为期三年的有限保修。对于任何其他品牌的产品，戴尔仅提供有限的保修。• **其他：**对于任何由戴尔提供的计算机，戴尔都会为其提供为期三年的有限保修。对于任何其他品牌的产品，戴尔仅提供有限的保修。



# 民营航空生不逢时？

■本报实习记者 张琪 记者 谭瑞岗 北京报道

7月27日，鹰联首飞成都至深圳航线，这是继奥凯和春秋之后第三家开航的民营航空公司。华夏、东部快线、东星三家已经获得批复，正处于筹备阶段。民航总局局长杨元元的办公桌上还堆着不下10份组建民营航空公司的申请，民间资本正在向民航运输业涌来。

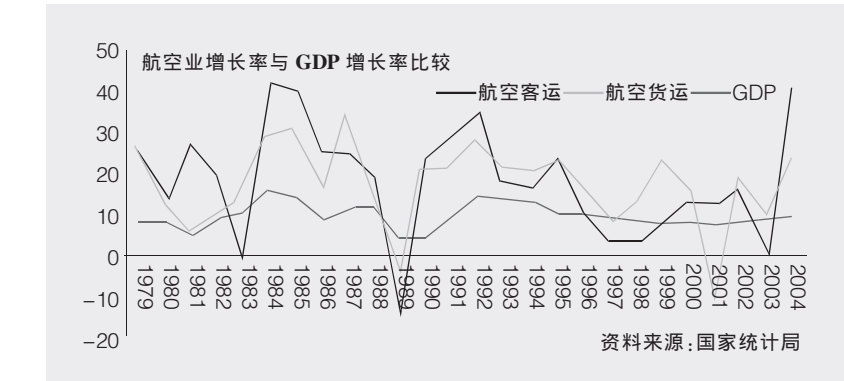
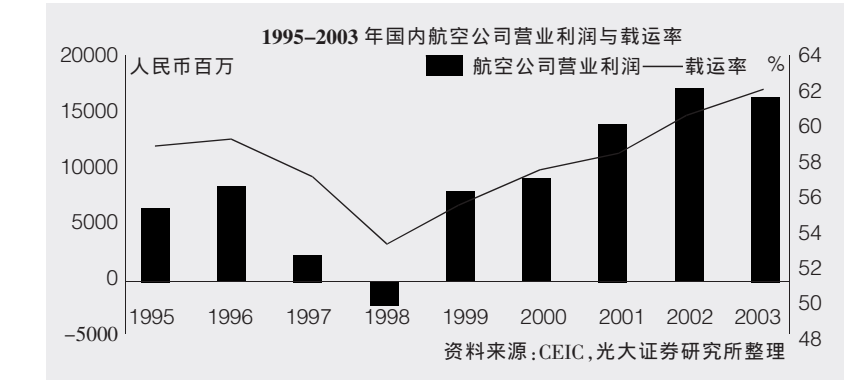
而就在不久前，民航总局发布的统计数据称，今年1-5月国内航空公司累计亏损3.4亿元。在此之前，民航业也不是什么赚钱的行业，2004年破天荒的全行业盈利

86.9亿，就已经“比此前10年的利润还要多”。国内航空市场已经从点对点的竞争转变为网与网的竞争，规模效益相当明显。全行业对此已经形成共识。

航空市场现在已经错过了最佳的进入时机。为什么政策的口子一撕开就有这么多的企业要进入，他们在其中的发展机会到底有多大？

## 鲇鱼还是观赏鱼

从民航总局局长杨元元告诉大家“现在



	中国与其它主要地区航空客运增长比较(2002-2022年)
中国国内	9.0%
往返东北亚	7.1%
往返北美	6.1%
往返欧洲	5.49%
往返东南亚	4.4%
往返西南亚	4.3%
往返大洋洲	3.4%
往返非洲	2.4%
往返中东	2.0%
	资料来源:波音公司(2004年市场展望)

有人正在申请成立航空公司”那天起，民营航空就被期许成为国内航空市场的“鲇鱼”——打破垄断，降低票价。

但是鲇鱼并不好做。如果民营航空能够成为低成本航空公司，他们将成为这个行业的鲇鱼。低成本航空的概念和民营航空常常被当作一个概念来使用。一些民营航空公司的高层也纷纷表示自己要低成本航空公司。但是概念很快被现实所击碎，无论从航油价格、空管费用、起降费还是飞机引进，要满足低成本航空条件的时机国内还不成熟。

奥凯从3月首飞到现在，票价和竞争对手海航一样，春秋轰动一时的199元机票只不过是“开业大酬宾”，春秋航空新闻发言人李伟民告诉本报记者，现在199元的低票价已经终结，现在推出299元“机票+酒店”的商务套餐，并且数量控制在每个航班15张以内。而鹰联首航当天的票价是8折。奥凯航空公司董事长刘捷告告诉记者，要闯低成本模式这条路，但他们估计争取和等待政策的宽松需要三到五年的努力。

如果民营航空能够继续发挥民营企业的成本控制优势，他们将成为这个行业的鲇鱼。中国民航学院李晓津教授告诉记者，目前国内航空公司的成本结构一般由两部分组成，一是不可控制成本，大概占80%，包括航油、机场起降费、民航基建基金、机票销售和机务维修等。其中航油是航空公司主营成本的主要部分，约占25%-30%，今年1-5月航空公司的亏损即是因为航油价格持续上涨。发改委已经批准从8月1日起重收燃油附加费。另外是可控成本，大约占20%，包括工资、福利以及一些零碎的费用。但是这一块对于民营航空公司来说也并不好控制。

奥凯的飞行员主要是从新华航挖来的，相对于在大航空公司的稳定发展而言，民营航空挖人需要支付“风险溢价”，即给出更高的工资。新华航的控股方海航立马上告民航总局，扬言如果民航总局不制止这种行为，海航就要大肆到别的公司挖人。于是就有了后来的飞行员转会费200万的规定。这更增加了没有人才储备的民营航空公司的成本。

更重要的是，民航运输业的整体形势已经发生变化，使得民营航空难以成为这个行业的鲇鱼。80年代末是小航空公司竞相成立的时期，川航、深航、海航都是那时起家的。但那是县级以上干部拿着介绍信才能买机票的时代，而且一票难求，根本没有打折一说；那是各地政府不遗余力要办自己的航空公司的时代，四川省副省长找到小平同志希望解决“蜀道难”的问题，有航空公司的省除了政府出资外还规定本省干部坐飞机必须坐本省的；那是急切解决海南交通难题的省长刘剑锋调任民航总局的时代，而民航总局下海的处长陈峰正好赶上了这个时代。

这些好时候民营航空都没赶上，他们赶上了民航重组并进入规模发展的时候。2002

年10月民航三大航空运输集团成立，中国民航业三足鼎立的局面进一步巩固。

联合证券航空业分析师马晓立认为，民航业在飞机成本、培训费用、采购和备用件等方面，都讲求规模性。规模不大，就会导致成本不经济。中国民航学院李晓津教授给记者举了一个例子说明航空公司的规模优势：通常三台飞机发动机需要配一台备用发动机，但即使只有一架飞机，也需要配备一台备用发动机。航空市场顾问机构天合星联的分析师程熙告诉记者，东航在北京至上海每天都有很多航班，如果哪一班售票不理想，就可以把旅客合并到下一班，即使赔偿也比低上座率起飞省很多钱，没有规模效应这是做不到的。国内航空市场已经从点对点的竞争转变为网与网的竞争，它使得航空公司从整个网络而不是单一航线的角度来考虑盈利，因此它可以在任何航线上通过低价挤垮竞争者。印证程熙这番话的事实就是，在奥凯天津-长沙-昆明航线开航几天后，海航就重开原来因为亏损而停飞的同一航线。

别有蹊径

从头开始成立航空公司并不是民间资本进入航空业的理想方式。清华大学经管学院吴维库教授认为，民营资本投资进入垄断领域，如果是熟悉的行业，就可以采取控股的形式，但如果是自己不熟悉的行业，还是采取参股的方式比较稳妥，由行业人士负责运营管理。

但资本为什么还是要这样进来？原因大致有三个。

一是做一个“壳”，待价而沽。马晓立介绍说，国外的航空公司进入中国，很可能采取参股或者控股的方式。但短期内，我们无法看到外资参股本的航空集团的痕迹。在这种情况下，如果民营资本有一个航空公司的“壳”，被国外航空公司参股或者控股，也不失为民营航空发展的一条路，而且外航也免去了从头开始办理各种手续之苦。

二是依托航空做相关产业。春秋的模式是把航空运输和自己旅行社的客源、酒店捆绑起来，把原来包机公司赚的钱拿过来自己赚。

三就是看中航空业的优势，确实想做航空。均瑶集团党委书记陈理接受记者采访时对均瑶做航空的优势表达了强烈的自信：“均瑶一直都是中国民营航空业的最先行者。我们在航空服务，包括包机、票务、代理这方面都做了很多年，有相当旺盛的人脉关系和比较熟练的员工背景，至于这个生意能不能做，我们的筹备组做过相关的产业投资回报的测算，我们自己分析的结果是可以做。”但是具体的业务模式均瑶却并没有想好。“有关业务模式的问题太超前了，目前还在进行规划中，具体的业务模式还没有定下来。”

(本报记者刘伟勋、彭朋对本文亦有贡献)

## 天津发展分拆港口上市 国企红筹股再受青睐

■本报记者 宁华 胡怡林 上海报道

王朔葡萄酒的醇香犹在唇齿间回味，王广浩又要端起“另一杯”——王广浩是天津发展控股有限公司(天津发展,0882.HK)的董事长,他将分拆旗下港口业务到香港上市,计划招股集资1亿美元。今年1月26日,王已成功分拆旗下王朝酒业在香港上市,募集资金7.76亿元。

分拆上市是天津发展这个红筹国企的拿手好戏。早在分拆王朝酒业之前的2003年,天津发展在开曼群岛注册了滨海交通有限公司,将旗下公路业务全部装入了滨海交通,并于同年1月17日向香港联交所提出分拆滨海上市。但由于滨海交通未能满足联交所“在相同的管理层下须具备不少于三个财政年度营业记录”的上市规则,天津发展第一次分拆上市计划才被迫搁置。

王广浩此番再度兴起分拆港口业务上市的念头也并非心血来潮。成功分拆王朝酒业上市后,王广浩曾表示,“分拆王朝酒业令集团产业架构简化,集团可进一步迅速发展,旗下公路、港口等业务亦有均等分拆机会。”

7月20日,香港媒体透露,天津发展已挑选里昂证券为安排行,亦拟再邀请一家投资银行共同处理上市事宜,分拆旗下港口业务来港上市的时间安排在今年底或明年初。

7月21日,复牌后的天津发展发布通告称,正考虑分拆港口业务的可行性,但尚未最终决定发售规模、分拆建议的架构、所得款项用途及时间表。是日,天津发展股价上升1.71%。

分拆码头募资一亿美元

据知情人士透露,天津发展暂时仍未决定将

哪些业务纳入上市公司之内,不过,至少会包括两项全资拥有资产——天津港集装箱码头有限公司以及天津港第二港埠有限公司,或者亦会将天津市政府拥有的其他停泊位以及位于码头附近的堆填区一并纳入。

天津港集装箱码头有限公司是天津港仅有的两个码头公司之一。天津发展2004年年报显示,该公司码头业务去年营业额7.75亿元,占天津发展总营业额的37%。

据悉,天津港集装箱码头公司的集装箱业务量占整个天津港集装箱业务量的47.4%,而天津市政府曾承诺于未来将至少一半的集装箱容量给予该公司。

从行政管理角度看,天津港集装箱码头有限公司、天津港第二港埠有限公司隶属于天津港集团公司。上述两家公司的董事长皆由天津港集团公司计财部部长张金明担任。天津港集装箱码头有限公司企业策划部叶国强科长表示,对分拆上市不便发表看法,但他们“和天津港没有什么关系”。

天津物流学会的副秘书长表示,天津港集团其实是天津港集装箱码头公司和第二港埠公司的实体管理公司,天津市政府当年把全市各个行业的优质资产整合在一起去香港上市,上市后的天津发展相当于是—个虚拟的公司,不进行实体经营和管理。

香港大福证券研究部分析员曹福达认为,王朝酒业分拆上市后,已成为中国内地最成功的葡萄酒商之一,将推动未来盈利增长。目前港口集装箱业务和公路业务收入稳定,如果分拆上市,有助于改善公司估值。

青睞国企红筹股

当年国企红筹股炒注资和重组概念,引人追捧而盛极一时的场景似乎又重现,红筹股又开始了新一轮业务重组,分拆上市融资潮。

作为地方政府在海外的窗口企业,国企红筹在上市之时便引入了当地的大量优质资产,而为维持窗口红筹公司在境外良好的市场形象,地方政府时常要扶持红筹公司的发展,比如主导一些注资、资产划拨行为,为保证红筹企业的业绩,由政府出面担保固定投资项目的投资回报率。

比如天津发展分拆旗下公路业务上市,就作了一系列优化资产的安排。

天津发展注册滨海交通公司后,将在天津市外环东路、津滨高速公路以及唐津公路一期分别为83.9%、60%及6.6%的权益注入滨海交通。根据天津市于1997年11月13日颁布的管理办法,天津津政交通公司获得天津市政府授予专营权,并有权根据收取收入获天津市政府支付基本经营收入,自1997年第四季度起至2007年10月止。

管理办法规定,基本经营收入每五年的增幅将不少于20%,而每年之增幅将按与天津市道路建筑补助收费同比率,或2%计算。根据管理办法,1998年度,天津津政交通公司收取基本经营收入共1.05亿元。天津津政交通公司收费权是1999年11月至2027年10月,为期28年。2003年6月1日,天津市政府宣布实施新的公路收费安排,以改善市内交通,并设立了征收办集中处理收费,再由征收办将通行费支付给天津津政交通公司。

在这种背景下,天津津政交通公司与泰达投资公司签订协议,由泰达投资承担其银行贷款7.5亿元后,获得基本经营收入收取权。这种安排是天津市政府通过泰达投资公司购回了政府给予天津津政交通公司的固定回报率,天津津政交通公司减少了资本负债比率并增加了现金流量后,继续可以获得收取通行费获得收益。

因为红筹国企背靠政府的原因,加上在大多红筹公司上市招股说明书中,政府大都会承诺将扶持公司的发展,比如天津市政府曾承诺于未来将至少一半的集装箱容量给予天津发展旗下的天津港集装箱码头公司,投资者基本上很少会怀疑这些公司的盈利前景。但这种由地方政府之手调出来的优良业绩能支撑多久呢?

■本报记者 种昂 济南报道

“作为钢铁消费世界第一大国,中国今年的钢材需求量将增长10%至12%。阿赛洛集团的重点将是在这样的国家寻找收购机会。”与阿赛洛集团总裁多尔高涨的热情相比,近日刚刚出台的钢铁新政让阿赛洛的投资热情冷却下来。“原则上外资企业不允许控股国内钢铁企业”,并“鼓励钢铁企业通过兼并、重组,扩大规模”等规定,不但大大延缓了阿赛洛大步进入中国的脚步,也意味着阿赛洛未来中国对手的实力越来越强。

## 又一个僵局

阿赛洛购买的资产一定是控股收购,这是阿赛洛总裁多尔曾多次强调的。“为了能取得控股权,阿赛洛方面已和莱钢商谈了多次。由于莱钢不想放弃控股权,二者一直处于胶着状态。”莱芜市外经贸局外商投资管理科的负责人告诉记者。

7月20日,《钢铁产业发展政策》终于在众人的翘首企盼中姗姗来迟,同时也使莱钢和阿赛洛谈判陷入了另一个僵局。

虽然莱钢和阿赛洛方面都对钢铁新政和合资合作避而不谈,但莱芜市外经贸局外商投资管理科相关负责人向记者透露,“阿赛洛和莱钢前后接触已近一年,合资谈判也过半。此时国家突然出台了新的政策,阿赛洛控股的愿望成为了泡影。”

据有关资料显示,阿赛洛总部位于卢森堡,目前在世界钢铁业排名第二,是全球最大的H型钢生产企业。其产能为4600万吨,年销售额达200亿美元。在今年3月之前,阿赛洛还一直占据着世界钢铁业的头把交椅。3月之后,由于收购美国国际钢铁集团,印度米塔尔的总体规模一跃超过了阿赛洛。所以,钢铁巨头阿赛洛此次布点中国并不是仅为了参股获得回报,它的目的是为了投建亚洲生产基地,重夺世界第一的宝座。

据了解,此前阿赛洛曾与包括青岛钢铁在

内的国内9家钢铁厂秘谈。之所以阿赛洛和青钢的谈判破裂,症结还是控股权问题,由于阿赛洛坚持必须控股,青钢最终没有让步,导致在业界一度炒得轰轰烈烈的并购案最终成为泡影。

目前莱钢集团正在进行内部改制,由于阿赛洛进入和集团改制都是山东省国资委主导、且同时进行,很可能山东国资委是希望借改制的契机为莱钢引入国外战略投资者。6月16日,山东省副省长王仁元在济南会见了阿赛洛公司执行副总裁罗兰。罗兰此行的目的很明确,就是探讨与莱钢开展合作的有关事宜。当时莱钢与阿赛洛已经签署了合资合作的初步意向书。但由于国家最新政策所限,阿赛洛的进入很难在短时间完成。

“新钢铁政策的出台使莱钢与阿赛洛的合作走到了一个新的十字路口。”海通证券长期关注钢铁行业的分析师雍志强认为,阿赛洛是全球最大的H型钢企业,莱钢则是国内最大的H型钢企业,二者的联合从根本上还是以技术资金换市场的合作模式。对于莱钢,有利于引入先进的技术和管理经验,同时也可以解决目前上市公司融资不力的难题。而阿赛洛看中的是作为钢铁消费世界第一大国——中国的旺盛需求。雍志强指出,虽然钢铁政策中只是规定,原则上不允许外商控股,尚有特例可寻,但一般来说,新政刚刚出台,主管部门不会立刻就出现松动。所以,阿赛洛此时控股莱钢似乎不太可能。

## 钢铁新政下的中国棋局

在新的钢铁政策下,莱钢和阿赛洛合资很可能成为第一个受阻案例,但阿赛洛进入中国所受的阻力远不止如此。

《钢铁产业发展政策》规定,外资不允许控股中国钢铁企业的同时,还在第三条中规定,“通过钢铁产业组织结构调整,实施兼并、重组,扩大具有比较优势的骨干企业集团规模,提高产业集中度。到2010年,钢铁冶炼企业数

量较大幅度减少,国内排名前十位的钢铁企业集团钢产量占全国产量的比例达到50%以上;2020年达到70%以上。”

“这意味着,一方面阿赛洛无法控股国内企业,另一方面,阿赛洛的中国对手也会通过行业并购,实力越来越强。阿赛洛的中国棋局现在正处于进退两难的境地。”海通证券分析师雍志强指出,国家之所以制定这样的钢铁政策,也是看到未来我国钢铁行业不仅发展潜力巨大,同时也需要一次结构性调整。有关数据显示,目前国际钢铁市场出现了供过于求的迹象,而在国内钢铁未来三至五年内需求至少将有10%以上的增长。钢铁新政的颁布,无异于为国内重点钢铁企业建立了一道屏障,既有利于保护重点钢铁企业的快速发展,又可防止在新一轮并购中让外国钢铁巨头成为中国市场的主导。从某种程度上来说,国家钢铁新政客观上对莱钢的控股意图给予了政策支持。

对于国内重点企业,钢铁新政无疑是个利好。但对迫切希望进入中国市场的阿赛洛来说,则恰恰相反。“阿赛洛现在需要做出一个选择,是放弃还是继续?”采访中,一位业内专家指出,放弃合作,意味着放弃中国这块全球最大的钢铁市场;若选择继续,除了得到投资回报外,参与管理的空间很小,只能眼睁睁的看着国内企业做强做大。无论是做出哪一种选择,和世界第二钢铁巨头阿赛洛当初投资中国的激情相比都是一件痛苦的事情。

也有市场观察人士指出,丢弃中国市场不应是阿赛洛的理性选择,毕竟中国钢铁市场潜力巨大。同时,参股莱钢也可为将来政策一旦松动,把握控股机遇打下基础。目前莱钢的改制虽然没有公布改制方案,但一般来说,如果阿赛洛还愿意参股的话,也会在莱钢的大股东实现控股之后进入,毕竟大股东的不确定性也会给阿赛洛带来潜在的投资风险。



# 请勿打扰

## 因为有思科

入住香港的酒店，在伦敦稍作停留，或小憩于圣保罗的咖啡馆……

然而，这些旅途办公的完美之地，也是蠕虫病毒、黑客以及其它潜在威胁的栖身之所，当你连上网络，它们随时伺机入侵。不必担心。让思科自防御网络，以无所不在的安全防御，保护无处不在的你。

了解思科如何确保网络安全运行，

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



■本报见习记者 王亮 上海、北京报道

## 不属于奔驰的三颗星

独家代理权，先在新加坡成立专营奔驰买卖的公司，然后搬迁到中国香港设立类似

他认为,“三颗星”的管理层几乎都是中国香港、中国台湾和马来西亚家族圈内的华人,高级技师用的是菲律宾人,他们与大陆的融合程度就差,更别提与用户会有良好沟通。

CSM 全球的一位汽车分析师则认为，渠道不掌握在自己手里，对于销售以及售后服务的质量都难以有很好的保证；对于利润而言，卖进口车尤其是豪华进口车的利润实际上很高，平白让贸易商这一块赚很多利润本身就不大合理，奔驰没有必要经过中间这一道。

奔驰显然意识到了自己在内地渠道方面的一些体系性缺陷。

通过对在华渠道的完美收编,奔驰将命运更好地掌握在了自己手中

■本报记者 罗健/摄

## 渠道变法

批发商转型做零售？这显然已经是一个信号。

东星的一位内部人士近日对记者透露：“目前可以确定的是，现在批发和售后

的两块功能将被奔驰中国收回去了。”

失去了两大核心业务，意味着原来扮演二级销售商上游角色的总代理们只剩下一个出路——借助多年积蓄的实力成为“

经销商”。按照一个4S店的建店周期为3-6个月，按3个月一个季度估算，奔驰已经给了这些为其打

山多年的总代理们足够的时间转型，目前上海已建和在建的 4S 店达到了 4 家。

事实上，现在在上海以及华东地区的不少奔驰经销商的4S店中，作为区域总代理的东星都已经持股。

“年内东星很多功能将会和奔驰设在上海的办事处合并,年底之前会有消息,今后奔驰中国的一些工作人员将和我们部分人一起合并办公,他们将在三颗星所在的地方设立地区专办。”这位人士告诉记者,“但是目前情况比较复杂,具体的方案现在还没有确定。”

事实上，奔驰中国原来在上海的工作人员，不久前已经搬出戴-克中国上海办事处所在地，转入位于闵行区沪青平公路989号的东星所在地办公。

北星目前也在奔驰中国总部所在的亮马河大厦办公，而广州办事处将晚于上海之后设立，大概在明年年初，但是渠道功能合并将会提前。

## 北汽的渠道幻想

“随着年底前国产奔驰的上市,厂家对于价格的话语权显得很重要。目前的渠道模式很可能造成厂家和经销商意见相左,导致各地产品价格的混乱。”一位汽车分析师说,“这个控制权哪个厂家都不会愿意让它握在经销商手里。”

而从政策层面考虑,最大的动因则是来自日前颁布的新汽车产业政策以及《汽车品牌销售管理办法》,其中规定2005年起一个品牌的进口车在国内必须只有一家的总代理,这显然和奔驰目前的销售模式存在矛盾。

既然内地进口车市场的游戏规则变了,而这个方向又暗合了跨国公司早想插手掌控内地渠道的图谋,奔驰似乎没有理由不扯着这面大旗去做一些它梦寐以求的事情。而这也未必不是其愿意在种种汽车合资企业政策限制条件下与北汽合资的初衷之一。

(下转 26 版)

## 链接

百度一下 (www.baidu.com)“奔驰中国”,相关网页 95100 篇。自梅赛德斯-奔驰中国有限公司的官方数据显示:奔驰中国上半年销量达到 8000 辆,其中旗舰车型 S 级轿车占到 50%,已经超越日本及欧洲市场,跃居全球第二。销售服务网络的拓展依然是奔驰今年的一个重要工作内容。

同构思、同创新，未来生活同播种。



**BASF**  
The Chemical Company







# 轿车业:2006 年将迎来新一轮价格战

■光大证券研究所 赵雪桂

2005 年 1 季度以后,轿车行业阶段性回暖

价格:平衡初步建立

自 2004 年 5 月起,轿车供需大换位,旧的价格平衡随着上海通用的率先降价彻底崩溃;2005 年 3 月,广州丰田、上海通用、长安福特、一汽奥迪等主流厂商先后降价后,目前似乎已没有力气再次宣布年内的第二次降价;同年 5 月,奇瑞、南京菲亚特等小厂商的降价难以在车市上引起波澜,跟风降价者寥寥。

我们认为,2004 年“黑五月”一周年后,适应现有的供需条件下的“新”的价格平衡初步建立。(见图 1)

我们认为,“价格平衡初步建立”的原因是:

[1]轿车生产商(显性)库存、经销商(隐性)库存压力渐小,厂商明降、经销商暗降的压力都在减弱。数据显示,2003 年~2005 年 5 月,新增库存的累计数已消耗至 7.92 万辆;我们预计,经销商累计库存已从“60 万~80 万辆”降至“20 万辆以下”(2005 年 1 季度厂商名义销量远远弱于经销商终端销量,很大程度上与当期集中消耗经销商隐形库存有关)。

[2]在经过上年价格“多米诺骨牌”下滑的惨痛后,轿车厂商利润普遍大幅下滑(超过 50%以上),部分甚至亏损严重,没有空间再降价让利;同时,生产商排产相对保守,产能被较大幅度约束,“限产保价+以销定产”甚至“饥饿营销”意识空前强烈,理应不会轻易尝试破坏目前刚刚建立起来的价格平衡。(见图 2)

[3]在众多中小经销商出局的背景下,大经销商开始“自发性”的维护车市价格体系。

[4]1 季度原材料价格纷纷创下近年新高,原材料价格压力一定程度上顶住车价,不令其继续下滑。

[5]前期,部分进口车因汇率因素开始涨价;部分老车因经销商促销程度减弱,经销商报价趋向于反弹;新车加价开始上演,通用景程、长安雨燕、日产颐达、丰田皇冠等新车加价普遍在 3000 元到 5000 元左右(比以前年度弱)。几种因素共同作用的结果,相当于给车市价格注入了一支“强心剂”。

需要强调的是,价格平衡初步建立,不是不“降价”,而是不会再出现“跟风式”的降价,同时市场平均成交价围绕厂商指导价上下波动。

销量:有望前低后高

在 1 季度集中消耗经销商隐形库存后,我们预计 2005 年轿车名义销量将呈前低后高走势,预计该数字有望触及 265 万辆,同比增长 14%。

需要强调的是,我们认为,“价格平衡初步建立”是销量回暖的主要推动力。原因是:价格体系相对稳定,

持币待购预期减弱(所谓持币待购,即在“即期消费”与“下期消费”中选择,持币待购的或有收益是“持币待购至正式购买间车价下调的绝对金额;如果价格体系相对稳定,则不存在持币待购的或有收益,持币待购本身也就没有意义了)轿车销量回暖。(见图 3)

注:顺便一提的是,我们预计,7、8 月轿车销量较 6 月可能有所回落,但仍有望高于 4 月相关数字。

成本:将震荡下行

尽管油价最近又重回历史高位,导致石化等产品价格又有所上升,但光大化工行业分析师预计,汽车用塑料、合成橡胶等产品价格很难再回到历史高位。

而钢材价格已在 5 月份呈现下行趋势。其价格的回调,对轿车成本改善有一定帮助。(见图 4)

轿车厂商“国产化”进程加快,进口替代对成本的改善逐渐显现。通过我们近期对部分主流厂商领导的拜访,我们认为厂商“不加快国产化等于求死”的危机意识空前强烈。

人民币升值将促使轿车进口成本降低。像南北大众、一汽轿车等厂商受困于“欧元、日元汇率上涨”的局面将有不同程度的改善。

利润:底线确定,底部抬升

我们预计,在价格体系相对稳定的基础上,随着销量的增长,成本的改善,轿车业利润在经过 1 季度的底点后,有望震荡盘升。

但全年来看,“轿车业利润同比下降 50%”依然有较大可能。(见图 5)

另外需要指出的是,如果各企业销量都在上升,影响各企业利润的关键要素依次是:产能利用率、国产化率、销售结构。

上海通用在国产化率方面理应高居行业榜首。

走势:产能过剩 新价格战

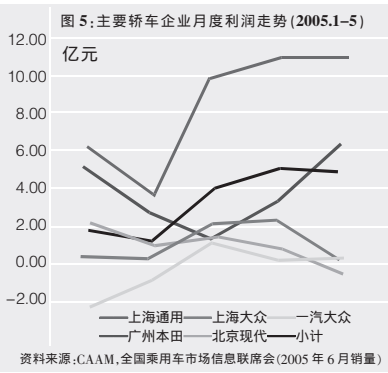
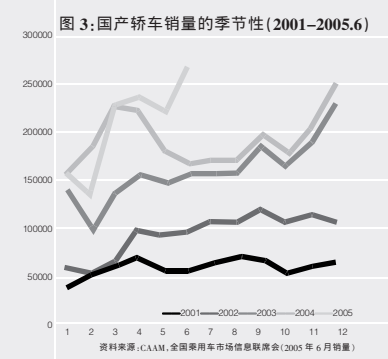
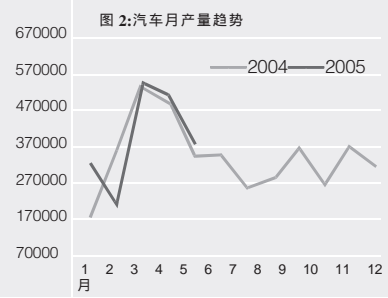
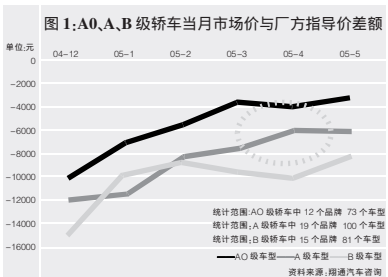
2006 年,市场集中度不高将成为影响轿车业利润走势的关键。我们预计,明年春季前后,轿车企业将为市场份额重新开始价格战。

价格战的另外两个潜在条件是:

(1)汽车原材料价格下行,将为轿车企业降价预留一定空间;

(2)2005 年轿车销量的良好表现,令厂商乐观情绪重新抬头,2006 年排产相对激进。

轿车业的利润在 2005 年 1 季度以后,经历多半年的抬升,在 2006 年 1 季度,将重新面临考验,其长期均衡利润仍有待观察。



## 一汽沉默的背后

■李安定/文

今年上半年中国汽车业盈利整体滑坡 48%。一汽集团也出现营利下滑,上半年只有几千万元的微利,在一季度还一度出现 5.7 亿元的亏损。一汽老国企的包袱大家都有所了解,但究竟是积重难返还是如其总经理竺延风所说正耐住寂寞?这个巨大的集团内部的十几万人现在到底在忙着什么?在这个北京酷热的季节里,记者带着每一个关心它的人都想知道的一连串疑惑走进一汽,看到了其平静外表下令人吃惊的变革。

对于一季度的巨亏,主管集团营销的副总经理安德武并不回避,“这是中国汽车工业持续高速发展后的一个调整。拉动集团利润下降的主要因素是一汽大众,有汇率、材料价格、新产品推出节奏、新工厂启动等多方原因,比如欧元汇率升高 0.1 个百分点,就会损失一亿元。但是一汽大众正在积极应对,千方百计降低成本。”

而一汽总经理竺延风的脸上却仍带着一如既往的从容。他对记者讲了个狮子和羚羊的比喻。在非洲草原,狮子和羚羊每天都在比拼,羚羊如果跑不快,就会命丧狮口;狮子追不上羚羊,就会活活饿死;体力是它们的本钱。“对于一个背负沉重历史包袱的老大国企,不是一张白纸,好画最新最美的图画”,改革会流汗、流泪,也难免走弯路,但是我们宁可拖泥带水,也在步步向前。”

众所周知,一汽有两个合资伙伴,大众来自汽车技术最先进成熟的德国,另一个则是在生产和管理上最为精细高效的丰田,人们总是在问,一汽究竟从这两个巨人身上学到了什么?为什么还会在盈利能力上日渐被其他的国有汽车集团赶超了呢?

在一汽大众的第二工厂,记者看到的是当今最先进的板式流水线,没有支架和悬挂,轿车装配随着地板向前移动。而流水线两旁没有了堆积的待装件,所有零件都规整地放在两个工位之间的小车上——这是精益生产的日系工厂里惯用的方式。在这里不但有 PQ35 平台的开迪多功能车,记者还意外地看到另一款目前一汽大众主流车型的换代车,并了解到,这个新车型已经经过了 PVS 试装,开始 SOP——批量生产的投放准备期。

而在一汽轿车公司这个生产红旗轿车和引进技术马自达 M6 的新工厂,又是另一种现代化的特色,在一汽-大众,上螺栓用的是和电脑联网的自动拧紧机,不但避免了人为的失误,管理也细到每一辆车,每一个螺栓拧紧的力矩全部有记载;而一汽轿车则是完全采用日本的管理模式,由日本的工段长、小组长、装配工来工厂手把手地传授手动操作标准——对

应进行培训,用什么手法抓起螺母,什么角度对准螺栓,扳手拧几下都有固定的动作。白雨书记说,他们在用员工的责任心、严格程序来和电脑机械手争质量,争效益。

在一汽研发中心,这个一汽集团自主开发的大本营,除了动力总成动态实验室、噪声实验室、具备模拟摄氏-45 度到 50 度恶劣环境的台架实验室一应俱全外,记者还看到了一个在国内外从未看过的电气总成标准实验室。据综合计划部部长余斌介绍,这个实验室制定的一套系列标准,可以使一汽在今后无论从哪个国外企业引进电气系统,都在控制标准和软件语言上占主导地位。总的来说,一汽研发中心没有通用、丰田和福特的研发中心规模大,设备新,但可贵的是,它已经为一汽卡车、轿车和发动机开发形成一套完整系统,这在国内企业里还绝无仅有。

由于亏损的压力,在一汽大众,每一个人都自觉地承担着属于自己的部分。在生产奥迪的车间会议室,记者看到桌子都是齐胸高,没有一把椅子。为了提高效率,车间管理和技术人员每天的碰头会都是站着开。一厂总装负责人王维中告诉记者,为了保证新 A6L 保险杠、叶子板和侧面接缝小于 0.5 毫米的精度,工厂找来提供装配机器手的公司调整装备,对方看到这样的装配精度要求,吃惊地说:真不明白你们是在造汽车,还是装手表。

轿车的覆盖件面积大,形状复杂,车身的精度和质量很大程度取决于模具,以前中国生产的轿车用的模具大都依赖进口,有些汽车企业在合资后干脆把原有的模具车间卖掉了,因为实在满足不了合资伙伴的要求。

而一汽模具公司却让人大开眼界,没想到一汽和国内一些著名车型的整套模具竟是在这里开发的。德国、英国、日本、意大利等汽车大国的企业也是这里的主顾,驻厂代表的办公室占了整整一层楼。

工厂内部是地道的数字化管理。工程师利用计算机辅助设计系统作出数模,数据通过光缆传输到车间,再通过数控铣床和加工中心进行加工。而模具公司经理老邵哪怕在国外开会也能随时从电脑上调出任何一个模具在加工中的实时状况。他说:“我们就是当年被老狐狸撵出窝,自谋生路的小狐狸。作为一个一汽集团全资的国企,一开始连工资都发不出,我带着人到处找活干;而现在一年的营业额 5 亿元,一个星期干 7 天订货也做不完。”

一汽需要的是时间,竺延风希望有 20 年,我们不妨放下拔苗助长的焦虑,用更长远的眼光去看待她的未来。

**東南汽車**  
SOUSEAST

# 金牌MPV 尽显商务实力









**金牌MPV超值价**  
**16.98**万元起

赛场就是另一个商场,拥有非凡的实力,才能面面俱到,傲视群雄。全新SOVERAN傲绅,以金牌MPV的商务实力傲视中高端轿车。独特转身彰显霸气,它将高空间的宽敞舒适与轿车的舒适完美融合。全速引擎,实力卓著,助力商务,事业无往不利。

▲3年质保: 荣获国内汽车风云榜之“最佳性价比MPV奖”  
▲上海车展: 荣获国际: 荣获国际车展“最佳国产商务车”  
▲重庆车展: 2004年重庆汽车博览会“2004年最佳商务车”  
▲珠海车展: 2004年中国产生风云榜“2004年度最佳MPV车型”  
▲南宁车展: 2004年中国车市品牌榜“2004年度最佳商务车”

东南(福建)汽车工业有限公司 福建省福州市东南汽车城(350119) 0591-22766566 服务热线:8008581666 东南网址:www.soueast-motor.com 傲绅网址:www.soveran.cn



■本报记者 刘春 北京报道

炎热的夏日里，人们蜂拥到河岸或海滨，孩子和女人们套着由旧轮胎改造而成的粗黑救生圈尽情嬉戏，这似乎是八、九十年代中国人休闲娱乐的一幕经典映象。在过去的那段日子里，一个简单的橡胶救生圈就是无数孩子梦想象中的奢侈玩具，水岸旁林立的出租救生圈的小店也是无一例外的火爆。

进入 21 世纪，中国的汽车工业开始了爆发性增长，用过的轮胎已然不是新鲜之物，夏天的炎热更甚以往，但橡胶救生圈却早已失宠，五颜六色的塑料充气泳圈如今到处皆是。

旧轮胎还能干什么？码头船舶靠岸的缓冲壁、赛车跑道旁的护栏……虽然越来越多的消费大众得以享受坐在轮胎之上的乐趣，但对于旧轮胎的废物利用，汽车的拥有者们却比以往更加茫然。

#### 被忽视的角落

姜治云，中国轮胎翻修利用协会会长，1964 年毕业于中国人民大学经济系，在物资再生领域已经奔走 30 余年，作为中国少数关注轮胎再利用的人之一，他认为情况已经到了需要改变的时候。

“随着我国汽车工业的迅猛发展，汽车保有量逐年增加，废旧轮胎也平均每年以两位数快速增长，如何充分回收利用我国的废旧轮胎资源，缓解我国橡胶资源匮乏，防治‘黑色污染’，这是一个无法回避的问题。”姜治云在接受记者采访时这样称。

许多私人的旧轮胎回收厂也在做着所谓的翻新再卖的生意，其实就是清洗打磨一下再卖给跑运输的，这样做给车辆带来了巨大的安全隐患，特别是那些超载的货车，装上这些轮胎就像装上了定时炸弹，很容易发生爆胎事故，甚至引发重大的交通事故。

按照姜治云统计的数字，2004 年中国消耗橡胶 420 万吨，连续三年成为世界橡胶消耗大国，从 2002 年起已经超过美国，而橡胶消耗的近 60%用于生产轮胎，2004 年中国轮胎产量达到 2.39 亿条（包括摩托车和人力车胎），居世界第二，而当年产生的废旧轮胎已超过 1.12 亿条，约 320 万吨。预计 2010 年我国汽车保有量将达到 7000 万辆，废旧轮胎的产生量将达到 2 亿条。

如何处理如此多的旧轮胎？多年来姜治云为此耗费了不少精力，在此前担任中国物资再生利用总公司总经理、再生协会会长期间，他多次率团参加国际再生资源利用研讨会，学习国外的经验和技。2001 年他起草的《我国废旧轮胎回收利用现状及存在的主要问题与建议》一文，引起了国务院有关领导的重视。

姜治云的安全是，翻新使用是解决

## 旧轮胎里的炼金术



中国旧轮胎回收还停留在由进城打工的农民自发收购的落后阶段

■Emepic/供图

中国巨大的轮胎使用量使得一些外企循迹而来，这些企业在寻找商机的同时试图证明，在工业快速增长与社会的节能环保之间，并非是鱼与熊掌不可兼得

旧轮胎一条上上之策，“与没有使用价值的废轮胎不同，旧轮胎是指轮胎的胎体比较完好，还有使用价值，经过翻新可以重复使用的轮胎。”姜治云告诉记者，“一般情况下，翻新轮胎通常要比新轮胎价格低 30%至 50%。在美国，通过对同一轮胎进行 2 到 3 次翻新，商用航空业每年节省了超过 8000 万美元；交通运输业获益更多，每年能够节约超过 20 亿美元！”

但是事实上我国大量的旧轮胎都没有得到妥善的处置，姜治云称：“虽然我

国有一些从事轮胎再生的企业，但是健全的轮胎回收体系未建立起来，目前主要由进城打工的农民自发收购，广大群众对轮胎翻新再利用的观念淡薄。”

张某是北京昌平区一位农民，平时他的主要工作就是收集废旧轮胎。“现在北京大约有两、三千人干这行，也就是从汽车维修点、运输车队收废旧轮胎，有的从野外就能拣到。”张某如此告诉记者。在张某家的院子里，废旧轮胎堆得到处都是。据其介绍，收购来的废旧轮胎都卖给了收购商，收购商不多，也没有固定的市场，收购商一般是将轮胎送到周边小加工厂做再生胶，有的是切割后卖给农村做燃料，也有一部分卖给轮胎翻新厂。

张某的生态从某种程度上印证了中国轮胎再利用行业的落后，根据姜治云的说法，比照发达国家轮胎翻新的技术、设备水平，我国至少要落后 10-20 年。以 2004 年我国废旧轮胎产生量 1.12 亿条为例，如果按发达国家的情况，至少应有 1800 多万条旧轮胎可翻新，但我国实际只翻新了 800 万条，胎源严重不足，约有 1000 万条旧轮胎作为废轮胎报废了。

在国外，对轮胎的再利用早已不再陌生。据桂林橡胶工业设计研究院高级工程师高孝恒介绍，在轮胎翻新领域，美国 BANDAG 公司在欧洲就有 300 多个分厂，固特异公司有近 200 个翻胎厂，其在欧洲就有 30 多个翻胎厂。而法国米其林轮胎公司早在 1994 年年翻轮胎已经达到 150 万条。

#### 商机与矛盾

2005 年的博鳌亚洲论坛上，米其林亚太区总裁佛朗索斯在演讲中称，翻新技术是节约石油、橡胶等稀缺原料的良好途径，但是在中国尚未被开发利用。“在美国，每一个轮胎都被再次翻新，一些甚至翻新两次使用。而在中国，这个比例只有 1/10。”

显然，米其林已经意识到了轮胎在中国的商机，但是在中国大陆，米其林目前还没有自己的翻新工厂，但这并不代表其他企业没有看到这种机遇。

林树健，顺行橡胶有限公司中国区负责人，最近一段时间，这位马来西亚人异常忙碌，因为顺行公司刚刚公布了

一个在中国发展 500 家合作伙伴的拓展计划。这家公司号称是亚洲最大的橡胶复新材料制造厂。

“我们预计中国的轮胎翻新市场有 5000 家工厂的市场容量，我们希望能有其中 10%的工厂提供技术和营销管理支持。”林树健告诉记者，“现在中国的翻新厂仍然在普遍采用国际上已经逐渐淘汰的轮胎热翻技术，这种技术最大的缺点是不能翻新子午线轮胎。”

自从在 1946 年被米其林公司发明以来，子午线轮胎因其结实耐磨的特性已经在全世界渐趋普及，尤其是在商用车领域，目前大型工程用车无一例外都采用子午线轮胎。这种轮胎造价高昂且极度稀缺，据称要提前一个月向大型厂商订货才能买到。但子午线轮胎上有钢丝附着，高温下会将热量传导给胎体导致轮胎老化，这成了传统的热翻技术无法克服的难题。前面提到的张某也告诉记者，他们只回收较容易处理的斜交轮胎，而全钢子午线轮胎基本上无人收购。

顺行希望把翻新子午线轮胎的冷翻技术带给中国的同时，为自己谋取收益。“中国的经济发展迅速，高速公路总长度已经仅次于美国，商用车将会大派用场，而在一家运输车队里，除了员工工资以外，最大的日常开销便是轮胎。”

但是，尽管有了行业协会和企业的推动，中国的轮胎再利用仍然困难重重，姜治云认为目前最根本的问题是我国废旧轮胎的回收利用还没有一部正规的管理法规，同时，应该建立废旧轮胎回收集散地，以解决当前无废旧轮胎回收渠道问题。

而对类似顺行这样有意开拓市场的公司来说，需要解决的问题更为具体。林树健认为，如何说服中国消费者或者公司客户购买和使用翻新轮胎是最棘手的一个问题。“科学检测已经证明正规的翻新轮胎不会带来安全问题，但要让消费者改变观念确实要花一段时间，这需要企业的宣传，另外也需要政府的积极引导。”

另一个令所有轮胎再利用企业头疼的问题是旧轮胎的来源，中国本土回收的旧轮胎数量不足已是不争的事实，翻新轮胎企业希望中国能允许进口旧轮胎，但这遭到了反对，质疑者认为，进口的轮胎很难逐个分清是旧轮胎还是废轮胎，大量进口将导致洋垃圾的侵入进而加重环境污染。

反对的声音主要来自新轮胎生产企业一方，他们不得不担心翻新技术会拉低国内轮胎产品的价格。

“20 年前，我刚进入轮胎翻新行业的时候，马来西亚只有 3 家轮胎翻新厂，如今已经发展到 60 多家冷翻厂。现在中国的情况总能让我回想起当初的情景，我们希望更多的中国人在这个庞大的市场里找到机会。”林树健这样对记者说。

#### 简讯

##### 换帅

一汽丰田总经理古谷俊男回到日本任职，原四川丰田总经理毛利信继任一汽丰田总经理一职。

在丰田总部方面，渡边捷昭升为社长。稻叶良目见升为副社长，全面统括中国业务；曾主管丰田海外营销的常务董事牛山雄造将具体管理中国业务。

从 7 月 1 日起，史提夫·米勒将接替德尔福创始董事长 J.T.巴滕伯格，担任公司新任董事长及首席执行官以及德尔福最高决策机构——战略委员会的主席，继续推进公司正在实施的转型战略。

##### 出口

2005 年一季度，江铃皮卡、轻卡及轻客等系列整车出口量达 1740 台，是去年同期的 4.6 倍。江铃已成为国内柴油商用车最大的出口厂商；同时，装配江铃发动机的陆风越野车还成为中国首批出口欧洲的汽车。

##### 会讯

近期，由郑州宇通客车公司主持的“客车产业耐用性研讨会”就如何降低运营成本、提升运营能力等主题进行研讨。同时启动寻找“耐用之星”评选和“耐用是金”万里行活动。

首届中国汽车营销首届风暴关注中国汽车市场环境、营销战略、品牌建设等问题，并成立中国市场学会营销专家(汽车)委员会，以推动中国本土汽车的营销创新为使命。

##### 历险

法拉利即将启动一项历险项目：两辆 612 Scaglietti 于 8 月 29 日从上海出发，由特邀的国际国内的记者轮流驾驶，行程 15000 英里、约 45 天，周游中国，此举在全世界汽车制造商中属首次。

PLUS 晋乐士

57年DLP投影机领袖品牌

www.plus-cn.com

晋乐士投影机 晋乐士投影机

## 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](http://www.eeo.com.cn)

读者通过订报卡可获得 >>

1年期报纸

+

同期电子版阅读权限

+

增刊

+

新闻邮件服务

现在购买订报卡还将赠送：

- 两周年合订本光盘（价值76元）
- 3个月下载使用金融界“中国股市X档案”服务
- 3个月网易188财富邮服务（www.188.com）

订报卡目前已开通 北京/上海/广州 等15个城市，其他地区正在开发中，敬请关注！

好消息：

报纸订户，现在购买2006年订报卡即刻享受

2005—2006年度网络版阅读和新闻邮件等增值服务

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





ISO9001:2000国际质量管理体系认证 中国名牌产品 国家免检产品 3C产品品质认证 ISO14001:1996环境体系



DONG PENG

东鹏陶瓷

缔造灵性空间

磁砖 · 洁具

网站: www.dongpeng.com



责编:吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编:姜坤瑛

# Home&House

经济观察报  
The Economic Observer  
29  
蓝筹地产

2005年8月1日

## 上海楼市还能好起来吗?

■本报记者 彭金凤 上海报道

6月的上海楼市在一片惨淡中度过,每周成交量自6月初跌破20万平方米以来稳定在17万平方米左右,持续了5月的冷清之势,全市住宅市场日成交不足300套,最低时才100套。而7月11日上海二手房指数办公室公布的6月上海二手房指数更让众多人心寒:本月二手房指数为1710点,比5月的1714点微跌4点,环比下降0.2%;这也是自2002年上海楼市持续高涨3年来首次下跌。

时间进入7月下旬,上海楼市仍未像许多投资者、开发商所期望的那样,扭转乾坤。虽然7月26日网上房地产的统计数据显示,首次成交量回升到400套以上,但从4月开始的下滑态势维持至今,几个月以来一直持续的有价无市的局面,到今天也没有得到根本的改善。

### 楼市进入下行急跌通道

已经持续多年未见的上海楼市新盘降价风,近期开始冒头。

6月29日开盘的万里雅筑一期第二批房源是沪上首个明确降价的楼盘。该盘位于上海西部,内外环间,二期开盘起价7380元/平方米,均价8500元/平方米,与5月20日一期开盘的成交均价相比,折扣幅度接近15%,创造了万里板块的新低。

很快,这一行动就打破了万里板块的价格防线。万里雅筑周边有多个楼盘,如大华颐和华城、大华愉景华庭、凯旋华庭和达安春之声等,供应集中、竞争激烈。7月20日,达安春之声花园推出后续房源,最低价达到7300多元/平方米,其价格已明显大幅下调。(下转30版)

### 链接

百度一下(www.baidu.com)“上海楼市”,相关网页421000篇。分析师认为,在交易行情冷淡的市场形势下,浓重的观望气氛已经蔓延近4个月,存量房市场上散户的撤离也改变了开发商的心态,开始运用各种促销手段变相降价。

## 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

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、善田抽油烟机

A级家私

欧乐饰家和伊力诺依全套家私、任意室内配置方案

A级精装

室内德国舒尔茨环保涂料、科勒洁具、按摩浴缸、高档橱柜、高级强化砖、华美墙纸、实木地板、有线接入、宽带入户

A级水岸

通惠水岸、自然观邸,坐享“德润号”豪华游艇尊贵配套

A级配套

典雅大堂、美容中心、东餐厅、桑拿中心、健身房、桌球、棋牌室、阳光泳池等,彰显专属身份



万豪·君天下

WANHAO PALACE

VIP: 65699966/88



查询网址: www.johao.com

六套精装豪宅现房样板间, 欢迎品鉴



开发商: 北京房地产开发有限公司 全案营销: 佳谷香林 设计单位: 北京天泽天泽有限公司 置业单位: 北京天泽天泽置业有限公司 品牌合作: JONAS 众安集团

怡·景·园

FAIRVIEW GARDEN

BEIJING · 北京

地源决定价值

——朝外·国际·生活馆——



第一使馆区 日坛公园 朝外大街围合ing

124-309 平米现房热售中!



VIP LINE: 85638868

接待中心: 朝外怡景园北里五号楼(丰联广场东南侧)

投资商: 北京大成开发集团有限公司 发展商: 北京成荣房地产发展有限公司

佳谷香林

GUIGU XIANGLIN



中关村稀有现房 全面火热发售中

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, 紧邻硅谷电脑城、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





# 地产平静应对汇率改革

■本报记者 姜洪桥 北京报道

中国对汇率机制进行改革之后,房地产市场一片平静,但地产言论却热闹非凡。

房地产各派观点空前一致地认为汇率改革对地产利好或者基本利好。这是若干年来地产行业少有的现象。但是这样的一致仅仅是表面的吻合,当仔细分析这些利好或者基本利好时,它们的分歧又是如此的明显:开发商的“利好”隐含着市场的恢复和约束的放松,而学者的“利好”多指避免负面影响。

联系改革之前和改革之后的一系列措施和表态可以看出,决策者不希望那些盼望汇率调整以获利的热钱快速撤出以免造成房地产的下滑,但也绝没有兴趣让某些人为了本已冒火的行情再添桶油。

## 波澜不惊

殷立娟接到记者的电话时,扑哧一笑出声来:“好,我再帮你问一下公司的老总,不过我可以告诉你行情应该是没什么变化的”。负责我爱我家房地产经纪公司媒体联络工作的殷立娟委婉的回答很明显地暗示出她笑的原因。可以想象,在实行汇率改革之后,已经有无数的房地产记者向殷立娟咨询过类似的问题:“行情是否看涨?二手房交易有没有突然放量现象出现?”但结果总让很多记者失望。在汇率改革之后,作为房产投资套现主要途径之一的二手房交易基本毫无变化。一切都显得那么波澜不惊。

事实上,也不能说房产投资者就没有反馈。虎杰投资顾问公司首席分析师张寅告诉记者,他所接触的很多在上海投资房产的台湾人对这次汇率改革表示了遗憾。遗憾的是汇率变化太小,难以决策。“2%的调整就像鸡肋一样,有获利,但是没什么实际意义”,张寅确认市场上投机者普遍出现了犹豫和观望的状态。但眼下,观望和等待也没太大意义了,央行在汇率改革之后立即又宣称没有再次调整的计划。

与投资者本身的冷漠相比,国内的投资人士反倒是比较热闹的。在汇率调整的第一时间,各方人士就对此做出了最快的反应。评论仍然分为学者和开发商两个主要派别。从表面上看,他们的观点非常接近,都认为基本利好或者没有什么负面影响。不过,各自的话语又不尽相同。哈维铭和曹远征都表态,没什么负面影响,热钱也不会立即撤离中国。从事基金代理的陈基强的态度最为坚硬,他强调汇率指定会再次上调。作为开发商的刘晓光说,“我核算了,我赚了”。潘石屹则相当肯定海外投资会继续关心中国市场。

# 经济适用房新政制造夹心层?

■本报实习记者 姜丽丽 北京报道

最近在一家小企业上班的小陈有一点小郁闷。上个星期他翻开报纸,看到一则新闻说,“北京经济适用房的销售政策正在改头换面中,新办法拟将销售对象划定在国家重点工程搬迁、奥运建设搬迁、城区危旧房改造和文化保护区搬迁范围内。”这下他可纳闷了:那样的话,我还不符合购买经济适用房的资格了?

在政府公布“国八条”之后,经济适用房被列为重点投入项目。但是不久前北京天通苑经济适用房抢购事件却把其分配公平问题挤上前台。如果我们把拟议中的定向销售政策视为一种有限资源条件下保重点的务实措施,那么它所造成的那些符合收入要求但在确保范围内的经济适用房消费夹心层可能又将是分配公平的一个新问题。

## 利好或尴尬

“关于经济适用房的问题市建委已经拟定了一份报告,呈交上级主管部门,并将听取市民的意见,最终形成的办法将在两周内出台。而在此期间,建委没有什么新的明确的关于经济适用房的信息告知给媒体。一切等具体办法出台以后再说。”北京市建委一位负责对外宣传的工作人员是这样对记者说的。

其实,对经济适用房实行更为细化的定向销售的端倪在6月底就已经显现出来了。6月25日,有报道称,“北京的经济适用房政策可能会进行小幅度的调整,增加‘定向销售’比例的方案正在建委内部进行研究和讨论。在这个方案中,拆迁户

相似的观点有着细微的差别。学者派从担心负面影响角度出发,表示汇率调整不会令海外投资快速撤离中国,以消除大家的忧虑。开发商则是站在市场行情角度,强调市场将会越来越好,投资将更加强劲。

就他们言论的差别来说,开发商和学者关于房地产市场如何发展算健康的争执实际上在持续进行。开发商观点背后隐藏的一个巧妙含义是:“汇率调整之后没有出现问题,调控措施是不是就不用这么严厉了?”据了解,这种推理逻辑和企盼在业内有相当的普遍性。

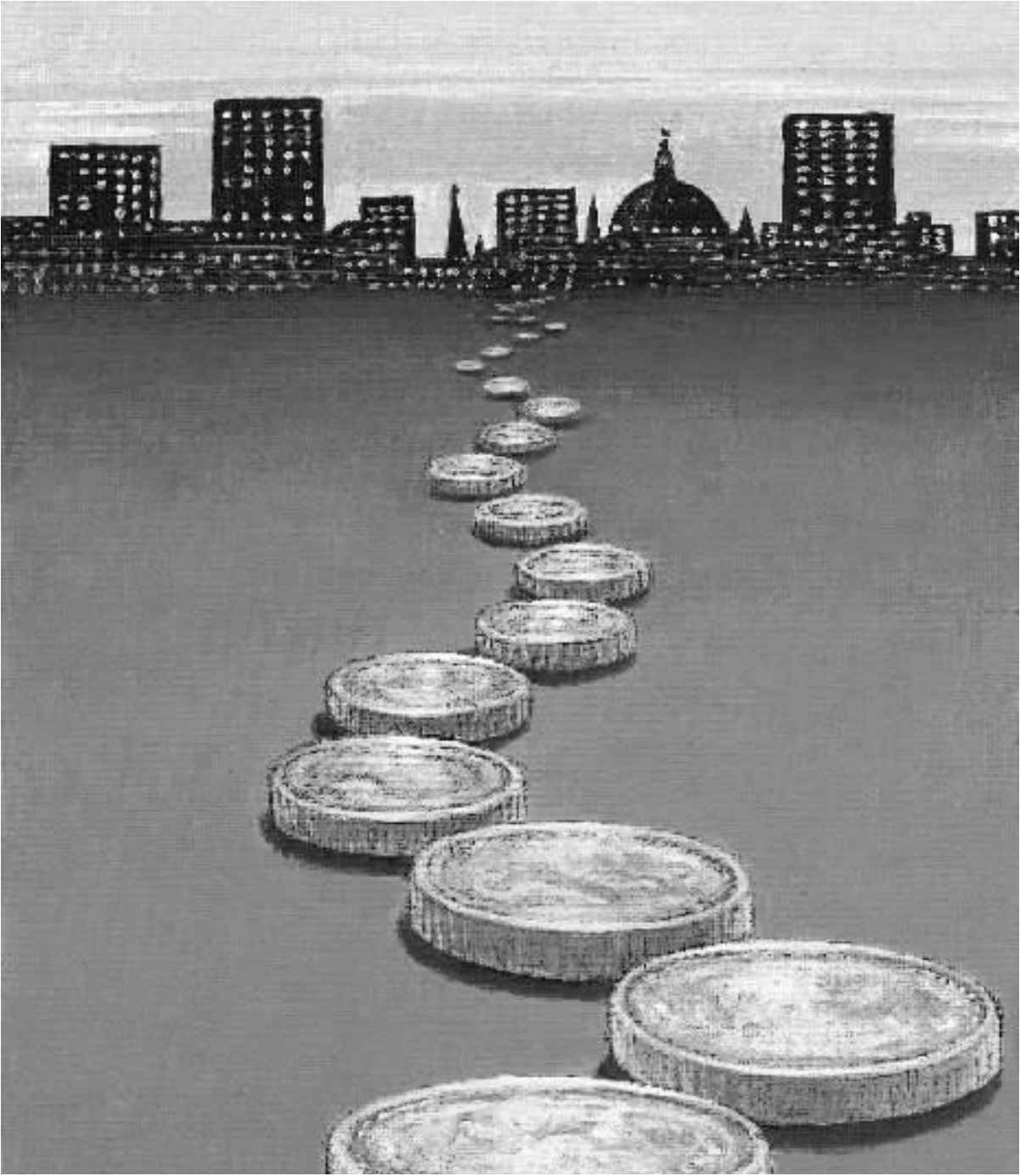
## 决策者的目标

从堵热钱的角度说,开发商的逻辑不无道理。

汇率问题之所以和房地产关联紧密有深层背景。国泰君安证券分析师张宇在接受记者采访时表示,大家都认为汇率上调和不动产价格紧密相连是有前提的,第一是我国的货币还不能自由兑换;其二,用外汇很难买到其他的人民币资产,其他行业容量也不够。由此可以判断,汇率调整可能造成的风险比较集中于房地产业,这也是政府及早采取准备措施的原因。

早在6月份,国泰君安证券分析师张宇就曾撰写文章分析外债与政府的博弈。他分析,在汇率调整的预期下,外资具有非常强烈的冲动推高内地房地产价格。从7部委联合通知下发开始,从土地供应、土地转让、规划调控、销售价位等环节全面介入商品房市场,中国内地房地产的价格问题就不再是一个简单的行业供求问题,商品房的价格波动也就不再是简单消费品的价格波动,目标和狙击境外投机资金直接相关。张寅说:“从2003年底开始考虑汇率问题时,政府就会顾虑到房地产的情况。征收交易税、限制交易周期都提高了热钱进入和退出的成本。”

按照这样的分析,决策者是达到了这个目标,目前市场上的平静状况就是良好证明。但是稳住热钱就算完成任务了?接下来的房地产市场是否会恢复往日的“繁荣”?张宇对此论调很不认同,“光为了2%有必要在之前采取这么严厉的调控措施吗?”同样作为分析师,谢国忠的观点和张宇相近。谢国忠在接受其他媒体采访时明确表达了两个主要观点:一是升值前房地产市场已经打过预防针不会出现大波动;二是政府在预防热钱撤离时也会预防市场泡沫再起,“房地产泡沫重新起来的可能性是有的,政府不会坐视不理。政府现在对房地产泡沫对金融体系的破



坏作用是了然于胸的。”

紧接着是汇率的调整,央行立即就否认汇率会进入某种上升通道的说法。这个消息意味着不欢迎热钱来投入,作为热钱主要通道的房地产也不会被希望出现再次投资高潮。“未来决定房地产的核心因素将复归房地产市场本身,而不是汇率”,张寅预计。事实上,目前就汇率和房地产的关系而言,决策者的最大目标也许就是尽量排除汇率对房地产本身的影响,既不期盼造成新的投入,也不愿意原有资金的撤退。

## 上海楼市还能好起来吗?

(上接 29 版)

居于内环以内的部分新盘价格也开始松动。此前不久高调开盘的位于苏州河畔的新湖明珠城,新推出9号楼和10号楼共336套新房,开盘价为13500元—14500元/平方米,和其一期的开盘价相同。

而汉宇地产徐家汇门店的地产顾问在向记者推荐他们的代理新盘瑞金邸时,这位地产代理人报给记者的价格是17000元/平方米不到,他还表示,这个价可以说,至少可以有1到2折的优惠。该楼盘位于上海中心区徐家汇的高档地段,目前的公开市场价是18000元/平方米。

地产网站搜房网还专门在其上海站的网页上,为消费者列出了上海12大中心区的20多个降价楼盘,其降幅从4000元到1000元不等。比如位于中心区卢湾的淡水湾花园,紧邻新天地,目前价格从30000元/平方米回落到26000元/平方米。

二手房市场同样不容乐观。“相比3月份,6月份上海二手房交易萎缩了70%—80%,成交均价下跌了10%—15%,有的甚至高达30%。在如今的上海市场上,购买次新房砍价30—50万已经是很正常的事情。”“几乎在所有的中介,作为普通购房者的笔者,都得到这样的忠告。

事实上也是如此,作为房地产产业链上的一环,各类中介商如今的日子并不好过。

沪上最大的房贷中介机构安家集团近日把办公室从威斯汀大酒店搬到住宅楼裙房的底楼,还传来大幅裁员的消息。“坦白说,日子确实不好过。”其董事长张旭东此前对媒体表示。安家6月份完成的贷款业务近200单,而正常情况下每月都在1000单出头,贷款业务量萎缩近八成。在这样的背景下,安家从4月份也开始出现亏损,并持续到5、6、7三个月。据张旭东估计,按照目前上海房地产市场的形势,这种亏损状态可能会持续到年底。

地产代理中介也不例外。中原地产上海区副总陈宇珏表示:“今年3月中原的二手房交易量开始急剧下降,3月到5月成交量以50%的降幅暴跌,70多家分店的佣金总收入从3月的4000多万跌至5月的1000多万。”一些无力支撑的最终只能选择关闭,上海本土中介品牌智恒房产近日就调整关闭了30多家门店。

对未来市场的拿捏不定,也让部分有实力的开发商选择了捂盘。“目前我们手中代理的24个楼盘都捂着,不敢开盘。”金丰易居内部人士在私下和记者的闲聊中更是表示。

## 未来:基本面仍难扭转

“到目前我们还看不到好转的势头”,绿地集团董事长张玉良几周前曾表示。据他介绍,目前绿地分散在全国的16个销售楼盘中,虽然价格下降不大,但销量大

为萎缩,其中,外地平均销量下降40%—50%,上海则高达60%—70%。在他看来,目前二手房市场成交价是业主与客户相互博弈的结果,只有当一手房价同目前市场能够接受的二手成交价基本持平,即一手房价跌幅达到25%左右后,才能恢复预期成交量,并出现反弹。

这与瑞士信贷第一波士顿亚洲区首席经济分析师陶冬的看法不谋而合。陶冬认为,在经过第一期的无量下跌后,上海房价调整就会进入急跌的第二期,它的主要特征就是参与者之间的相互践踏,从而导致房市出现短暂而强烈的下跌。由于上海房价与本土承接能力之间的脱节甚大,加大了房地产市场调整的幅度和不确定性。而只有度过痛苦的急跌期后,市场的真实居住需求才会逐渐浮现出来。

而长时间没有提倡为普通购房者服务的万科,最近也开始重新强调几年前提出的“面向新经济,关注普通人”的口号。其上海公司总经理丁长峰表示,目前已经到了重申这个口号的时刻,只有把关注重点回归到普通人,回归到客户,才能挽救企业自己并挽救市场,最终渡过难关。

但也有更多的观点认为,包括上海在内的长三角楼市将无力回天。在央行宣布人民币升值当晚,记者采访了光大证券首席经济学家高善文,他明确表示:“对长三角而言,因为市场的基本面已经变坏,所以升值不会起到扭转市场的根本性作用。因为现在长三角的市场极度低迷,指望这一次升值而让市场扭转再极度上升,这是绝对不可能的。第一是热钱的影响没那么大,虽然这一政策的出台会让更多的热钱流入长三角,但因为这一地区的房地产市场的基本面已经完全的背离;二是如果房地产市场走势再过度向好,政府一定会有进一步的打压政策出台,这两条限制了包括上海在内的长三角房地产市场一定是走不出来的。”

从经济周期来分析房地产走势的申银万国证券研究所高级分析师陈昱新,7月20日,在五合国际所主办的长三角楼市走向论坛上,也得出了类似的结论:“未来12个月内,我个人觉得还会有20%甚至30%的降幅,这样的低迷行情可能持续到2007年甚至更长。”陈认为,过去4年的这一轮经济周期在2004年就已经基本结束,从2005年开始下滑。

在这一论坛上,复旦大学房地产金融研究中心副主任华伟则指出解决之道,“过去一段时间投机资金对长三角楼市尤其是上海住宅市场的过度需求,已经搞坏了整个市场;现在迫切需要的是,把这部分资金引入到其他领域去投资,譬如非居住物业(写字楼和商业地产);让住宅市场的供需重新获得平衡。”

## 深圳拍地天气莫测

■本报记者 阳静纯 深圳报道

深圳土地拍卖会阴转多云吗?8月9日,深圳将举行三宗土地拍卖,这是今年深圳最大规模的一次政府土地公开拍卖,也是楼市新政后深圳第二次土地拍卖。上半年惟一的一次拍卖可用“刚及格”来评价,竞价者仅天健与振业,且交锋9轮即草草结束。惨淡的土地“首拍”为深圳集中在下半年推出的全年土地拍卖笼罩了一层阴影。

在7月21日土地勘察与答疑会上,参与的开发商实力不弱,既有和黄、中海、万科等品牌开发商,也有鸿荣源、中航等地产新锐,甚至还有初来乍到的东莞某开发商。在观望气氛未散,开发商持谨慎态度的情况下,开发商能够或愿意以何种价格消化?政府会以什么底价推出?各方都在相互揣测。

“不温不火”,鸿荣源总经理杨江对下半年土地拍卖的总体预测趋于乐观,“这两个月的形势已经明朗。”

“开发商可能仍会持保守态度。”中原地产研究部总监张伟认为,“汇率上升等对地产利好因素的影响,反而会招致政府进一步出台抑制楼市的措施。”

据深圳市国土局房地产管理处副处长李东透露,深圳正在考虑改革取消预售、改为现房销售的政策,“具体推出要等待时机,还早着呢!”张伟认为,“以前项目完成2/3就可预售,这意味着开发商的资金压力将加大1/3。”李东表示国土局将以座谈会的方式听取开发商的意见,但他认为该措施对深圳开发商的影响不会太大。

## 开发商各自心机

在答疑会上,记者了解到该三宗地块均位于宝安区,全部为商住混合用地,土地面积超过36万平方米,规划总建筑面积超过71万平方米。

来自汕头的龙光、中海等对沙井地块表现出兴趣。沙井地块为深圳西部工业组团的中心区,“截至目前西部工业组团还没有这么大体量的商业面世”。

和黄及中航则对观澜地块表现出明显的关注。答疑会上,和黄针对该地块一连两次提出17个问题。去年和黄曾以4.95亿元竞得龙岗区平湖镇凤凰山一块22万多平方米的商住用地。对心仪高端地产的和黄来说,该地块同样极具诱惑力。据透露,去年和黄在该地块不远处,协议拿下38万平方米的别墅用地。如果再拿下这块低容积率 and 超大面积的地块,和黄相当于在观澜再造一座“尖岗山”。

同样中意该地块的中航前两年已在该地块附近连拿两块地,“这块地可能更适合中航。”杨江分析,“若由其继续操作,地块的营销成本、管理成本都会较低。”

“两家的资金实力都比较雄厚。”某业内人士透露,“以前地产非中航集团战略重点,现在比较关注这一块。”该人士表示。继去年底中航与黄投资20亿的天虹大型商业项目的合作后,双方这次是否会兵戎相见呢?

还有一些开发商在一旁不动声色地虎视。声称下半年不拿地的万科也派人到答疑会现场,该人士认为三块地各有千秋,由于公告时间太短,三块地又分属三个独立的镇,工作量太大,所以目前还不能确认哪块地更适合,或是否参加最后的拍买。

除此之外,参加答疑会的共有30多家开发商,有的开发商称“怯于当地政府的面子而参加”,还有不少则是抱着能否“捡个便宜”的心态来看看。

## 政府支持与信心

在尚不明朗的政策面下,地块与心态各异开发商加大了此次拍卖的变数。采访中记者感到,深圳仍较乐观的楼市让大部分业内人士预测地价将较往年会有小幅上升,“即使今年天健首拍价也较去年上升了”,但去年的火爆场面是不大可能出现了。

宏观面的影响与集中的土地推出量,会否让政府调低拍卖底价呢?此前的首拍如果不是振业与天健竞价,出现“流拍”也不是不可能。“如果地块很大,价格也高,也不排除流拍的可能。”成功竟得首拍土地的天健地产总经理姜永贵认为。

据房地产交易中心拍卖师王小敏介绍,深圳有过土地流拍,但还从未有过土地流拍的先例。

“三宗地的拍卖顺序不知是如何安排的,如果沙井在前,其拍卖价将对后两块起示范效应,一高则高。”张伟说。

“从政府角度,我们不是很在意这个价格。”沙井镇副镇长江惠雄告诉记者,“这个价格只是相对应的标识,我们更在意的是其长远意义,从引进商家的实力、做法对我们中心区有一个带头作用。”

据了解,这块地如果成功拍卖给大公司后,政府还会提供一些相应的支持,如在新规划的6平方公里的中心区有优先权等。“不排除品牌开发商冲着长远的商业利益进入该片区。”张伟预测。“我们很有信心。”江惠雄并不认为宏观政策会对此次拍卖产生影响。“这已是该片区第三块拍卖地,相对上两次,该地块更具成熟度。”但他同时表示由于新政延迟了土地推出时间,三宗地公告的时间太短,总共才1个月,造成部分开发商,尤其是外地开发商的评估时间不充分,从而影响其参拍积极性。

深圳全年的土地拍买几乎集中在下半年,这不论对政府还是开发商都是不小的压力。“目前深圳以至国内土地推出的方式并不利于开发商做好统筹安排。”张伟建议国内的土地推出方式应该向香港学习,“香港采取‘勾地’的方式,政府把全年计划出让的土地全挂出来,有意的开发商可在其看中的地块旁打勾,打勾者到一定数量,政府就会拿出来拍卖。”他表示这种市场化的方式有助于企业做好开发战略,不像国内,政府推哪块地开发商只有被动选择的份儿。



Spark

# HOME&HOUSE

## 蓝筹地产·前沿



■任山崴/绘

# 城市幸福剧的新情节

■本报记者 丁凯 北京报道

你正在俯瞰着整个城市，桌上的电话不时响起，一会是抱怨交通拥挤、居住条件恶劣的市民，一会是要求提高财政拨款的大学、医院和警察局；而你此刻不得不考虑的是否接受高污染企业落户的要求，作为交换，他们愿意分担你的一部分财政压力……

你忧心忡忡地想着机场的位置、高速公路和地铁的走向——如同这个世界上的每一位市长。不同的是，当你觉得一团糟的时候，可以把一切摧毁重来，或者退出这款名为《模拟城市》的电脑游戏。

最近，居住在北京且关心城市规划的人们有了另外一个设想城市未来的方式，他们中的很多人已经或正在接受“新城规划小组”的访问，对访问描述你想要的城市，或者直接对通州的未来发展提出意见——首都规划建设委员会委托调查机构正在进行的这一访问覆盖面甚广。人们对城市的需求和设想必然千差万别，但面对他们的，只有一个最终的规划方案；而最优城市是什么样，无论提出设想的人还是制定方案的政府都没有见过。

实际上，我们今天谈论的城市规划，是建立在乌托邦的理想之上。清华大学建筑学院院长助理周榕认为，城市规划实际上是用统一计划进行城市资源的配置，在这个过程中，一定要努力减弱规划的刚性，为市场资源的博弈留出充分的空间，“如果权力一时不能交给市场，是否可以让权力的边界有限？”

这一发问可以看作反思中国城市规划的滥觞，这种反思在2005年7月21日建设部召开的全国城市总体规划修编工作会议上也在进行。中国城市规划设计研究院总规划师杨保军透露，恰恰是在这次会议上强调“要区分政府行为和市场行为，

政府提供环境、公共服务、安全等无法由市场实现的部分，不能什么都管”。

### 北京及其他城市的方向

周榕指出，城市规划本身是建立在所有资源由计划进行配置的思路基础上的，我们目前的城市规划体系，实际上是原原本本地复制了前苏联的模式。在从前，这种计划思路一直主导城市规划的方向。杨保军也表示，以往的城市规划往往是从需求出发，事先设定目标，如果不具备实现条件，就人为努力创造。

“这一思路是在发展愿望急迫，生态环境矛盾不尖锐时的思路。”杨保军说。转变发生在当前正在进行的北京周边11座新城的规划之中，新城规划将把当地资源环境情况作为规划的前提。新城规划是目前首规委的主要工作，杨保军所在的中国城市规划设计研究院负责其中通州新城的规划。而由于北京核心优势是人力优势，生态环境相对脆弱，今后将以发展服务业为重心。

围绕节约型社会的方针，北京未来在交通规划方面提出“公交优先”，改变交通出行结构，公共交通占据人们出行方式的比重将从目前的20%左右提高到50%-60%，而小汽车的比重将相应控制在20%以下，这一目标将通过大力发展轨道交通、限制小汽车使用方式实现，具体说来，可能在某些时段和地段禁止小汽车的使用。

杨保军表示：“我们国家现在还是要强调政府对于规划的控制和引导。但如果控制力度过大，凡事干预，就会扼杀市场的调节能力。”据他透露，在7月21日召开的城市总体规划修编工作会议上，围绕建设节约型社会的方针，几个地区的经验，将成为全国城市规划

新中国的城市规划直接沿袭了苏联的思路，而这种学习并不成功。其特点在于，其一，强调对城市资源的高度控制，在此基础上可以进行配置。其二，以单位而不是个体作为资源分配的单元

获得补偿，他在大兴的宅基地将重新变成耕地，而同时，北京周边其他地区将有可能因此获得一块可开发的土地。

此外，对全国各地城市规划具有示范意义的还有珠江三角洲城市群的发展以及四川省下派城市规划督察员的制度。

### 规划模式的反思

全国城市规划工作会议为我们提供的一系列范本，都围绕构建和谐社会、集约利用资源的主导思想，而这两点实际上代表了城市规划的初衷：保护城市中的弱势群体、提高资源配置效率。

然而，对于我们目前的规划体系是否可以达到这两个目标，周榕持保留意见。他表示：“我个人认为，城市规划是一种很落后的资源配置方式，城市规划从理论上假设可以通过统一的配置保护城市弱势群体的利益；第二，可以达到系统配置的最佳效率，而现在这些基本上都不成立。”

新中国的城市规划直接沿袭了苏联的思路，而这种学习并不成功。其特点在于，其一，强调对城市资源的高度控制，在此基础上可以进行配置。其二，以单位而不是个体作为资源分配的单元，两个单位之间用围墙严格分隔，

新中国的城市规划直接沿袭了苏联的思路，而这种学习并不成功。其特点在于，其一，强调对城市资源的高度控制，在此基础上可以进行配置。其二，以单位而不是个体作为资源分配的单元，两个单位之间用围墙严格分隔，

在北京，局部平均计算每个大院超过1公顷，而每个大院都囊括了食堂、商店、浴室、理发店等等设施，且往往有大片空地。周榕将这种状态称为“新里坊制”，里坊制是中国唐代长安的典型城市局部模式，到宋代，发展为街巷式，而商品经济也随着这种变革发展起来，周榕认为，学习苏联城市规划经验，使中国城市

实际变成了新里坊制，是一种退步。

周榕认为，用统一方案配置城市资源，这与二十年前我们在其他经济领域遇到的问题极为类似。城市规划牵涉到整个经济制度和政治体制，如果不认清这一点，目前谈论如何进行城市规划，是无法解决城市存在的根本问题的。“城市规划是计划经济的最后一个堡垒。”如果城市规划脱胎于计划经济，我们今天是否还需要城市规划？

著名城市理论家芒福德（Lewis Mumford）曾说：“人类花费几千年时间才对城市发展的规律有了局部的认识。”周榕认为：“这就好比盲人摸象，试图用获得的一点点认识统摄所有城市的规划，我认为这是一个根本悖论。”

大家应该熟悉我们的停车管理，我们的汽车只能停放在用白线预先划好的一个个车位里，不得越线，而在国外很多地区，停车管理是通过“双黄线”实行，即除去双黄线以内，任何地方都可以停车，杨保军则提出，这实际上是两种城市规划思路的体现。其一是我国目前的“目标和行动”的思路。认为城市发展规律可以被认识、掌握并用于引导其他城市发展，因此应该根据研究，分析城市发展规律，然后确定城市发展目标并付诸实践；另一种是“控制性”的规划思路，认为城市千差万别，并无规律，所以只要在城市发展中防范最坏的情况发生。

杨保军认为，西方国家之所以适合第二种方式，是因为他们的城市已经进入稳定期，没有大规模的物质空间变化，而目前，北京一年的建设量甚至高于欧洲15个国家的总和，这种情况下，还要坚持指导和控制结合的方向，政府不能缺位，但重要的是，城市规划要配合政府职能转变，政府应与市场分离，避免制度刚性过强。

## 地产西进 雾都破冰

■本报记者 吕尚春 重庆报道

在全国各大城市的二手房交易步入“坚冰期”之际，重庆在7月26日骤然解冻：“有4种住房在转让时，不会被征收5.5%的营业税。包括：购买2年以后的普通商品房、自建住房、公房和安置房。”虽然有一定边界，但对于二手房市场中本来就是这四种房源占主导地位的重庆而言，新政策无异于二手房市场的全面打开。而“期房因如工作调动、经济困难等特殊原因也可转让”的灵活举措，则让业界人士摸到了一扇意外之窗。

这对于上海或是北京而言根本可望不可及，这些地产先行者仍徘徊在二手房交易个人所得税怎样征收的问题上，取消营业税或者期房转让对他们而言简直是天方夜谭。

特立独行的重庆，似乎因为这里曲凹不平的地形，而隔绝了中原地区正在发生的震荡。事实上，西南地区城市网络的缺失，使山城成为周边广大地域不得不依赖的经济、文化集散中心。

“国家7部委都说了，重庆房地产业是健康的，价格是合理的，我们没生病，何必吃药，自己唱衰自己……”7月23日，重庆市委常委、常务副市长黄奇帆在“2005年上半年重庆房地产研讨会”上，竟用了三个小时，对于重庆的城市投资、发展框架予以了全面梳理。

来自于上海的黄奇帆，显然能够清晰地比较出东南沿海与西部地区的显著差异。至2004年，重庆的城市化率仅有0.3，竟低于全国城市化率平均水平0.37，而在去年国家发改委对江浙地区的调研中所得出的数据，江浙城市化率高达2.8。这样的差距，也就不难理解，因何房地产调控的利刃集中发力于江浙地区，这些地域的可用土地确实不多了。

把资本的目光从沿海引导向西部，成为此次宏观调控的另一层用意。国家7部委对于重庆的调研，以及黄奇帆的明确表态，事实上都在表明重庆的大门，在其他城市处于彷徨之际，这里却是敞开的。二手房政策率先破冰，应当说在各路投资商有意无意的“余光”中，以极高的瞬间亮度为重庆争得了广泛的注意力。适时的政策调整，比之投资巨大的“城市形象营销”不仅有效，也划算得多。

在7月26日的下午，由重庆市政府发展研究中心举办的“重庆CBD发展机遇”论坛拉开帷幕。对于来自全国各方与会者触动最大的倒不是CBD如何，而是在当日重庆的期房、二手房居然可以破冰前行的新政变动，甚至在会后与会者仍未能忘怀。这一幕幕就像设计好的道具与场景，令观众应声入戏。

当然，重庆心情最为迫切还是因为这个身段尚嫩的第四个直辖市，急于让埠外的投资者们落脚于此。在论坛上展开话题的深度、前瞻性，似乎让与会的投资者们看到了重庆市政府对于这个城市的“特区”——江北CBD的关注程度。

如何让来渝的投资者在这里的CBD不覆京沪旧辙？

从别人的教训中，寻找自己的路，既容易又不容易，教训是已经摆在那里的，但现实中的紧迫性及种种复杂的关系，却常常让已经设想好的轨道悄然变形。

在CBD论坛上，江北区长王元楷转述了副市长黄奇帆的话，“上海浦东CBD，白天很热闹，到了晚上就太冷清，重庆CBD要吸取上海的经验，要有一定的商业及居住者。”

但重庆社会科学院区域经济研究所所长李勇则对CBD的前景大敲警钟，“CBD不是不能建住宅，而是比例要严格控制，在8：2是比较合适的，但从全国范围看除了上海有哪一个CBD住宅的比例是按当初的规划建造的，有的已经倒过来了，住宅与写字楼是7：3的关系，像北京那样5：5就算正常的了。”

CBD为什么大多变形？缺乏资金及踊跃的投资者，当然是首要原因，于是只好建住宅，用卖住宅的钱，来修路建楼，但事情往往就走过头了，几乎很少有CBD能把住宅比例压缩在50%以下的。

那么写字楼的投资者为什么不来呢？已然在重庆开工破土的北京阳光100董事长易小迪坦言，“CBD就是一个城市集中力量，快速搭建的一个与国际接轨的平台，应该说CBD要快速运行，没有政府的总体规控是不行的，但如果对于应由市场博弈形成的融资格局，政府也紧抓不放，那这个CBD就没有活力。”

这个观点得到了华远集团总裁任志强的回应，“在纽约，写字楼、公寓、住宅，可以根据市场情形，互相改动；在香港中银大厦旁的希尔顿酒店，由李嘉诚收购之后，果断地炸掉了，这如果在内地城市是不可想像的。酒店的地不能搞商业，写字楼的地不能用来盖住宅，一个物业出生时什么样，长大后也是什么样，它再没有选择自己出路的权利。这对于投资者而言，当然是不可回避的风险。”

事实上，这对于国内的任何一个房地产投资者而言，都是一个近乎于梦想的游戏规划，一块地可以根据市场需求随时调整用途，或者一个已建好的建筑物，可以根据风向把它改造成另一个用途的物业，这怎么可能呢？在二手房突破红线的重庆，或许CBD的培育也能有别出心裁的地方，这也是投资者对于重庆寄予的期望。

中国蓝筹地产系列论坛

# “互联网 2.0 时代”的居住和生活

■本报特约记者 杨熙 见习记者 陈文雅 北京报道



SOHO中国总裁 潘石屹



互联网独立评论家 方兴东

21世纪人类与世世代代的先人在生存方式上的重要区别，就在于网络化生存的理念正在变得不可或缺：网上看新闻、查信息、互动聊天、开会、购物……网络“虚拟空间”不仅占据了我们的休闲生活，更左右了我们的消费方式。7月20日，经济观察报与新浪房产邀请了SOHO中国总裁潘石屹及互联网独立评论家方兴东，共同探讨网络虚拟生活对我们的社会生活、对人们的居住形态产生的影响。

### 虚拟生活的美丽愿景

记者：就像房子成为生活的最紧密的载体一样，虚拟空间也正在成为我们生活中另一个重要的载体。当前社会的生活方式与十年前、二十年前相比，发生了怎样的变化？联想到网络红人“芙蓉姐姐”最近的火爆，我们认为这不仅是一个简单的现象，里面一定包含着丰富的意味，请二位专家就这个话题谈一下。

潘石屹：二三十年前，我们打个电话都很困难，通讯一般靠写信，靠双腿，顶多靠飞机，而现在，网络的速度每秒30万公里，个体之间的交流基本上没有距离的感觉了，所以互联网从本质上影响了我们的生活方式。

网络社会具有网络状的社会结构，这是由其特有的双向的交流方式产生

的。传统世界是一个典型的金字塔结构，往往需要强大的组织和权威的建立，像班长服从连长，连长服从团长这样层次分明。可是是网络的出现，把整个社会结构变成一个平等的网络结构，在这上面可能会出现一些超级个人能量体，例如这两天迅速流行起来的“芙蓉姐姐”，她说的那些话，像什么“我有一付让男人流鼻血的身材”，很符合网络的特点。

网络跟我们传统时代的审美观、价值观有些不一样的地方，传统中人们都讲究秩序，可是网络时代到来是反整齐，要突出个性，于是出现了“芙蓉姐姐”这样的人，挑战了现实中人们的审美观。

互联网的发展是分阶段的，博客的出现是对过去互联网商业化的一个平衡。由于一开始是走商业化道路，互联网就不不可避免地朝大众化、粗俗化的方向走，像BBS上发的消息就不能太相信它的准确性，因为太多太乱，粗俗的东西多。而发展到目前这个阶段，就需要文化的力量把它往上拉。有了博客页面，你要维护你的声誉，通过它扩大人际关系，慢慢形成受人尊重的文化。打个比方，大学生宿舍就是BBS，而你自己的家就是博客，你想想，为什么你自己的家总会比你大学住的宿舍干净？一个道理。

方兴东：我这三年一直做博客，很多

人问什么叫博客，我用直观的比喻来总结，博客就是一个人网上的家。

互联网刚开始发展的时候，虚拟空间跟现实空间还是对立的，每个网民主要还是一个旁观者，一个比较被动的受众。有了博客以后，状况发生了很多变化，个人在网络里面成为一个主体，他既是消费者又是生产者，既是受众又是传播者，既是读者又是作者。我们进入了“互联网2.0时代”，虚拟空间真正成为一个社会，个性主义成为互联网发展的主要趋势。我认为它对我们生活的影响会超过过去十年更具有实质性。

博客世界的内容远远比一般商业网站更具有建设性、更和谐，因为博客就是网民自己的家，他总是会尽可能把自己善良、美好、积极向上的那部分呈现出来，不会在自己房间里面乱画。

我觉得互联网跟社会之间是相辅相成的关系，网络一定程度也是反映社会现状。互联网从1.0时代进入到2.0时代，社会发展也是一样。“芙蓉姐姐”事件与其说代表了互联网的一个奇迹，还不如说是互联网和中国社会发展到一定阶段的产物，她只是这个阶段的一个代表而已。

记者：在现实生活中，我们应该怎样调节自己的心态，看待这些网络现象？

潘石屹：“人在建设建筑，建筑也在改变人”，这句话放在网络也适用；我们在编软件做网络，而网络对我们也是一个改变，这是相互的。

网络生活跟现实生活很不一样，我们在大街上打个照面，肯定不会像在BBS上那样90%的人见面先骂一通。比如骂我的时候说“潘石屹生于1964年11月14日，死于2005年多少号”，或者“给我一个机会，让我解剖潘石屹吧”。经过很长时间，我才习惯了这个完全虚拟的世界，原来它里面说的潘石屹不是你，只

是个符号。所以，你应该以比较宽容的心态分析它，不管别人怎么骂你，你一定要守住自己说话做人的原则，现实中和网络上都要有教养、善良、有爱心。

当然发展过程中一定会碰到各种问题，可能会走些弯路，像美国哲学家已经开始琢磨，虚拟世界和现实世界会打架。不过我认为虚拟世界和现实社会最终一定会很好地实现融合，二者和谐发展应该是未来的一个方向。

可能以后互联网会在我们的生活中占据非常重的分量，但即便如此，我们还是要让网络回归到一个正确位置上，要知道网络是让我们力量放大，让我们速度更快的一个工具，而核心的灵魂还是我们的思想，这是最重要的。

方兴东：我认为网络社会带来的最大的变化可能在多元化这方面。我们以前的理念是“为人民服务”，“人民”是一个虚的概念，单一的意志决定很多事情；而现在的理念叫“为人人服务”，但这个“人人”，每个人是不一样的，在网络中，所有个体都是不同类型，消费行为、价值取向都不一样，如果还用传统价值观去看的话会很累、烦恼很多，因此你不能再希望这个社会每个个体都按照规定的方式思考和做事。

比如新技术刚出来的时候，肯定是一帮技术狂热者先使用，特别难用，他从中得到的乐趣别人无法体会；接下来演变成一群发烧友用这个东西，并不是出于其实它有价值，而是因为这东西新鲜；到第三个阶段，早期大众开始使用，这些人是实用主义者，当这个东西确实能带来价值的时候他就开始使用；第四代人是保守主义者，他知道这个东西有价值，他也不会主动去用，但是他发现如果不使用特麻烦；第五代人则不管这个东西怎么样，永远持怀疑、否定态度。在这种情况下，你只能自己去调整心态，让自己更



开放一点，更宽容一点，像芙蓉姐姐咱们可以欣赏她积极一面，善良一面，只有在

这种情况下，社会才能和谐起来。

互联网最终怎么走，还是由人决定的，我自己觉得不管从历史来看，还是从人本身来看，它肯定会越来越和谐的。

### 互联网如何改变建筑形态

记者：互联网有2.0，SOHO有没有2.0？

潘石屹：当初我们最初提出SOHO时，还是强调居家办公，概念非常狭隘，只是提出了房子里面既可以办公，又可以住，后来发现这是远远不够的。

现在建外SOHO只交付了50%，还有50%等今年年底、明年才能陆续交付，可能这就是2.0的版本。原来我们想的是居住和办公室可以融合，那么，以后办公和展示能不能融合？办公和销售能不能融合？这些东西都要考虑到，把因特网给我们提供的这些方便很巧妙的体现到我们的房产里去。

我举个例子，像摩托罗拉，工作都在办公楼里，销售的时候需要到王府井租个展示店，推出手款手机时再到中国大饭店举行发布活动。但我在美国看到苹果电脑的对外门面就是一个大厅，它在纽约的SOHO街上面，是一个工厂的仓库，当然装修得非常漂亮，里面永远都有讲座，一个大的屏幕在不断地讲解苹果的电脑，MP3应该怎么用，客户可以随便参观，但没有销售柜台，客户都是上网购买，24小时内送货上门，这样整个学习、课堂、展示、销售就融在一起了。我看了这个东西就琢磨，这是未来的趋势。

（杨熙 新浪房产频道主编）



# QINGYANG

## [青羊工业发展]模式

### 完美工业园区先展之作



## 实力企业聚焦

### 西部发展里程，擎起经济腾飞的旗帜

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

比肩强强企业，与世界同步发展。“青羊工业发展模式”为此专属打造。为建筑创造无限抽象空间，  
高平台，贵面子，大为可观。

“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。

青羊发展建设项目列入**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，

引发媒体聚焦与社会讨论如火如荼中……



招商热线 / **86<sup>+</sup>28<sup>+</sup>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](http://www.swabp.com)



薛暮桥是一个怎样的学者？他和他那一代经济学人，与中国当代经济有着怎样的关联？我们试图寻访历史见证人来获得答案。只有回到错综复杂的历史现场，我们才知道，思想之流要经过多少次历史的三峡，才能进入开阔的海洋

## 薛暮桥 与中国经济改革

■本报记者 黄铭坚 李翔 北京报道

听到薛暮桥先生去世的消息，于光远先生感叹道，“现在活着的哲学社会科学院士只剩三人了。”1955年，国务院发布中科院学部委员名单，当时成为哲学社会科学学部委员的人，大多已经作古。于光远说，随着薛老的去世，如今只剩下他、季羨林和骆耕漠三人。

对大多数年轻人而言，这些人名都是模糊的符号。薛暮桥是一个怎样的学者？他和他那一代经济学人，与中国当代经济有着怎样的关联？我们试图寻访历史见证人来获得答案。只有回到错综复杂的历史现场，我们才知道，思想之流要经过多少次历史的三峡，才能进入开阔的海洋。

已过90岁的于光远，笑称自己是最小的院士。当我们问及他和薛暮桥的交往时，他谈起上个世纪50年代的双周座谈会。座谈会的参加者是当时主要的经济学家，大家畅所欲言，讨论各种经济问题。孙冶方、薛暮桥、于光远三人轮流主持。

于老的印象是，“薛暮桥比较了解实际，他做实际工作比较多。他是搞经济学的，不是搞哲学的。我既搞经济学，又搞哲学，又搞自然科学。”

这样的描述，似乎难以满足我们的好奇心。也许四个月前的那次颁奖，可以代表当今经济学界对薛老的评价。3月24日，首届中国经济学奖杰出贡献奖揭晓，获奖者分别是薛暮桥、马洪、刘国光、吴敬琏。

颁奖词写道，“薛暮桥是我国老一辈马克思主义经济学家的杰出代表，也是我国改革开放进程中经济决策咨询工作的一位卓越的开拓者和组织领导者。他是坚定地倡导和积极推动市场取向改革、提倡和坚

持国民经济稳定协调发展的著名经济学家。”

原中央党校副校长苏星，是这个奖项专家委员会的代表。他自称薛老的学生，薛老的许多文章都由他编辑出版。他对记者说，在评奖过程中，薛老是唯一没有争议的获奖者。

比薛老晚一辈的吴敬琏先生曾总结说，薛暮桥从1930年代研究经济学，中间经历了相信计划经济，后来又力主改革、走市场经济之路的漫长过程。

1970年代中，美国经济学会历届会长组团访华。一位会长问起薛暮桥毕业于何所大学，他诙谐地答道：“我毕业于旧中国的监牢大学！”1927年，他参加杭州铁路工人运动，并加入中国共产党。不久，“四·一二”反革命政变发生，他逮捕并被关入杭州浙江陆军监狱。在三年半的牢狱生活中，薛暮桥刻苦自学了政治经济学、哲学、自然科学和历史方面的书籍。

薛暮桥最初只有初中文化水平，他的经济学知识一方面是在三年的牢狱生活，另一方面是1930年代追随陈翰笙先生做农村调查时从实际中摸索出来的。

许多经济学家都强调，薛暮桥从事经济研究的最大特点，是理论联系实际，善于在实践中形成、发展和坚持正确的观点，并勇于在实践中修正错误的、过时的观点。

或者换一个角度来理解，正如苏星所说，在很长时间里，薛暮桥一直身兼官员和学者两种角色。他曾是新中国计委、物价委、统计局的最早领导人之一，曾主持创立了新中国的统计体系。

(下转34版)

e 龍 Travel 旅行网  
eLong.com

# 把房费赚回来！



以上图片仅供参考

### 部分酒店为e龙会员提供的免费项目

(活动酒店名录及各酒店活动赠送礼品以活动网页公布为准)

北京华侨大厦 入住客人赠送矿泉水每房2瓶，送桑拿券1张  
二十一世纪饭店 68元桑拿洗浴券1张，100元酒吧门票1张  
上海银玥湾酒店 每间房送水果1份  
广州华金盾大酒店 送洗衣券2张，欢迎果盘1份

### 度假产品电子抵用券 ¥100



请即致电 **010-65881555 转 0**  
或登录 **www.elong.com/0508** 咨询活动详情  
参加活动请拨打 **800-810-1010** 马上预订

- 2005年8月1日至8月31日，通过e龙旅行网预订全国任意一家酒店并入住的会员均可得到e龙提供的100元度假电子抵用券，可消费e龙提供的任何度假产品。
- 与此同时，会员还可享受来自各个活动酒店提供的多姿多彩的免费礼品和服务项目，给您完全不一样的入住体验。

e龙旅行网拥有本活动的所有最终解释权。此抵用券使用期限从获取之日起截止至2005年12月31日。



酒店、机票、度假产品预订电话：800-810-1010



手机敬请拨打：010-64329999

客服电话：010-65881555-0



详情请登录：<http://www.elong.com>



■本报记者 李翔 黄铭坚 北京报道

“薛暮桥 101 年的人生,见证了中国共产党领导下的中国经济政策变迁。”李克穆评价道。这位中国保监会副主席,从 1980 年代中期成为薛暮桥的秘书,长期在他身边工作、学习和生活。

如何叙述薛暮桥一个世纪的经历,是摆在我们面前的难题。“从历史的角度审视,新中国的经济政策离不开解放前根据地的经济政策。”原中央党校副校长、薛暮桥的学生苏星对记者说。

薛暮桥的前半生,刚好见证了 20 世纪上半叶中国的经济事件,1940 年代他在山东抗日根据地领导的货币和贸易工作,更为新中国日后的相关政策提供了经验。也许,青年薛暮桥的面貌,不仅可以引申出他终身的事业选择,也可折射那个年代苦难中国的曲折求索。

“国民党好像是火车开到嘉兴,就不走了,而共产党一直到上海;国民党的革命不彻底,只有共产党领导的革命才彻底。”1927 年,23 岁的薛暮桥这样说。因为这种看法,在两个政党之中,他选择加入了共产党。随即他成为共产党领导下的沪杭甬铁路总工会的 6 个常委之一。

这个选择在不到四个月之后为他带来了三年牢狱之灾。“四·一二”反革命政变中,薛暮桥被捕,关押到浙江陆军监狱。在监狱的三年半时间里,他刻苦自学了政治经济学、哲学,研读了自然科学和历史方面的书籍,还掌握了英语、世界语。他根据自己狱中亲身经历反动派杀害革命同志的事实,用世界语写成《牢狱生活中的一夜》,因为监狱看守不懂世界语,所以这篇文章作为他学习的毕业论文,通过看守之手寄给了上海世界语函授学校,世界语学会将它 在《绿光》杂志上发表……

1970 年代末,当一位美国教授问起薛暮桥“毕业于何国的何所大学”时,他坦然而又诙谐地答道:“我毕业于旧中国的牢监大学!”

而真正引领薛暮桥进入经济学殿堂的,却是陈翰笙。1932 年初,薛暮桥来到设在上海的中央研究院社会科学研究所,参加陈翰笙领导的农村经济调查工作。陈翰笙是留学欧美的博士。他领导了从无锡开始遍及全国的农村经济调查。有共产国际背景的陈翰笙对中国社会性质有着自己的看法,他不同意“托派”、“亚西亚生产方式”以及“江南无封建”的观点。通过同学、同乡关系,陈博士的身边聚集了一批信奉马克思主义的青年知识分子,如薛暮桥、孙治方、钱俊瑞、骆耕漠、吴大琨、徐雪寒、王寅生、张稼夫、姜君辰、狄超白、孙晓、冯和法、石西民、吴觉民、宣乡、千家驹等,这些人 都成为日后新中国左派经济学家的骨干成员。

在写于 1932 年的《江南农村衰落的一个缩影》中,薛暮桥以无锡西北乡礼社镇经济状况变迁为具体内容的中国乡村调查,用大量纪实材料说明,“天灾、人祸、内乱、外患,仍随时随地予农村经济以重大威胁”。文章介绍了该镇以薛姓家族集团为主体的盛衰过程,礼社农民的地租捐税负重和遭受城乡高利贷的盘剥。薛的笔调极具穿透力,他如是描述薛氏家族的衰败,“然自身已成腐木,决不足以支此将倾之巨厦。惟有坐待狂飙勃起,以结束其风烛残年而已。”

薛暮桥原名薛與齡,他的改名也 得自陈翰笙。1933 年 1 月,薛暮桥寒假回家路过南京,看望陈翰笙先生和几位老朋友。陈翰笙介绍他去广西师范专科学校教“农村经济”。薛暮桥坚辞不受。“我连中学(初级师范)都没有毕业,怎么能到大学里去教书?!”陈



1948 年,薛暮桥在西柏坡

## 青年薛暮桥

说:“不要紧,我为你改一个名字,你说你是北京大学经济系毕业的,就可以到广西师范去教书了。”这时南京正下着大雪,陈先生望着窗外的雪景,心里想起“雪满过桥了”的俗语。在无锡方言中,“暮”与“满”是谐音,他就起了“薛暮桥”这个新的名字。

而李克穆却提供了另一版本,他说薛暮桥的夫人罗琼曾告诉他,当时的

青年薛暮桥的面貌,不仅可以引申出他终身的事业选择,也可折射那个年代苦难中国的曲折求索

情景是,陈翰笙说:“末路穷途,有桥可渡。”暮桥二字源于此。

此后,薛暮桥成为 1934 年 10 月份创刊的《中国农村》月刊的主编。在创刊号上,他发表了在广西农村调研所写的文章《怎样研究中国农村经济》和《广西农村经济调查》(摘要)。随后,由于中国农村经济研究会编写小册子,“感到需要一个出版机关”,薛暮桥参与组建了新知书店。

85 岁高龄的经济学家冯兰瑞对记者说,1930 年代曾有一场关于中国社会性质的大论战。当时还是热血青年的她,记得薛暮桥是论战中的一员,

“我对他印象不错”。那也是她第一次接触薛暮桥这个名字。

1930 年代中国社会性质的论战是当时在思想界和政治界的一件大事,很多当时的知识分子都参与了这场论争,矛盾的《子夜》也为此而作。这个论战的结果以毛泽东的“中国为半殖民地半封建社会”的判断告终。薛暮桥参与的关于中国农村社会性质的论争是这场论争的第三阶段。经常在农村进行经济调查的薛暮桥“以确凿事实的科学分析,论证了大革命失败后中国农村经济性质和中国社会性质”,吴凯泰说。

1940 年代,薛暮桥在山东抗日根据地领导经济工作,这是青年薛暮桥在经济实践中所取得的第一个大成就,尤其是在货币和贸易上。

“当时根据地被沦陷区包围,同时还有国民党的封锁。根据地则流通三种货币,伪币市值最高,法币次之,抗币最低。日伪开始时把国统区使用的法币收集起来,到上海换成外汇,然后到国际市场购买弹药物资。1942 年后,太平洋战争爆发。国际上对日本实行经济封锁。日本人就把法币完全推到根据地。一方面经济封锁,另一方面不断贬值的法币涌入根据地。根据地买不到东西,而不值钱的法币却一大堆。”吴凯泰说。

薛暮桥领导了对敌的货币斗争和贸易斗争。“他提出要建立本市市场,搞自己的货币,把伪币驱逐出去,法币也禁止使用。这在当时很多人认为荒唐,因为根据地有多少力量能建

立自己的货币体系?”吴凯泰说。薛暮桥的提议得到山东分局和省政府的同意。1943 年 7 月 1 日起,在根据地停止使用法币,而动员人们把法币向发行抗币的北海银行兑换成抗币或者到敌占区去买回物资。北海银行也把原来用作发行准备金的法币拿到敌占区换回物资,以此来达到将法币驱逐出去的目的。曾经有一位美国经济学家询问薛暮桥,山东根据地的货币既无金银作为储备,又没有外汇储备,为何能保持市值和物价的稳定,薛回答说:“我们每发行 1 万元货币,至少有 5000 元用来购存粮食、棉花、棉布等重要物质。物价上升,就出售物资回笼货币平抑物价。反之,增发货币收购物资。”

在这一时期,薛暮桥对货币和物价问题逐渐形成了自己的观点。当时世界上各国货币都是金银本位,而山东根据地的纸币则是同金银完全脱钩的,这就是薛暮桥的“物资本位”理论。同时,他提出了纸币流通下,物价与货币发行同步变化的规律,以及通过控制纸币发行来进行宏观调控的经济政策。

与此同时,后来在大部分时间内成为中国经济决策者的陈云也在主持陕甘宁边区财经工作中,摸索出了对付通货膨胀和物质紧缺的方法。1949 年之后,就是在陈云担任主任、薛暮桥担任秘书长的中央财政经济委员会的领导下,中国结束了长达十多年的恶性通货膨胀、物价飞涨。

## 薛暮桥与中国经济改革

■本报记者 黄铭坚 李翔 北京报道

(上接 33 版)所以,薛暮桥的经济观点更多来自调查,而非书本。他的女儿薛小和在一篇文章中写道:说起来别人也许不会相信,父亲这个大经济学家在“文革”前从未读过《资本论》,这本马克思主义经济学的经典著作,父亲是在“文革”期间关“牛棚”和在干校劳动改造期间读的。我们家里有很多经济学的书,但父亲很少读这些书,他阅读的东西一般都是国民经济统计资料、调查研

“正是薛暮桥这样的人,曾不畏艰辛地播撒市场经济火种,那是何等的珍贵”

究报告等从实际中来的文字。他写作时,桌子上除了一本稿纸、一支笔,就是一本统计资料,到外地去写书,就带半箱子稿纸,一把笔,一本统计资料,所要写下的一切都在他的脑子里。他在 1975 年恢复工作后,做的第一件事便是到基层去调查研究,他分两次去了山东、江苏、安徽三个省,在对“文革”后的国民经济情况做了深入了解之后,才动笔撰写《中国社会主义经济问题研究》一书。

“我觉得他的贡献最主要都是在改革开放的时候,1979 年是他的黄金时期,这段时间写的东西要多得多,也要累得多,也上了年纪了。”吴凯泰说。他从 1977 年开始跟着薛老工作,后来曾在国务院发展研究中心做研究工作。他向记者讲述了 1980 年代薛老的许多工作细节。

1978 年 4 月,74 岁高龄的薛暮桥写信给中央,指出发展农业,提高农民增产的积极性,比提高物质生产条件更重要;要尊重客观规律,不能片面追求高速度;只管主观需要,不管客观可能,将会被迫采取调整措施。1979 年,他发表了系统总结新中国历史经验的著作《中国社会主义经济问题研究》,在全国发行一千万册,成为我国经济体制改革和坚持正确发展方针的启蒙教材。

1980 年,他在中央召开的会议上明确提出并系统论述了我国现阶段的社会主义经济的性质是在生产资料公有制占优势、多种经济成分并存的商品经济。

在当时提倡商品经济,的确需要一定的勇气。1981 年 4 月,有人印发一份以中共中央书记处研究室名义整理的材料。它按照对计划和市场的态度将经济学家划分为四类:第一类是坚持计划经济的;第二类是不那么坚定地赞成计划经济;第三类则不太坚定地赞成商品经济;第四类是主张发展商品经济的。薛暮桥、廖季立、林子力等商品经济论者则被划为第四类。

吴凯泰回忆说,在十一届三中全会以来国民经济的发展过程中,薛老对实现国民经济的良性循环、抑制通货膨胀,都及时地向中央提出了重要的政策建议。

1986 年 6 月,针对当时经济过热的情况,薛暮桥曾向中央建议,各地急于求成的劲头很大,不要再去鼓气加油。他说,如果说改革不合理的价格体制是整个经济体制改革成败的关键,那么严格控制社会总需求,保证社会总供求平衡,则是价格改革成败的关键。

在 1990 年治理整顿期间,他撰写了《关于社会主义经济的若干理论问题》和《致中共中央常委的信》,建议抓住时机,在改革上迈出决定性的步伐,通过深化市场取向的改革来解决结构问题和效率问题。

抛开学术贡献,薛暮桥在生活和为人上是怎样一个人呢?《中国改革》主编新望曾对孙治方和薛暮桥的治学风格有过一番比较。在他看来,两个人做学问,孙着眼于批判,而薛更多的时候是着眼于建设。孙治方的性格非常外向,是“硬骨头”、“老天真”。而薛暮桥则性格沉稳、内敛,是一个古板的专业工作者。薛的文章充满大量的数据和平铺直书的叙述。对于理论上有风险的观点,他会放缓语气,谨慎措辞,如“部分的”、“某些”、“一定程度上”等等,他不喜欢用“完全”、“非常”、“极为”等语气激烈的词汇。

中国保监会副主席李克穆在 1980 年代曾担任薛暮桥的助手。他也向记者讲到薛老的一些性格。他说,薛老在人际交往方面的“能力”与他在经济理论上的造诣相比可谓天壤之别。在许多场合,比如在散步的路上,薛老碰上一位他认为“很熟的朋友”,两人交谈甚欢,可分手后薛老往往记不起人家的名字,谈话的内容也从不涉及私人事务。薛老与党内外 的许多知名人士都有过很深的交往,但他从来都是君子之交淡如水,他与领导、同事和下级的关系也仅限于工作。

为此,在“文化大革命”中他 还被造反派闹弄过一次:造反派把计委的几个局长叫到薛老面前,问薛老他们都叫什么名字,有的薛老说不上来,但他能清楚地说出每个人分别是负责哪方面工作的。

后辈经济学家赵晓的话也许可以代表年轻人对薛老和他那一辈人的评价。赵晓在《写于“中国经济学奖”的颁发》中说,“我最大的感受是,薛老的获奖,应该看作是中国经济学界对那一辈探索中国社会主义经济发展道路者的致敬!也许在今后的后生子看来,这些经济学家的成就似乎没有什么,更谈不上对国际学术的‘前沿贡献’,但一定不能忘了:正是这些人,曾不畏艰辛地播撒市场经济火种,那是何等的珍贵!”

Advertorial |

## 共同营造电信市场良性发展环境——中国联通率先规范电信卡销售管理

从中国联通获悉,为共同规范电信卡市场秩序,中国联通已率先对其发行的可跨省漫游的电信卡实行“集中发行,集中管理”。据了解,这一措施主要涉及规范电信卡发行和销售渠道管理,以及销售价格规范等方面。为了搞好这项工作,中国联通已决定停止其分公司直接发行全国卡的工作,暂停了所有全国漫游卡的发行,并实行集中整顿。

据介绍,这一作法已初见成效。中国联通有关人士称,他们有信心看到,各电信运营商在这方面会做出共同努力,从而为电信卡类业务提供良好的发展环境。

据介绍,电信卡主要指目前市场上各运营商发行的 IP 电话卡和长途电话卡,由于质优价廉,因此受到广大消费者的青睐。近年来,随着 IP 技术的不断发展,这些业务有着良好的发

展势头和可观的市场前景。但目前市场上出现的“六国”争雄局面,以及众多代理渠道的参与。电信卡价格战愈演愈烈,加上非理性的市场手段、技术手段的介入,导致电信卡市场秩序混乱,引起了有关部门和广大消费者的担忧。

据经济人士分析,IP 电话由于其低价格、微利润的特点,在无序的价格战中,必然导致代理商和运营商的利润空间急剧缩小,直至价值链断裂,这项新兴业务的提前退场并让位于其他同类业务就只是一个时间问题了。一些运营商因为 在一些地区的这项业务越做越小,已经动摇了信心。

经济人士还呼吁应引导广大消费者理性的认识到:不要期望在无尽的价格战中获得永远的利益。共同培育电信卡业务良好的发展环境是全社会的责任。中国联通的这一作法,是向这一方向迈进的实质性举措。

## 汽车品牌—实战中国

——广东省广告公司三赢传播强势媒体交流会隆重举行

由广东省广告有限公司主办的“汽车品牌—实战中国”——2005 强势媒体交流会在广州风景如画的番禺长隆酒店隆重举行,这是一次分享的盛宴,汇集了全国各地的强势媒体、专家泰斗、汽车评论员和汽车厂商代表,凤凰卫视著名主持人胡一虎和广东省三赢传播媒介计划总监范泉主持了本次会议。省广三赢传播举行了盛大的欢迎宴会,省广的陈钊隆总经理致欢迎辞,诚挚地欢迎与感谢传媒精英的光临。省广戴书华董事长致感谢辞,并对此次会议的积极意义予以充分肯定。

交流会上,广汽集团股份有限公司总经理曾庆洪、著名汽车评论员钟师、媒体专家黄升民、广告权威丁邦清四位中国汽车工业与广告传播界的权威做了非常精彩的发言。曾总和大家分享了广州本田的经营理念 and 飞度的成功案例;钟师就中国汽车市场消费状态的阶段性演化、汽车品牌策略的效用、市场与消费进入困惑期等做了专题演讲;黄升民教授的阐释主题是:“碎片化”背景下的汽车品

牌建构,从社会基础、消费形态、厂商广告、媒体形式多个角度解构现在中国汽车品牌建构,有很多极具价值的启发。

省广副董事长兼执行创意总监丁邦清先生做了主题为“品牌——汽车广告的第几个轮子”的精彩报告,演绎汽车市场营销从产品战、价格战、汽车金融战、服务战,发展到品牌战、价值战,中国汽车市场竞争已进入了品牌战为核心的立体战争时代。

自由论坛时间,媒体来宾分别就中国汽车工业发展的现状和未来发展趋势、汽车广告传播的渠道构成、汽车品牌的塑造和产品推广等进行深入探讨。与会代表们积极参与交流,提出观点和经验分享,汽车行销的本土化与国际化、如何做实效汽车广告等成为讨论的焦点。

这次盛会实现了三个交流:首先是交流思想——媒体、广告公司、客户的汽车营销和品牌传播的思想碰撞;其次是交流信息——交流汽车营销、新车动态、媒体动态的信息;然后是交流感情——省广经历体制改制领导

换届,各媒体也经历集团化整合运作领导更替,新老朋友聚会交流感情。会议为中国汽车工业高速发展的时代贡献璀璨的思想和智慧,共同研究汽车品牌如何在逆境中保持一路狂飙,又如何 在逆境中扭转乾坤。这些精辟的思想贡献对中国汽车市场营销有重要的意义!汽车品牌的打造需要多方面的努力,需要汽车厂商、媒体、广告公司贡献不同的力量。

省广是中国本土广告业的扛旗者,历经 1/4 个世纪的风雨历程,坚持深耕本土,对接国际,积累了丰富的品牌整合经验,深谙汽车品牌营销,代理了国内众多著名汽车厂商的广告业务。三赢传播成立初期,就以“实效传播,追求多赢”为己任,经过 3 年的发展,已茁壮成长为中国媒介投放代理的一支新锐部队,特别擅长汽车广告的策略性与创新性发布。此次强势媒体交流会的召开增强了强势媒体、客户、广告公司之间的信息、思想与情感交流,为蓬勃发展的中国汽车产业广告传播出谋划策。



观察家



我曾经问过父亲,你认为你的身份究竟是共产党员,还是学者。父亲回答说:“我很想做个学者,但我首先是个共产党员。”

■薛小和/文

父亲从小天资聪慧,小学时学习成绩很好,尤其是数学成绩突出。16岁时因家境败落辍学到杭州铁路车站当练习生,期间,父亲凭借自己良好的数学基础,只用了3个月的时间就学完了原定6个月学完的会计业务,车站的老会计因为一直没有培养出能代替他的人,已经多年没有休假了,看见父亲掌握会计业务的速度又惊又喜,放心地把工作交给父亲休假去了。

多年来,父亲被称作中国经济学界的泰斗,但他只有初中文化水平,他的经济学知识一方面是在三年的牢狱生活中从书本上自学来的,另一方面是1930年代追随陈翰笙先生做农村调查时从实际中摸索出来的。

父亲是中国经济问题的专家。一位曾在英国攻读经济学的博士对福特基金会的美国人说,你要想了解中国的经济问题,你必须读薛暮桥的《中国社会主义经济问题研究》。父亲对中国经济问题的了解,完全来自于实际工作和不断的调查。

父亲是一个以思考为生活方式的人,工作时思考,写文章时思考,理发、散步时也在思考,就是在被批判、住牛棚时也不放弃思考。但由于历史的限制,他顽强的思考并未为他创造出一个思想体系,当他知道在他的有生之年不能实现这个创造以后,他就自我批判,就寻求,就吸收。他不怕否定自己,当时代证明他的看法与现实相悖时他就一次又一次的重新起步,重新思考。当然,思考的结果有变化也有执著,在变化和执著中他始终把

父亲

握着分寸,这个分寸的界限就是大多数中国人民的利益。

我曾经问过父亲,你认为你的身份究竟是共产党员,还是学者。父亲回答说:“我很想做个学者,但我首先是个共产党员。”确实,父亲自1927年加入共产党那天起,特别是30年代后有了学者身份,40年代后成为党的高级干部以后,一直是给自己这样定位的。这种定位使他70多年来,始终把党和人民、国家的利益放在首位,无论自己的命运如何,都与党的事业荣辱与共。但是,在信念坚定的同时,这种定位也给他造成很多矛盾,特别是当他的理论观点与党的正式文件不协调的时候,这种矛盾甚至会导致痛苦。

1982年5-9月间,按照当时领导的意见,为配合党的十二大的理论准备工作,国务院经济研究中心会同国家体改委组织了一次关于经济体制改革的大型理论讨论会,讨论社会主义经济体制改革的指导方针。参加讨论会的有300多人,累计召开大小讨论会不下70次,讨论历时4个月。会议开始时是在十二大以前,9月份十二大召开后,这个讨论会于9月底结束。理论界的同志都知道这是一个非常敏感的时期。众所周知,父亲的理论观点是主张社会主义经济应当是商品经济的,而当时的中央精神是:“计划经济为主,市场调节为辅。”父亲知道自己是党的高级干部,应当与中央保持一致,所以在党的十二届三中全会以前,凡是公开发表的文章都遵守了中央当时的提法,自己的一些不同意见只是在允许的范围内以补充解释的形式提出。但即便如此,在1981年中央书记处研究室整理的一份材料中,他还是因为强调市场调节而被列为第四类人中,同时在小范围内受到批评。在这种情况下,父亲受命组织这个讨论会感到非常为难。当然,为难归为难,对于父亲这样的老共产党员来说他只有一种选择:在5月4日的动员报告中,父亲为自己的主张做了自我批评,表示“这个说法有毛病”,但他同时向大家提出一系列需要讨论的问题,希望大家敞开讨论。

我猜想这种矛盾决不止一次,这只是比较典型的一次,应该还有更痛苦的。记得在“文革”后的1978年初,当时“四人帮”虽已打倒,但党在经济工作方面的指导思想并没有改变。在2、3月间,父亲去参加五届人大,听罢当时国家计委领导在人大做的计划报告,父亲回到家中非常生气,以致拍着椅子的扶手失声痛哭起来。他说,国民经济已经到了崩溃的边缘,这个报告还是陷在分钱分物的数字里,不讲政策,不图指导方针的改变。我当时在工厂做工,父亲说的不大懂,不知该怎样安慰他。以父亲那样平和、内向、长于忍耐的性格,急到痛哭的地步真是急到了极致了。因为急,所以“文革”后一恢复工作,他就到基层去调查,摸清国民经济的情况,因为急,十一届三中全会一闭幕,他就到处做报告、写文章,呼吁改革旧的经济体制。70年代末80年代初,虽然那时党内政治生活开始正常了,但父亲还是因为他的改革主张受到了几次批评,有党组的正式批评,也有多年的老领导的不满甚至拒之门外。在这种情况下,父亲尽可能地坚持了他的主张,很多时候是在忍耐和等待中坚持的。

在纪律和个人观点的矛盾之间,父亲无论如何退守,都尽量坚守着一条底线,那就是实事求是。父亲是通过社会调查迈入经济学的大门的,所以,几十年来他已养成了从实际出发、实事求是的思维方式和研究作风。阅读他的报告和文章可以看出,文章的行文也就是他的思考路线几乎成了一个定式,讲一个问题先讲现在的实际情况,再讲关于这个问题的历史及政策演变过程,然后提出自己的意见。比如,他在1982年7月给张劲夫同志的信中,对《物价管理条例》

中仅把“稳定物价”放在首要地位,不提合理调整物价提出不同意见。他先分析了当时的财政、物价情况,理解“稳定物价确已成为全国人民的共同要求”的原因,再叙述了从1950年以来我国物价政策是怎样在“稳定”和“调整”二者之间把握的,在物价上涨时着重于“稳定”,在物价趋稳时着重于“调整”,指出:“《条例》不是《暂行办法》,应该看得远一点,说得全一点。”“不提合理调整物价是不完全的。”

与许多习惯于从理论推导中得出结论的经济学家不一样,父亲更习惯于从经济运行的过程中得出自己的观点。他不太注重概念,遣词造句也不大准确,他注重的是实际运行过程和结果,注重从实际中总结出规律性的东西。70年代末80年代初,他到处呼吁改革,几乎都是从20多年经济工作的经验教训讲起,他从20多年的曲折折中得出一定要按照客观经济规律办事的结论,深感进行经济体制改革的迫切性;80年代中他反对通货膨胀政策,也是历数近七八年的宏观经济数据,甚至追溯到“大跃进”时期和山东解放战争时期的情况,提出应该“管住货币、放开物价”而不是“管住物价、放开货币”。

学者是用不同的方式解释世界,而共产党人则要改变世界。由于父亲将自己定位于一个共产党员,所以他对社会经济现实总是保持介入的状态,始终致力于改革经济体制、推动经济发展的事业。有人很奇怪,父亲这样一个老计委,怎么能如此坚定地主张商品经济,其实并不奇怪。作为一个共产党人,当他为之献身的事业竟然走到与其初衷完全相反的道路上去,并且由他和整个国家一起吞下自己参与种下的苦果,给他造成的刺激会更深,促使他反省的动力会更大,推动他改革的愿望会更迫切,他对改革目标的认识也容易达到常人难以达到的高度。

父亲像所有他们同时代的共产党人一样,由于历史的局限性,由于他们个人经历、观念、性格上的局限性,也犯过不少的错误。父亲就说过:“任何一个经济学家不可能完全超越时代的限制,我也不能例外。现在看来,建国以后我在各个时期写的文章中的观点,有一些就是不正确的,甚至是错误的。这些不正确的观点,有些是当时屈从于政治压力,不能畅所欲言造成的,有些是受教条主义和极‘左’思想的影响造成的。”他虽然是杰出的时代人物,但他从来对自己都有非常清醒、冷静的认识。

在我看来,父亲固然是共产党人,但他更是智者,在他身上有着较强的知识分子特性:

——他始终保持着独立思考的习惯,虽然有时他处于“沉默”或“失语”的状态,但他对事物从来都有着自己独立的见解和判断;


——他有着相当浓厚的民主思想,他对很多问题的解决办法都带有明显的多元化倾向;

——他有着强烈的社会责任感,但他不是举重若轻的战略家,他只是利用自己的专业知识为人民谋福利的实干家;

——他不大懂政治,更不玩弄政治,不会拉帮结派,不会阿谀奉承,更不会整人;

——他淡泊名利,忍辱负重,当受到不公正的批评时,绝不会认为自己比党高明,他对党的服从并不一定是对权力的屈从,而是对真理(当时认为是真理)的认同,或是以大局为重自我牺牲,事后,他也绝不会为个人恩怨去算历史旧账;

在中国社会几千年的历史中,亦儒亦吏、亦官亦学一直是一个传统。但在我国第一代的领导干部中,这样的人并不多。父亲就是身上带有浓厚知识分子特性的共产党人。共产党人的党性与知识分子特性在他身上的融合,有时引发矛盾,有时生成痛苦,但可能更多的时候是一种升华。



派克世纪复古条纹特别版 中国限量400支

成功把握在你手中吗?

AIM HIGH PARKER

上海·东方商厦有限公司·上海第一八佰伴有限公司·上海虹桥友谊商城·上海太平洋百货有限公司·福州路专卖店·茂名南路专卖店 广州·广州友谊·广州百货大楼·广州正佳广场·广州天河城百货·广州新大新 北京·北京燕莎友谊商城·北京赛特购物中心·北京东方广场专卖店·北京百盛购物中心·北京翠明大厦

和中医  
MASSAGE CLUB

足道·指压·推拿·油压·沐浴·茶食

金茂会所:上海浦东新区陆家嘴花园石桥路166号 TEL: 021-58788839  
国贸会所:北京东三环南路2号大北物业中心三层 TEL: 010-65676755







■ 本报记者 晏礼中 上海摄影报道

## 引子

四周是黑的,像一个深渊。  
王炼利拉亮了楼道里所有的灯。  
宿舍楼里寂静无声, 中华造船厂的职工们都回家过年了。除了她。  
王炼利把堆在桌上的书移到一边。摆上一碗米饭、一盘红烧肉、一瓶白酒。  
月光透过窗户,映照得满屋凄幽。  
无意间,她看见镜子里的自己。她把一缕光亮浓密的头发从前额上拂开。那眼睛是深黑而明亮的,她喜欢自己的眼睛。她觉得它们很好看。  
她拧开酒瓶盖盖,为自己斟了一杯。  
“王炼利,今天是大年三十,你不要哭,等到将来你有好日子过了,不要忘记今天”,她用平时讲话的声音对自己说。然后,一饮而尽。  
那天是 1979 年的除夕夜。

## 一

2003 年 6 月,《经济观察报》首席记者仲伟志上网查资料。他要撰写一篇关于上海房地产的报道。一篇题为《希望与危机并存的上海房地产市场》的文章引起他的注意。观点深刻而尖锐。作者署名王炼利。他引用了“这位学者”的一些观点。不久,仲收到一封



王炼利

电子邮件。王炼利在邮件里说,“仲记者,我不是什么学者,我只是一名普通的退休女工。我也不是什么‘老师’,我的‘课堂学历’只到初中二年级,我是老三届中的 67 届初中生,我所有的经济学研究都是自学的,我曾经被人视为‘精神病’整整二十年……”  
……  
2005 年的 7 月 20 和 21 号,我坐在王炼利家的客厅里。沙发、书柜、缝纫机, 有平面的地方装满各种资料和杂物,纸箱、皮箱一直堆到天花板,不到十平米的客厅局促而凌乱。墙上挂着毛主席和她儿女女友的照片。墙纸早已泛黄褪色。  
“如果不是你执意要来看看,我是根本不敢把任何人请到家里来的。”她无奈地说。  
“条件太差了,连个坐的地方都没有,20 年前什么样子现在就是什么样子,只是房子更加破旧了”,她从冰箱里取出一筒大雪碧,给我倒了一杯。  
她找来很多照片, 有的放在信封里,有的裹在塑料袋里,有的装在相册里。大都是她年轻时的照片。她照相时不戴眼镜,把它握在手里。眼睛好看的人都不喜欢戴着眼镜照相。乌黑的长发剪短了,染成栗子色。那样白发冒出来时看上去不会那么明显。  
她今年 52 岁。

## 二

时光回到半个世纪前。在一个叫做“洪福里”的弄堂里住着 11 家人。王炼利家住二楼。她家有一个十平方的晒台。四周围着方颈圆肚的花瓶状石栏杆, 不疏不密的间隔恰好能容下她的脸盆。四下里是些低矮的民房。远处是上海大厦、海关大钟和和平饭店的尖顶。视野极为开阔。  
王炼利喜欢呆在晒台上。她常把脸贴在栏杆缝中,羡慕地看着楼下玩耍的小朋友。她像所有小孩一样,渴望到楼下和其他的小孩一起玩。但她不

能。  
“楼下都是野孩子,你以后要当淑女,不能跟他们玩,你得在家念书”,即使在上学前,她就这样被父母要求着。  
父亲在著名的康元印制厂工作,是高级制板师傅, 曾被国民党的飞机接去重庆刻过印金元卷的板。解放前,她家就有电风扇解暑,能拿龙虾当早点,三年自然灾害时,父母把金条卖了换高价点心给她吃。父母很疼她。她家生活不错。尽管有些孤独,但她从来没吃过苦。  
在她记忆里没有不识字的时候。她从小习惯一个人躲在家里读书。先是母亲的越剧唱本,然后是小说。第一本小说是《青春之歌》。那时,她小学二年级。她喜欢上小说中的女主人公,发誓要做林道静那样的女革命家。  
儿时的记忆是幸福的,直到小学五年级的一天, 她发现了关于她身世的那个秘密。  
那天下午, 她像往常一样放学回家。母亲正在整理抽屉。一个信封掉在地上。母亲迅速把这个信封收进抽屉。王炼利从小有个习惯, 只要是文字的东西都喜欢看。她看见信封上的那几个字——“上海市公证处”。

从母亲慌张的神情和那几个字里,她隐隐约约感到这个信封里有一个跟她有关的秘密。  
母亲下楼后, 她从抽屉里找出封信,藏到衣服里,跑到晒台上打开。里面有她的小照片,有一封公证书。  
就这样, 她知道了亲生父母的名字,知道自己是“抱来的”。  
她突然明白, 为什么父母从不许她跟弄堂里小朋友一起玩, 为什么父母比班上同学的父母都要老很多。  
她突然明白,父母成了她的养父母。  
她想知道她的亲生父母在哪里,想知道他们为什么不爱她。  
谁都知道她是别人不要的孩子。但没有人会说。  
心怦怦地跳,她很害怕,想哭却又不敢哭。她不敢让养父母知道她知道了。  
她偷偷把信放回抽屉。她把秘密埋在 10 岁的心里。

## 三

王炼利从冰箱里取出些冰块,放在我喝了几口的雪碧里。  
“后来我才知道生母是在土改时遇到我生父的。她从农村跑到上海我姑姑家做佣人, 我的祖父那时候是洋行买办, 我父亲算是公子哥, 上海叫‘小开’。那时候,凡是少爷玩的东西,他都玩。我生父后来去了美国。1989 年,我找到了他,第二年他回国看我,我 36 岁的时候,第一次见到自己的亲生父亲。我父亲在 2000 年去世,我还有两个同父异母的哥哥姐姐在美国,但从来都没有联系。他们觉得我是少爷和佣人的非婚生小孩。是耻辱”,王炼利眼睛直勾勾地朝前看着, 太阳在一道白云后面黯淡下去。上海的天气闷热而潮湿。  
丈夫姓施。他们在 1977 年经人介绍认识。那时候,世界名著看得多是件时髦的事情。他发现她读了很多书,便对她有了兴趣。两年后他们结了婚。  
她决定嫁他是因为他不在乎她曾受过批判,他决定娶她是因为他知道她受批判是因为看书。他喜欢看她的她。

## 四

王炼利喜欢抄书。  
她抄李白、杜甫、高尔基的诗歌,抄毛泽东的书中的成语故事, 抄鲁迅文集……  
1969 年,她把自己抄成了“修正主义的文艺黑线”典型,被中华造船厂公开批判。那年,她十七岁,进厂工作不到一年。  
“她会放毒,你们不能跟她接触。”团委对车间里的青年工人说。她想不明白, 居然连抄毛主席书中的成语故事也能抄出“修正主义的毒”。  
她记得那次“审讯”。  
“你学习毛主席著作,为什么不好好学习著作,而去学这些成语典故?”批判她的人问道。  
“荒唐,毛主席写的所有东西都值得我们学!”她大声地回答。  
“你已经到了推一推拉一拉的边缘! 你必须像竹筒倒豆子一样交待问题,不能像挤牙膏!”  
“你们这是对‘一打三反’的阶级敌人说的,我绝对没有到这个地步。我生在红旗下,长在红旗下,我不是阶级敌人。毛主席说,如果把同志当成敌人对待, 就使自己站到敌人的立场上去了。你们把我当成阶级敌人来对待,那你们的立场到哪里去了?”  
“你年纪这么小,嘴巴这么老,你的问题非常严重,你必须写检查!”  
“我没有问题!”王炼利的牙咬得紧紧的。  
她绝食三天以示对“批判”的抗议。  
很长时间里没人敢跟她说话。一系列的机遇与她擦肩而过。  
1972 年,她希望换个环境,与一个上海水泵厂的工人对调。办手续时,党支部书记说:“她能说会道, 长得蛮漂亮,调出去会迷惑人,我们要对人家单位负责。”  
1974 年,全车间工人师傅推荐她上大学,车间门口贴出红榜,名单却不上报。理由是:受过批判的人怎么能上工农兵的大学? 出红榜是为了照顾老师傅的情绪!  
1975 年,张瑞芳带队到厂选电影演员,在资料科看到她照片后要见她,领导说,“她上夜班很辛苦,算了吧”。  
1977 年全国首次恢复高考,她高分通过录取分数线。她的体检卡上却赫然写着:“68 年患过精神病”。  
精神病?! 一个莫须有的“精神病”。梦魇一般。整整二十年。

## 五

中华造船厂有 5000 多人。厂子大了,难免有些轻薄之徒。他们总想在她身上讨点便宜。她漂亮,又没什么亲戚朋友。可他们总是一鼻子灰。她性子“比火还烈”。  
18 岁时她腹腔肿瘤开刀。出院回厂后,她发现人们看她的眼神怪怪的。  
“她子宫拿掉了,不会生孩子,想男人想疯了,想成了精神病”,顺来倒去就这几句话, 已经在这个工厂里沸沸扬扬传了开去。即使是不知道她名字的人也都知道厂里有个挺漂亮的小姑娘“想男人想成了精神病”。  
蚊子咬了人, 还嗡嗡叫。这个故事,有文化的人和没文化的人都接受了。她抱定了宗旨不跟任何人解释。她知道解释也没用。哪个精神病人会承认自己有病?她一个姑娘家,又怎么向

别人解释自己是有生育能力的呢?  
连同班组的女工们有时也会围住她, 用手指指着她, 一勾一勾地说,“噢,王炼利,噢噢,王炼利……”像逗一只小狗。  
那是她最熟悉的一条马路。从宿舍到工厂。路不宽,一站地的距离。她走了十七年。  
她记得那天下午, 她像往常一样走着这条路去上班。一个男的从工厂里骑着自行车迎面而来。交错的一瞬间,他朝她脸上吐了一口口水。  
“想男人,哈哈哈”,那人头也不回地迅速消失在这条马路上。  
她掏出手绢, 擦干了那令人恶心的液体。脸上发烫,身子却冷得打颤。抬头望望天。蓝天凝结得那么严酷,连一些皱褶也没有。她觉得浑身骨骼都脱了节。有些受不了。返回宿舍,倒到床上。突然间,号啕,颤抖,煞不住那呜咽的声音,一声响似一声,憋了许久的怨恨,借着枕头的柔软尽情发泄出来。这种事不是第一次发生了。  
她必须发泄出来。否则,她就真的疯了。

她想起自己的初中语文老师。一个干瘦而腰板始终挺得笔直的老头。1966 年那场风暴来临时,批判他的大字报一张没有,他中庸,从不参与任何派别,不卷入是非纷争。他度过两年多的太平日子。一直到有一天早上,他以“逃亡地主”的“身份”被揪出来。那天,他穿着长衫,头颈挂着一把算盘,站在学校大礼堂台上,任人打骂,丝毫反应也没有。  
当天晚上,他给家人留下一张“我到黄浦江去了”的条子,去了。  
她不会“去”黄浦江。在那些被内部清醒和外部谣言夹攻的日子里,她通读了马恩四卷、列宁四卷、《反杜林论》、《自然辩证法》……她喜欢读马克思的《资本论》。在马克思的著作中,她知道了希腊神话,知道了歌德、浮士德……  
“熬下去,总有出头之日,未出头时,多读书,拓宽知识面,调整知识结构,以待时机来选择我。不能向命运屈服,过去不会,现在不会,将来不会,永-远-不-会!” 她在日记里这样写道。  
文革结束的消息从《美国之音》里传来。文革后期,一些人开始悄悄躲在家里“听敌台”了解外面和里面的世界。消息并不令她震惊,她早就觉得四人帮搞的那一套不是真正的马列主义。她感觉自己的光明来了。  
她错了。厄运依旧在她生命中游走。人们忘了她曾被批判过。人们只记得她是个“精神病”。  
1985 年, 她上万言书到船厂党委, 党委作为解决文革中遗留问题的特例让她换了个船厂。不过,对方厂提出中华船厂要接受他们厂一个真正的精神病人才能接受她。好在一个了解她的原团委书记刚当上劳资科长,他接受了这个条件。王炼利调离了折磨她十七年的中华船厂。  
她终于到了新的环境。但一星期后,“精神病”的传闻又像瘟疫一样蔓延了进来。好在她在这里毕竟是个“新人”。一年后,“王炼利”同样在这家新厂里出了名。她获得该厂思想政治工作论文大奖赛一等奖和为振兴船厂献计献策大奖赛一等奖。  
1988 年, 她开始从事工程预算。她从图纸都看不懂到能完成土建、电气、管道等一系列预算工作, 全靠自学。她自学学完了高等数学,用数理统计法写出专业论文《论高层建筑的混凝土含钢量》。她始终记得列宁的教导:学习,学习,再学习!  
她踏上了一个正常人的生活轨迹。她不再是“精神病”。从 18 岁到 38 岁,整整二十年。

## 六

王炼利家住在六楼。那是上海港务局的家属楼。丈夫的房子。从 1982 年春节搬过来算起,已经 23 年。外出时,碰到邻居,她会朝他们点头笑笑。她没有和他们聊过一次天。原来忙上班、学习,现在忙着搞研究。每天,王炼利总是来去匆匆。  
“早在 70 年代,我就知道有一天会有记者采访我,但没料想到 52 岁才有人来”,王炼利笑了笑。  
她是通过互联网进入人们视野的。  
2002 年 9 月,她从外地回来。朋友告诉她, 现在上海房价涨得厉害。她凭直觉感到报道中那些所谓的涨价理由“都不是理由”。她觉得经济学家们都在为房地产商们“说话”。她开始查阅大量公开资料, 两个月后,她写出《希望与危机并存的上海房地产市场》,把文章发到网上。她出了名,

成了“上海地产论坛九大思想者之一”。人们把她视为为弱势群体呼喊的学者、教授。人们开始叫她“王老师”。  
她喜欢“老师”这称呼。她喜欢智力劳动所带来的成就感,就如同她不喜欢被当成一个初等劳力挑挑拣拣一样。她知道自己身份低微,从未想过要和那些经济学家们分庭抗礼。她尊敬他们,也觉得他们没什么了不起。如果不是命运捉弄, 她早就和他们在一个平台上对话了。现在,她证明了自己存在的价值。  
王炼利现在每天都很晚回家。从今年春节开始, 上海现代管理研究中心委托她做一个“金融危机离我们有多远”的研究报告,并借给她一间办公室。她觉得这是对她的极大信任。为

## 七

此,她至今没跟他们谈论报酬。  
临行前, 我为王炼利拍照。结束后,她走到镜子前端详自己。  
她像所有爱美的女人一样关心自己日益凋零的容颜。她摸摸自己的脸。曾经雪白而紧绷的皮肤, 已经布满皱纹,而且松松垮垮。她最漂亮的时候,是她人生最灰暗的时候。漂亮不但没能为她争取来幸福,反而成了她开始梦魇的地方。  
“我一直有一个想法,如果有可能的话,我打算去整容。这也许能让我的心态平衡一些,很多跟我同年龄的人,看上去比我年轻得多。我心态有点不平衡”。  
她转过身,长长叹了一口气。





# 中国老年产业发展调查报告

零点调查·刘韬 甘源

中国的老年产业扑面而来，为政府和企业都提出了新的挑战和商机。老年产业是以年龄以及由年龄决定的消费特征为标志而划分的产业，即为满足老年人的特殊消费需求而为他们提供产品和服务的产业，它包括传统老年产业如服装、食品、特殊商品、交通、保健、老年福利设施以及现代老年产业如娱乐、旅游、住宅、社区服务业、老年教育等多种行业。

## 一、整体老年产业雏形初现发展蹒跚，但突破在即

与老年产业相关的多种行业几乎都已经将自己的产品和服务向老年人的需求“赠送秋波”，但始终保持“未联姻”的状态。据北京市老龄产业发展课题组的相关资料显示，现阶段老年产业发展的主要问题呈现出以下四个方面的特点，即1、认识缺陷。很多企业认为老年产业投入大、风险高、资金回收周期长、回报低，从而采取观望态度，制约了产业的发展；2、政策“不落地”。即政府只有原则性的政策，在老年产业所涉及到的生产、流通、经营、消费等各个环节，缺少配套的可操作性的政策支持；3、规模层次“小而低”。现阶段传统老年产业涉及的产品及服务单一，层次低，主要在衣食、居住和医疗保健方面产品和服务没有得到很好开发；4、产业标准缺失。目前市场尚未实现规范化和标准化的运作模式，例如家庭服务业中的服务标准等问题的大量存在。

虽然老年产业在发展过程中存在上述诸多问题，但在各个产业竞争日益白热化的市场条件下，老年产业这个细分市场逐渐显现出其无限的商机，据四川省社会科学院的万本根和赵喜顺对老年产业发展研究发现，这主要由于以下四方面的原因：

1、人口老龄化为老年产业的形成和发展提供了客观需要和外在的基础条件。人口老龄化是指老年人口在总人口中所占比重越来越大的过程，目前 我国老年人口已经达到1.3亿，占总人口的比重已近 11%，2025 年到 2040 年又将 从 2.84 亿增长到 4 亿多。在未来的近半个世纪中，我国老年人口将一直呈迅速增长的发展趋势。

2、我国老年人的需求市场已经发展充分。根据全国老龄工作委员会提供的数据，目前我国老年人市场的年需求为 6000 亿元，2010 年将达到 1 万亿，而目前我国每年为老年人提供的产品不足 1000 亿元，供需之间存在巨大商机。

3、家庭结构功能的变化要求社会必须建立老年产业。家庭代数的减少，表明老年人单独生活的家庭即所谓空巢家庭增多。1998 年，在有 65 岁及其以上老人户中，只有一对老人生活的家庭占 11%，单身老人户占 10.44%，两项合计，共占 21.44%。这部分老人往往难以得到家庭的照料。家庭结构的变化，要求社会必须承担起照料老人的责任，老年服务的社会化势在必行，家庭结构变迁呼唤老年产业的建立。

4、老年人收入的不断提高，为老年产业的发展开辟了广阔的空间。我国城市 60-65 岁的老年人口中约有 45%的人还在业，他们除有退休金之外，还有额外的收入；据中国老龄科学研究中心的一项调查，城市老年人中有 42.8%的人拥有储蓄存款，另外退休金一项到 2010

年就将增加到 8383 亿元，2020 年为 28145 亿元，2030 年为 73219 亿元。这将为厂商提供巨大的商机，使老年产业的发展前途无量。

## 二、传统老年产业——老年保健行业身陷混沌，迷雾待破

保健行业指的是事前对健康人群所提供的产品和服务，让他们更健康、健美，并延缓老化现象或防患疾病于未然的产业。老年人由于生理方面的原因，对于保健的需求尤为突出，据世界卫生组织（WHO）公布，全世界 50 岁以上的老年人群发病率为 50%，55 岁以上为 80%，其中健忘、失眠、高血压、高血脂、骨质疏松等疾病比较常见。而且随着生活水平以及保健理念的提高，老年人的这种消费需求也会逐步增加与丰富化。考虑到中国目前 1.3 亿的庞大老年人口基数以及老龄化趋势加速的情况，未来中国的银发保健产业不论从总量还是产业内部业态类型都会有很大增长与变化。

（一）、银发保健产业总体增长，但内部结构失衡

保健产业产品主要包括两大类，一类是保健品，如保健食品、保健器械以及保健美容用品等等；另外一类是保健服务，如提供健身、养生、心理等的直接服务与咨询服务。

中国保健行业协会的统计资料表明，国内整体的保健品市场从 80 年代起就处于高速增长的态势，年均增长率在 15%-30%，到 2000 年已经达到 500 亿的规模，据保健品专业人士的估计，其中老年人的市场份额在 50%以上。但受保健品市场混乱的次序影响，保健品功效的公信力逐渐下降，1999 年国家开始出台各项政策整顿市场，从 2001 开始保健品市场呈现下滑趋势，但受 2003 年非典的影响，公众对保健的重视空前提高，惠聪集团的保健品市场调研报告显示，到 2004 年全国保健品的市场容量恢复到了 400 亿左右的规模，其中老年保健品的份额占到了 200 亿。随着保健品市场规范的进一步完善以及外国保健品大举进军中国，老年保健品市场正在进一步扩大规模。

与老年群体适用的各种品类丰富的产品不同，国内的老年人的保健服务市场相对落后，各种保健服务机构都将研发重点放在中青年群体上，老年人的保健服务市场规模在服务业内仅占较小的比例。以服务业较为发达的北京为例，根据北京市科委软科学处的一项成果测算，2001 年老年保健服务市场规模仅为 2 亿，而根据零点公司 2001 年发布的一项保健品研究结果显示，北京的老年人保健品市场规模为 15 亿，而在保健产业较为发达的美国，保健品与保健服务价值的比例大致为 1：1。因此，相对于老年保健品市场，老年保健服务市场处于待开发的状态，考虑到老年保健市场的整体发展趋势，老年保健服务市场具有很大的发展潜力。

（二）、银发保健品选择品牌集中，但产品针对性不强；保健服务专业品牌缺位

国家统计局的资料显示，截至 2002 年底，全国保健食品生产企业 848 家，生产具有卫食健字批准文号的产品共 1474 种，另外还有近 500 种进口产品。大部分生产企业都开发了针对了老年人

的产品，但是从消费者购买情况看，老年人对保健品牌的选择集中于少数几个名牌。国家统计局公布的 2002 年全国保健品销售排行榜表明：从保健品市场总体情况看，名牌保健品的市场占有率在稳步上升。脑白金、昂立一号等五个名牌占有了 30%的市场份额。但是如果从这些品牌的适用人群方面分析，相关的生产厂家均选择了全面品牌定位，突出品牌的功能性，在年龄因素上的定位并不清晰，一种产品往往适合多个年龄段的人群。老年群体对真正的银发保健品选择余地并不大。（表 1）

而在保健服务行业，针对老年的服务产品并不多。与铺天盖地针对年轻人的健身广告形成反差的是，老年人只能在公园、社区的简易设备上上进行自我活动。而对老年人的健康咨询主要有由政府医疗提供有限的服务，或者是由一些保健品企业在电视或电台进行宣传时顺带的进行。中国老年保健协会的一份研究指出，以庞大的群体基数作依托的老年保健服务市场还未启动，还缺乏一个真正专业的品牌提供专项服务，即使保健品与保健服务能够形成一个较为完整的市场链条，企业还未重视链条的另外一头的商机。

（三）、银发保健品销售：传统渠道占优，零售卖场突出

在银发保健品的销售渠道选择上，零点前进策略公司 2001 年一项专项调研表明，一些传统的保健品销售渠道，如保健品专卖店、医疗机构等仍占有较高的选择率。但是值得注意的是，一些大型的卖场，如大型超市/仓储市场、商店/百货公司的保健品专柜已经成为不少人选购老年保健品的重要场所，甚至超越专门的医疗机构、如药店、医院药房、药品柜台等。这一方面说明了保健品已经从医疗药品范畴中解脱出来，逐渐成为老年人日常生活用品，这才能够在平日逛超市、商场时进行选购。同时，这种趋势也为老年保健品企业的推广活动提供思路：适用于日常用品的现场促销展销，也适用于老年保健产品。（图 1）

（四）、接受度：保健服务超越保健品

在保健品行业发展初期，消费者对于保健品的信任程度较高，传统的食疗观念在其中起到的关键作用。但是随着市场产品的多样化，竞争程度的加剧使得各种虚假广告、夸大宣传在保健品市场推广活动中的大行其道，这严重损害了整体保健品在消费者中的声誉。据 2002 年 1 月 19 日中央电视台公布的新闻调查结果显示：群众对保健品的不信任度达到了 87%。

在消费者对保健品所持的态度发生变化的同时，受国外保健理论以及“全民健身活动”的影响，通过保健品以外的途径获得健康的思想逐渐被消费者所接受。北京大学老龄健康与家庭研究中心的研究人员指出，低收入因素使得价格相对高昂的保健品无法在老年群体中普及，而健身、养生等成本相对低廉的保健服务相对容易被老年人所接受。

因此，保健服务的理念已经在老年人中打下了良好的基础，但目前老年人的保健活动仍处于以自发的公园健身、参加免费的保健讲座等为主初级阶段，需要有专门的企业、机构提供更加深入细致的专业服务，例如老年专业健身计划、老年养生生活规划、老年心理咨询等等从生理到心理的全方位服务，并以

合适的价格吸引老年群体，培育并引导这个潜力巨大的产业。

## 三、现代老年产业——老年旅游行业才露尖尖角

打开报刊的旅游专版，在网络上搜寻旅游信息，你会不知不觉的发现很多关于专门为老年人出游提供的旅游线路，感觉到旅行社已经对老年人“下手了”。“最美不过夕阳红，旅游让我更从容”这是一位报名参加老年人旅行团的老年人的感慨之言。不少六十来岁的老人忙碌了大半辈子，退休后有了充裕的时间，体力也很充沛，并且还有充裕的退休金，他们都希望 在退休以后实现自己年轻时时候的夙愿——走进大自然，领略不同区域的民俗风景。

老年人对旅游如此感兴趣，那现阶段我国老年人旅游处于什么阶段呢？我们可以通过老年人旅游产业收入、旅游人群的地区分布、旅行社对老年人旅游产业的关注程度三个方面来了解一下老年人旅游产业现状。

（一）、老年人旅游行业渐入佳境

1、老年人旅游行业收入逐步提高  
随着老年人口的增多，“银发旅游”市场必将越来越大，据国家旅游局相关资料统计显示，2004 我国旅游业年收入超过 4000 亿人民币，约占国内生产总值的 5%，这包括老年旅游消费。2004 年老年人旅游的份额占旅游市场的 20%左右，另外根据旅游行业内权威人士的预测，今年老年人旅游的份额将占旅游市场的 25%以上，老年旅游收入将达到 1000 亿人民币以上。

2、老年旅游人群的地区分布广泛  
老年人旅游市场的旅游人群分为两部分，一部分是国内老年游客，他们主要分布在中国东部经济发达地区，其中京津地区、珠三角地区、长三角地区的老年出游是老年旅游市场的主力军；另外一部分是国外老年游客，从近期国家旅游局公布的数据来看，1998 年以来，在我国旅游的外国旅游群体年龄结构来看，超过 51 岁的老年人的比例占全部来华旅游者的 22.3%,仅次于商务旅游活动为主的中年组的 46.5%。

3、旅行社对老年人旅游产业的关注程度逐步提升

由于旅游市场竞争激烈，绝大部分旅行社都已经关注老年旅游，他们为老年人推出专门的旅游线路，为老年人提供方便、安全的旅游生活。但是由于老年旅游有更高的安全、医疗方面的要求，在考虑到成本和操作难度的方面，不少旅行社采取了观望的态度。

（二）、老年旅游人群特点显著  
老年旅游通过这些年的发展究竟能否适应老年人的需求特点吗？我们通过了解老年人的旅游意愿、旅游消费水平、老年人偏爱的旅游方式、老年人旅游的付款主体四个方面透视老年旅游人群的特点。

1、老年人的旅游意愿强烈  
据北京的一些旅行社调查结果显示，70%的老人有退休后旅游的倾向，旅游成为了老年人提高生活质量的重要方式。从老年人的心理特点来看，旅游活动是人们在满足基本生活之后的一种更高层次

的休闲和学习方式,在本质上是人类自我丰富、自我发展和自我肯定,把自己融入人类社会、参与社会发展的一种形式。

2、老年人旅游消费水平呈现两极分化  
目前老年人旅游市场呈现两个极端，一部分老年人消费能力很强，只要旅行社服务周到、细致，他们愿意选择高端旅游产品，目前这部分客户人数正在平稳增长，出境游潜力很大；另一部分老年人出游愿望强烈，可是支付能力较弱，虽然这样，一些大的旅行社往往是以规模效益为生，而这部分顾客恰好是淡季的补充和航线的补充。据北京市的旅行社介绍，旅行社针对时间自由的老年人群体，提供机动灵活的方式，即顾客报名后不固定时间出游，航空公司根据航班乘客情况调配，有空位需要补充时通知顾客，随时出游，这样只为正常价格的补充和航线的补充。在北京市的旅行社介绍，旅行社针对时间自由的老年人群体，提供机动灵活的方式，即顾客报名后不固定时间出游，航空公司根据航班乘客情况调配，有空位需要补充时通知顾客，随时出游，这样只为正常价格的补充和航线的补充。

3、老年人偏爱的旅游方式为“纯玩的、安全的、时间充裕的短途旅游”

“我们现在出去，主要是想散散心，溜一溜，最好能够提供一些医务人员才好呢”这就是老年人偏爱的旅游方式。根据零点前进策略公司对老年旅游方面的研究分析认为，老年人由于其身体、年龄等情况与其他年龄组旅游人群差异很大,所以其参与旅游活动有几个共性的特点,主要表现在: (1) 对旅游目的地有较强的选择性,对出游的日程安排比较慎重。老年人在旅游中没有猎奇的心理成分,他们在做出出游决定之前会尽可能详尽地了解旅游目的地情况,并力求提前安排。(2) 以纯玩为主的旅游方式，在旅游消费支出中,基本上全部用于旅程中的吃、住、行、游、娱,很少购物。相比之下,其他年龄段的旅游人群的购物支出往往占到整个旅程总消费的 50%左右。(3) 以团队旅行活动为主,往往老俩口结伴而行,对旅程中各种活动的安排,要求以舒适、休闲和旅游机构的高质量服务为标准，他们更看中健全的医疗安全保障体系，这也是不同旅行社对老年人旅游团提供服务的差异化之处。(4) 老年人更看中美丽的自然风光和独特的传统文化。(5) 老年人更喜欢内容丰富的短途旅游，他们希望短途旅游能够减轻不必要的旅途劳顿带来的身心的疲惫。

4、老年人旅游的付款主体主要是自己  
根据北京几家大的旅行社对中国公民出国旅游老人情况的调查结果显示，其中 46%的老人是子女出钱为老人实现“出国梦”。其余都为高收入老年人依靠自身储蓄出国旅游。

（三）、老年人旅游行业潜力巨大  
从国外老年人旅游的发展历程，展望我国的老年人旅游产业的发展，我们可以看到我国的老年人旅游市场具有巨大的发展空间。

根据最近一次世界老年人旅游大会的资料,美国人口中约有 1/5 的人年龄超过 55 岁,他们当中有 47%的人，最近有过远程出游的经历。可见在国外老年人已构成了旅游人口中颇具规模的一支队伍。另外 1990-2000 年美国总人口增长 7%，而 55 岁以上的人口将增长 11%,他们的收入也随之增加，但是他们的日常开销却比年轻人少得多,子女已远离他们,社会保险免去了他们的后顾之忧，许多身体健康者往往选择昂贵的航空和游船来旅游，给旅游企业带来高额利润。

对比中国老年人群体，我们发现中国大城市，如北京市的老年消费群体，家庭月退休金达到 2000 元以上的，占到六成以上。其中将近 81%的受访者认为只要生活的充实，高兴，不会过多的考虑钱的问题，他们可以去旅游，可以做自己喜欢的任何事情。

因此从我国老年人旅游市场的发展趋势来看，老年人将为旅游市场带来更大的商机。（图 2）

## 四、精益整合发展老年产业

不论传统老年产业还是现代老年产业它们都充满了商机，我们对此应该从产业发展的高度认识和契入老年产业的发展。

1、根据中国老龄科学研究中心陶立群教授的研究成果显示，针对老年人不同年龄结构划分目标人群，提供人性化的“打包”产品和服务是促进老年产业发展的一个重要方面。按照老年人的年龄结构和身体健康状况，可以将老年人划分为高龄老年人（80 岁以上的生活自理能力较差或不能自理的老人）、体弱多病老年人和低龄老年人（60 岁左右，身体基本健康）三个群体，分别对三个不同群体提供相应的产品和服务。其中向高龄老年人群主要提供包括护理服务，特别护理设施、特殊商品和服务；向体弱多病的老年人提供自助性生活辅助品，如电子呼救器、代步器，提供医疗，康复器械、场所、家政服务、心理咨询等服务；针对低龄老年人群，为其提供更多的适合自身特点的消遣、休养、娱乐的设施和场所。

2、根据零点前进策略公司对老年养老产业的研究发现，对于发展老年产业应采取福利性产业商业化运作的模式。人口老龄化是中国的社会问题，老年产业是福利性产业，发展老年产业解决社会问题是能够享受政府政策和资金支持。因此应该采取政府主导的市场化、社会化、多层次的产业模式，引导社会各方面力量参与对老年产业的投资，引入市场机制，保持老年产业的不断发展的生命力。

3、零点前进策略公司认为发挥传统、现代老年产业的多行业共同发展的集聚效应，能够促进老年产业发展。老年产业的整体概念导入、营销手段的运用，使涉及老年产业的诸多行业形成集聚效应，产生更大的市场辐射能力。就像对白领人群的整体产业营销模式，从衣、食、住、行多方面，多层次地引导和满足白领人群的消费需求。这需要在老年产业的产品和服务方面按照消费者需求进行市场细分，协调多种行业的产品和服务之间互补和替代关系，向目标老年人群提供针对性的产品和服务。例如在为老年人提供住宅产品的同时，结合老年人的需求，向其提供人性化的社区服务、医疗服务、娱乐健身甚至旅游等相关产品和服务。

表 1:2002 年我国保健品销售排行榜前 5 名

名次	品牌	所占份额
第一名	脑白金	12.61%
第二名	太太	5.39%
第三名	昂立一号	5.21%
第四名	康富来	5.05%
第五名	朵而	3.05%

数据来源：国家统计局公布的 2002 年全国保健品销售排行榜

### 评论

## 老年产业期待整合

年产业投资者足够的重视。

其一，现有银行产业领域缺乏有特别强势表现的投资者。相对于针对其他年龄群的投资机构，老年产业领域无论国际还是国内的投资者均相对规模较小，且缺乏持续扩张的鲜明战略。

其二，现有老年产业总体而言缺乏清晰的市场定位。相对于针对青壮年群体的细分化市场策略，老年产业领域机构的产品与服务大多针对模糊的整体老人市场、使用含混的整体语言、没有明确的针对细分群体的有力的核心价值诉求。

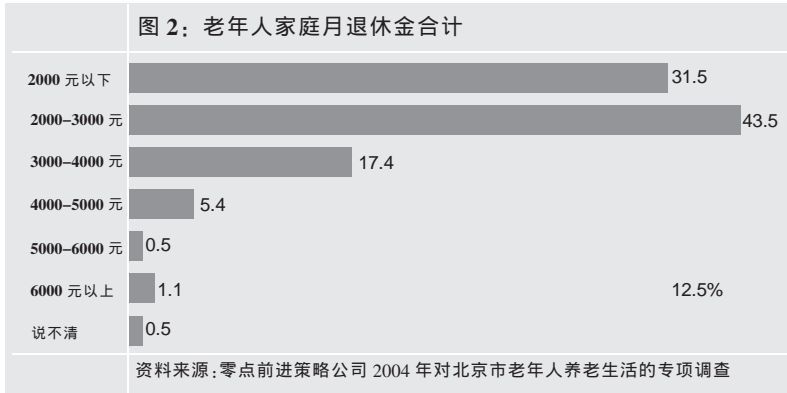
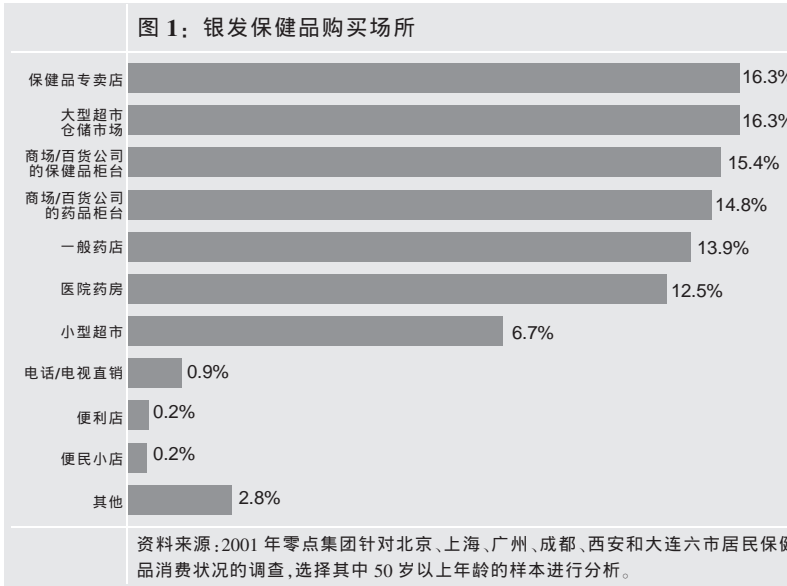
其三，现有老年产业缺少对于持续稳固的银发价值的文化推崇。相对于追求快速变动的青少年群体，银发族强调维护忠信稳定的价值观众，因此产业经营者不能简单效法现在的所谓时尚炫惑的营销路线。相较于得到极度推崇的年轻化价值观，老年产业领域还缺少以高度创意和强势的方式来推崇银发族的智慧、经验、爱心与包容的文化特性。

其四，现有老年产业对银发族群与青壮年族群的互动关注不够。老年群体特性决定了他们非常重视以自己的资源介入青壮年族群的生活，而青壮族

群则也有相当的回馈性资源互动行为。老年产业在这种互动链的建设上具有的作用空间仍待发掘。

因此，老年产业领域期待更具长线与全局眼光、投资实力及运作策略水平的战略投资者的进入，从而无论在产业形象、产业汇聚能力、老年服务的社区渗透水平方面都能显著地上一新的台阶。

袁岳：北京大学社会学博士，哈佛大学肯尼迪政府学院 MPA，中国信息协会市场研究业分会副会长，现任零点研究咨询集团董事长。





特别报道

■本报记者 覃里雯/文

2004年12月,《时代周刊》记者马修·库帕第一次进入白宫采访小布什。总统的见面词是:“库帕!我还以为你已经坐牢了。”这句听上去轻松幽默的话忽然使库帕意识到一个奇怪的事实,他正在面临牢狱之灾,等待最高法院回复他的上诉,仅仅是为了保护白宫里的某个人。我们可以想象,这个尴尬的一刻会跟随他一辈子。

这是现代新闻史上一个非常特别的故事:两个全球知名媒体的记者与美国高等法院公然对抗,拒绝向法庭呈交他们报道中某个线人的名字。最后,一个记者在法院开庭前最后一刻得到线人的许可,出庭作证并提交了线人的名字,另一个记者却始终拒绝作证,因此被判“藐视法庭”而蹲了大牢。

然而,和英勇击败白宫的“水门事件”不同,这一次,两个记者保护的线人却是白宫的核心人物,后者已经利用他们的报道“敲掉”了现任政府的政敌。也就是说,这个故事中的英雄其实是被政府利用的工具,但是他们为了维护新闻自由的基本原则,不得不硬着头皮维护利用者的利益。

故事的主要人物是《时代周刊》记者库帕,《纽约时报》记者朱迪丝·米勒、布什总统的心腹和政治顾问卡尔·洛夫、美国前大使约瑟夫·威尔逊和他的妻子、前任中央情报局间谍瓦莱莉·普莱梅。

2003年7月6日,美国前大使约瑟夫·威尔逊在《纽约时报》发表了一篇著名的社论,指责布什政府“夸大了伊拉克的威胁”,以便为伊拉克战争正名。威尔逊在2002年2月曾受中央情报局委托去尼日尔调查白宫所谓的“尼日尔向伊拉克出售核反应燃料”的证据,发现该声明纯属虚构,但是白宫有意忽略了他的调查结果。虽然此前此后有不少相似调查和分析在媒体上发表,但是由于威尔逊的特殊身份(他曾经与几任美国总统关系密切,还在第一次海湾战争中获得老布什的赞誉)和很高的个人信誉,这篇社论引起白宫可想而知的愤怒。

随后不久,一位白宫高级官员就向知名保守派专栏作家罗伯特·诺瓦克透露,威尔逊的妻子瓦莱莉·普莱梅是一个中央情报局间谍,是她把丈夫送到非洲去做调查的。诺瓦克在7月14日的一篇专栏中直接透露了这个信息。消息传出,举国震惊——这是有



《时代周刊》记者马修·库帕携妻子走进位于华盛顿的联邦地方法院

路透社/供图

## 被利用的英雄们

史以来美国政府官员第一次公开泄露中情局间谍的身份,而且是一个政府付出昂贵代价栽培的隐密间谍,瓦莱莉·普莱梅只好退出中情局。美国司法部副部长詹姆斯·科米立即委任帕特里夏·菲茨杰拉德为特别检察官,负责调查谁是泄密者。

经过一番周折和调查,特别检察官菲茨杰拉德找到了《时代周刊》记者库帕和《纽约时报》记者朱迪丝·米勒。库帕曾经在7月11日采访过某位白宫官员之后写过一篇报道,同样证实了瓦莱莉·普莱梅的身份。朱迪丝·米勒虽然没有写过相关报道,但据说也拥有相关证据。特别检察官要求库帕和米勒出庭作证,向法院呈交他们的白宫线人的名字。

刚开始,《时代周刊》和《纽约时报》都坚决拒绝透露线人身份,它们援引宪法第一修正案,要求保护言论和出版自

由,但是因为此案涉及国家安全,特别检察官不为所动,继续要求两位记者出庭作证。两报上诉最高法院被驳回。

眼看牢狱之灾逼近,《时代周刊》屈服了,决定让库帕带着采访笔记呈堂。6月30日,《时代周刊》发表声明,说:“保护媒体自由的宪法条例也要求(媒体)服从于法院的最后判决,并且尊重他们的裁决和判断。”

与此形成鲜明对比的是《纽约时报》,出版人小苏兹伯格对《时代周刊》的转变“深表遗憾”,他对媒体说,为了保护线人,《纽约时报》的记者此前曾经蹲过90多天的监狱。这一次也不例外,57岁的朱迪丝·米勒一番慷慨陈词之后被领进了监狱。她将在那里待到10月份法院听证结束。

就在库帕为7月13日的听证会寝食不安,做好坐牢的准备时,他的线人、布什总统的心腹和政治顾问卡尔·

洛夫在最后一刻打来电话,允许他透露自己的名字和身份。库帕就像千零一夜里获得释放的灯魔一样,终于摆脱枷锁,获得自由。

事实上,由于《新闻周刊》之前的一篇相关报道,卡尔·洛夫就是泄密人的事实早已为人所知。但是《时代周刊》和《纽约时报》两家媒体并没有顺水推舟,早早把洛夫供出来。

“你会在这件事上保护我,对吗?”这句有魔力的话。当华盛顿的某人提出这个要求并得到记者的许诺之后,一个血盟就诞生了,不管它涉及的信息有多么卑鄙或者微不足道。”

“你不会打破这个宣誓,甚至不会避开它。你同意尊敬地站在法律之外,而不是‘之上’,并且承担一切后果。必要的话,你到监狱里保护你的线人。如果你不遵守这些部落法则,其他的潜在线人就一定会注意到,你将被认为

是不可靠的。”CNN专栏作家乔·克莱恩这样描述自由世界新闻业所继承的原始传统。正是这些颠不破的传统保证了新闻业的信誉,使马修·库帕在7月13日之前备受折磨。

2005年5月31日,上一个世纪的著名案例“水门事件”的线人终于曝光。“水门事件”不仅导致尼克松总统被弹劾,树立了美国新闻业丰碑,而且树立了一个媒体信守自身原则的范例。30年来,美国联邦调查局高级官员马克·菲尔特一直以“深喉”的代名为人所知。《华盛顿邮报》的鲍勃·伍德沃德根据这个神秘人物提供的线索揭露了尼克松总统派人窃听政敌的丑闻。鲍勃·伍德沃德也因此受到美国法院的传讯,但是他始终没有透露线人身份,这个秘密保守了30年,它的结束刚好预示了一个更为复杂的新闻时代的开始。

令《时代周刊》尴尬的是,守原则的媒体遭到了不守原则的政府的嘲弄,和关岛虐囚事件后大力保护国防部长拉姆斯菲尔德一样,布什总统再度证明了他对忠诚下属毫无原则的保护。去年,布什总统曾发誓解雇任何泄露机密信息的人,然而在“布莱梅门事件”后,他的惟一公开声明就是“这是场严肃的调查”,他的副手称,洛夫依然得到总统的信任。

### 古老原则的泯灭?

新闻业是否遭遇了一个新时代?古老的原则是否依然适用?捍卫这些原则是否依然必要?

自从2001年9·11事件发生之后,这些问题就已经被提出来了。在全美上下,所有的媒体都为“安全”一词惴惴不安。新闻自由——一个一度被视为超越国境的普世价值——遭到了国家机器的巨大挑战。美国新闻界遇到了一个前所未有的总统,他恰到好处地利用民众的恐惧,阻止国家内部的批评之声。“国家安全”,而不是“真相”,成了至高无上的准则。许多反对白宫的报道都被白宫称为是“有害国家”或者“反对国家”的。白宫肆无忌惮地控制和筛选顺从的记者来进行重要

政治报道,甚至安插“托儿”。2005年2月,一个名叫杰夫·加农的蹩脚白宫记者被人发现是共和党的雇员。他专门负责在白宫新闻发布会上问有利于政府的问题,写作蹩脚的文章,此人还与一个男妓网站有可疑关系。

除了政府之外,恐怖分子也学会了利用新闻媒体——他们不仅仅建立了自己的网站和信息网络,而且与国际知名媒体保持紧密联系。他们知道如何在必要时通过这些大媒体发布重要信息,扩张自己的影响力,他们知道

任何媒体都无法拒绝这样的独家消息。更艰难的选择出现在战场上——在过去两年里,在伊拉克的外国记者有时会被提前通知恐怖袭击的时间和地点。当记者们赶到现场的时候,惨剧刚好发生,他们得到了好新闻,但是却成为暴行的宣传工具。更糟糕的是,由于新闻界与线人“歃血为盟”的部落传统,新闻记者不能够透露恐怖组织线人的身份。新闻界身不由己地成为了恐怖组织的共谋。

2005年5月的另一个事件证明了新闻业面临的巨大挑战。在此之前,《新闻周刊》报道关塔那摩基地虐囚和糟践《古兰经》事件,导致全球各地穆斯林的强烈抗议,一些人在激烈的示威中死亡。5月15日,《新闻周刊》迫于白宫压力而为该报道道歉,曾经为《新闻周刊》提供线索的“一位白宫高级官员”不再敢确定自己确实说过“美军将古兰经冲下厕所”这样的话。更糟糕的是,即便没有白宫的威胁,《新闻周刊》也不会希望看到自己的报道导致全球穆斯林的反美情绪,更不要说激烈的活动导致的意外死亡。

迄今为止,还没有人清晰地描述新闻业的古老原则在这个无耻、动荡、断裂的新时代所面临的挑战。“人们对(普莱梅门事件)中的记者没有表现出强烈的支持,是因为它与水门事件不同。这一次不是无名小卒挑战国家机器,而是媒体卷入政治纷争。”一位媒体专家对《华盛顿邮报》说。当曾经高贵的原则被利用的时候,英雄们该如何继续战斗?无论如何,《指环王》式的神话叙事将被更微妙、更难理解的成人故事所替代。

盛夏北京,冰爽高尔夫

>>在太伟盛势登场!

圣山圣水,会员专享

球道观感(图片为实景拍摄)

太伟高尔夫球场占地2000余亩,拥有8处风景秀美的山地高尔夫球场和五片级太伟高尔夫度假酒店。球场道边设有,四季鲜果、当地菜肴,平复浮躁,博得自然和谐、健康愉悦的惬意人生。3亿人民币的球场制作投入,价值8亿人民币的古树树林,价值10亿人民币的“京北自然大氧”等无形资产,彰显浓郁的贵族品质。只要您热爱经济实惠的休闲避暑,就可以报名参加本次活动,尽享太伟盛夏的清凉和尊贵的高端感受!

●主办单位:经济观察报  
The Economic Observer

●奖品赞助:顺驰·林溪II

●活动场地:北京太伟高尔夫俱乐部

●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31日, 9月7日, 9月14日, 9月21日)

●联系人:王怡 陈峰

●报名电话:010-64241503 / 13366817755

●电子邮箱:eeogolf@vip.sina.com

2005 环球企业家高峰论坛  
Global Entrepreneur Summit

期待同您一起——  
跨越边界

2005 环球企业家高峰论坛  
Global Entrepreneur Summit

一个全球化主导而无边界的时代正在来临。  
对中国这样的新兴市场国家,商业的领先者正在其中!  
我们如何建立世界对中国崛起的信任?  
我们如何获得跨国公司文化管理的经验?  
我们如何寻找内外资企业发展的动态平衡?

我们诚挚邀约! 无边界思维,跨边界领导力!

时间:2005年9月27-29日 地点:上海国际会议中心 主办:《环球企业家》杂志

21世纪经济报道 媒体头等舱成员

CHINA DAILY 媒体公务舱成员

经济观察报 媒体公务舱成员

21世纪商业评论 媒体经济舱成员

活动日程:

9月27日 精英及媒体晚宴 (餐饮、演讲、娱乐)

9月28日 将智胜者, 恒常论坛  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任

9月29日 论坛  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任  
李开复:如何建立信任

9月27日晚 论坛晚宴

9月28日上午 演讲论坛

9月28日下午 演讲论坛

9月29日上午 演讲论坛

9月29日下午 演讲论坛

招商热线

傅海虹 010-84001146 010-8400438 ext. 831  
安 琛 010-84045963 010-84007493 ext. 602  
王 征 010-84045642 13817720626  
倪真真 010-84001148 010-84000954 ext. 825

参会热线

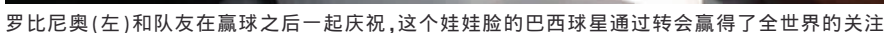
文 立 010-84045963 010-84000954 ext. 830

GE 环球企业家  
ENTREPRENEUR



■本报记者 李孜/文

(下转 43 版)



■ Reuters/供图

## 罗比尼奥 身价攀升三倍之谜

- 1 买方强烈需求(皇家马德里俱乐部认为罗比是不可或缺的球星)  
导致结果 涨价
- 2 卖方要价提高 桑托斯俱乐部主席认为罗比定价关乎俱乐部面子和对全球球迷的交代,大幅提高要价)  
导致结果 涨价
- 3 经纪人希望从中谋取更多中介费(经纪人希望分成10%)  
导致结果 涨价
- 4 球星本人倾向买方(罗比自动放弃40%转会费用分成,该部分价值2000万美元),因此,皇马实际支付价格为3000万美元)  
导致结果 降价
- 5 外部原因和大环境影响 全球球迷和媒体关注,近年来欧洲转会市场价格一路走高)  
导致结果 涨价
- 6 球星本人商业价值提高 罗比因转会事件名声大噪,影响力和知名度上升)  
导致结果 涨价
- 7 买方经济实力强 皇家马德里被认为是世界上最愿意和最可能为球星转会开出天价的俱乐部之一)  
导致结果 涨价
- 8 年龄优势 罗比今年21岁,离黄金年龄结束还有8年)  
导致结果 涨价
- 9 国籍定价优势(巴西籍球员因多年成功市场运作,目前在欧洲俱乐部身价最高)  
导致结果 涨价



成效是检验营销的唯一标准。自2002年始,每一年,我们都以比标准,审评成百件案例;每一年,我们都甄选出自营销成效的作品,让它们得到应有的喝彩与荣誉;每一年,我们都以这种方式,披荆斩棘,在营销的道路上走得越来越远。2005年,我们将带来更多精彩。

[illegible]

中国出版集团出版发行 地址：北京市东城区东黄城根甲7号《商务印书馆》 邮编：100701  
联系人：任强、陈静、曹燕 电话：010-64009328/6401150、147 02 号分机 C1C 64097560  
网址：<http://www.cip.com.cn>



经济观察报  
The Economic Observer

GREY WORLDWIDE 相信广告 (北京) 创意制作 电话 010-86181988 特别感谢翠华中心提供拍摄场地



# 探访皇马老巢

## ——50℃的伯纳乌



看台和赛场

■本报记者 宋铁军 马德里报道 摄影

午后 4:40 的马德里,骄阳似火。圣地亚哥伯纳乌球场的入口处有一丝难得的清凉。

面对我们这些早到了 20 分钟的访客,门卫做了一个不容置疑的坚定的手势,“No!”任凭我们怎样解释,回答我们的只有一个 No 字。与我们一门之隔的,就是欧洲最美的足球场——圣地亚哥伯纳乌球场。

10 分钟后,我们对这座著名体育场和对这家神奇俱乐部的神往开始被燥热一点点蒸发。

“10 分钟后还不让进,我就自动成为巴塞罗那的球迷。”本来就不是皇马的铁杆球迷,对它的忠诚度绝对经不住烈日的考验。

“唱一首巴塞罗那的队歌吧!”一个同伴打趣。

“唱吧,你只要不怕挨打,这里可是皇马的主场。”另一个也开始起哄。

“那就唱米兰和尤文的队歌吧,反正它们也灭过皇马。”

一通精神胜利法之后,终于有人来接我们了。

来者是伯纳乌球场的设计方拉梅拉设计事务所总建筑师、合伙人赫苏斯·赫尔南德斯。在他的陪伴和介绍下,我们开始了伯纳乌之游。

球场的修建工程由拉梅拉设计事务所的建筑师卡洛斯·拉梅



球场外壁



全景图

拉(Carlos Lamela)领导下的埃斯托迪奥·拉梅拉(Estudio Lamela)负责。考虑到保证球场的容量、设施以及安全等方面的需要,他们为球场提供了最新的解决方案和先锋的技术,把伯纳乌建成马德里的象征性建筑。正如皇家马德里的主席弗罗伦蒂诺·佩雷斯所

说,他们的目标是使老伯纳乌球场成为 21 世纪的五星级体育场。

这座球场里较好座位一个赛季的套票约 800 欧元。

进入足球场需要经过机场式的严格安检。与国内任何一个体育场不同,我们来的当天并没有比赛,但这里的安保工作没有丝毫的松懈。在广阔的球场围墙范围内,没有一个安保漏洞,任何人想从任何一个地方偷偷进来,无论白天还是黑夜,是根本不可能

的。一

门之隔内,足球场恢宏的气势震慑了我们。

凭体感温,场地的温度至少在 50 度。此时,皇家马德里那些身价不菲的球员们当然没有在场地上训练,他们飞越重洋,在亚洲淘金。这是否是他们一贯采用的避暑方式呢,只有天知道。

我们被允许进入客队更衣间,主队更衣间几乎从不对访客开放。客队更衣室是一派“皇马式”的客气,整洁豪华,彬彬有礼。

从桑拿间似的客队更衣室出来,此时背阴的看台是惟一能带来些许清凉的地方。在这儿,才能从容地欣赏和感受这座欧洲最漂亮的足球场。

来自拉梅拉的向导,津津乐道着自己的作品,每一片看台、每一根立柱都如数家珍,至于球场里跑的是大罗还是小罗,是劳尔还是埃托奥,他们毫不在意。

乘坐观光电梯来到顶层看台,是感受皇马带有霸道气息的豪门气质最好的时机。被两个面无表情、眼神警惕、身材魁梧的保安夹在电梯中,就像被耶和萨尔多加多夹在中

间。凉风习习中鸟瞰伯纳乌,坡度很陡的看台给人一种无形的压迫感。据赫尔南德斯介绍,伯纳乌球场的设计基于它特殊的地理环境。伯纳乌球场位于马德里的金融中心,周围有很多街道,拥挤的平面空间已经没有向外扩张的余地。因此与许多球场不同,伯纳乌的空间拓展是垂直方向的。这样一来,球迷距离场地非常近,这样的氛围十分有利于主场作战的皇马球员。

在空旷的看台上向前探身,想像着皇马主队作战时万众攒动、人声鼎沸的情景;如果小贝或卡洛斯罚进一粒任意球、劳尔或欧文劲射破网,这座八万人的球场会爆发出怎样的声音,如果对手再是巴塞罗那,那么,一切堪称完美。



安联体育场外观图

# 安联体育场:2006 世界杯梦幻剧场

■本报特约撰稿 Wahyuni/发自慕尼黑

2006 FIFA 世界杯主赛场、“拜仁慕尼黑”和“慕尼黑 1860”两个足球俱乐部共同的主场——安联体育场是德国乃至全欧洲球迷心中共同的足球殿堂。

安联体育场位于德国巴伐利亚首府慕尼黑北部,2002 年动工修建,2005 年 5 月 30 日正式启用。三年的工期和三亿欧元的耗资,使安联体育场具有美轮美奂的外观和无与伦比的实用性。正如 2006 FIFA 世界杯组委会主席弗朗茨·贝肯鲍尔所说:“安联体育场将成为慕尼黑的一个新亮点。”

安联体育场长 258 米、宽 227 米、高 50 米,整个椭圆形球场的表面积为 64000 平方米。球场的外墙是世界上最大的复合材料外墙,由 2874 个菱形气枕组成。气枕的薄膜厚度仅为 0.2 毫米,却能够隔绝 98% 的紫外线。当冬雪落在外墙上,气枕内置的 12 个压力传感器会自动测量雪的重量,并由体育场地下

盖着 30 毫米厚的草皮。草皮由三种不同的草组成,能够在半阴的条件下生长。这样的草场不仅非常耐磨,还可以加快球的转动,使比赛更加激烈精彩。

安联体育场共有 66000 个座位,包括标准折叠座位、贵宾席及包厢,此外还有 200 个专为残疾人设计的座位。所有的座椅都是统一设计,体现等级区别的是材料的选用。这是具有全欧洲最大倾斜度的观众席,第一排座位与草场边缘的距离只有 6 米,与球门的距离也不超过 8 米。无论坐在什么位置,观众都可以从一个很好的视角舒适地观看比赛。

球场的照明有多种彩色灯光效果,蓝色、红色、白色的变幻,使比赛现场呈现出梦幻般的剧场效果。

球场的设计师是来自瑞士的赫尔佐格和德梅隆。2002 年,凭借对伦敦泰德现代艺术馆的设计,他们获得了被誉为建筑界诺贝尔奖的普利茨克奖。2008 年夏季奥运会的开幕式——北京国家体育场的设计也是来自他们的创意。谈到安联体育场的设计,赫尔佐格说:“我们的目的是用灯光效果、顶级球员、戏剧性表演来组成一场真正的足球秀。”

安联体育场不仅能让球迷舒适地欣赏比赛,还可以满足球迷购物和休闲的需要。体育场的两翼布满了 106 家经营各类商品的店铺,28 个快餐点、两个球迷餐厅和一个家庭餐厅还为球迷提供各种口味的食物。

到达安联体育场很方便。一条长 543 米、宽 136 米的马路直接连通着体育场的主入口。人们还可以从 Froetmanning 地铁站、公交车站以及地下多层停车场直接进入体育场。安联体育场的地下停车场是欧洲最大的停车场,能容纳 9800 辆车。从 Froetmanning 地铁站望去,椭圆形体育场上演换着呈现蓝、白两种颜色的“安联体育场”字样,格外醒目。

“安联”名字的由来有着特定的含义:2002 年 2 月,德国顶级保险公司安联 Versicherungs AG,为体育场建设投资而获得了这座新体育场的冠名权。作为“拜仁慕尼黑”和“慕尼黑 1860”共同的主场,“安联”还有两家俱乐部联合(Allianz 形似 alliance)的意义。安联 Versicherungs AG 公司管理委员会主席迈克尔·狄克曼说:“安联体育场是慕尼黑这座城市、‘慕尼黑 1860’、‘拜仁慕尼黑’以及安联公司成功合作的结晶。”

Advertorial |

## SUV 受挫并非坏事 黄沙散去留下真金

今年,SUV 似乎经历了一场疾风暴雨——行业整体销量下滑,弱势品牌开始退出市场,对于这个行业的发展,坊间流传着各种悲观的论调,媒体上也充斥着形形色色的负面报道。

实际上,审慎地研究一下 SUV 眼下在国内的处境,人们就不难做出理智的判断:SUV 其实不过是遇到了一些暂时的“麻烦”,这些“麻烦”恰恰是国内 SUV 产业在成长过程中必须要经历的风雨洗礼,这些磨难只会让 SUV 变得更加成熟,更加本色,走上更加健康的可持续发展之路。

优胜劣汰强者恒强  
沧海横流方显英雄本色

与 2002、2003 年 SUV 市场超高速增长和 2004 年的平缓发展相比,今年以来,油价上涨、酝酿中的燃油税和有望调整的汽车消费税等等,在众多集中的不利因素夹击下,SUV 市场出现暂时的萎缩也就不足为怪了。

当风雨袭来,实力不济者因力不从心开始气喘吁吁,而真正的精英则在磨砺中愈发光彩夺目。面对记者,一位业内人士一语道破:尽管暂时遭受一些挫折,但 SUV 行业需要这样的风雨洗礼,SUV 行业鱼龙混杂、良莠不齐的局面也该转变一下了。

数据最能说明问题。根据中国汽车工业协会产销快讯,今年上半年,在全国所有 SUV 品牌中,长城汽车以 12500 多辆的销量稳居榜首,排在前二至三位的分别是本田 CRV、长丰猎豹,今年前三名格局发生了变化,但不变的是多年来的 SUV 销量冠军——长城汽车仍牢牢占据市场第一宝座,展现了一种“强者恒强”的风范和魄力。SUV 厂商间强者和弱者的差距在拉大。

业界普遍认为,长城汽车在 SUV 市场上的地位已经很难被后来者撼动。哈弗 CUV、赛弗、赛影、赛骏的销量就已经占到整个 SUV 市场份额的 14.1%,远远超出所有对手,体现出旺盛的产品生命力。

据悉,由于对哈弗 CUV 寄予厚望,该产品虽然已于 3 月初正式下线,但目前厂家仍在对其进行精益求精地细节完善。哈弗 CUV 在消费者当中的受欢迎程度,从长城汽车手里已经握

着的大把订单中可见一斑。在接下来的时间里,哈弗 CUV 一旦发力,长城汽车的行业老大地位只会越来越坚不可摧。

沧海横流,方显英雄本色。暂时的市场挫折,对国内 SUV 市场的健康成长其实是件好事,它只会让这个市场变得更加纯净,黄沙散去留下真金。

乌枪换炮今非昔比  
经济型 SUV 越造越精美

就在 SUV 市场出现下滑的同时,有一种论调也开始被某些厂商再度提起,那就是:SUV 是个并非谁都可以玩得起的“贵族游戏”。在“SUV 贵族游戏”论调中,实际上隐含了一种对经济型 SUV 的配置和性能的不信任。



市场上哈弗正在展销

这显然是一种偏见。不可否认,在数十款良莠不齐的国产经济型 SUV 中,的确有些小品牌车的技术水平和产品质量存在问题,但随着市场竞争的加剧,这些车正在被逐渐淘汰出局,而目前仍活跃在市场上的强势品牌和主流车型,则经受了市场的考验,在原本就有着高性价比的基础上不断得到技术改进和升级换代,越来越受到用户的信赖。如创造过辉煌的长城赛弗,在三年多的时间里已经进行了五次大的技术改进,不论是它的性能、外观、内饰、配置都发生了巨大的变化,早已今非昔比。在售价并没有提高的前提下,眼下经济型

SUV 的外观越来越时尚,配置也越来越高档。自打去年下半年经济型 SUV 遭遇寒流之后,各 SUV 厂家为增加卖点,致力于产品的花样翻新。如今年初长城赛骏上市时曾打出“时尚美”的招牌,并被业界评价为集时尚的外观、优异的性能、经济型价位于一体。它外观俊秀,帅气十足,在同款车型中出类拔萃,而且内饰更加精致,完全摆脱了国产车的廉价粗糙感,在配置上也非常高档,尽显“都市型”的特征,受到城市时尚一族的青睐。

不断追求燃油经济性也是经济型 SUV 一个重要的改进方向。随着国产发动机的成熟和改进,市场上主流经济型 SUV 的油耗水平正在大幅下降。具有发动机开发能力的厂家功夫下在了“心脏”的改进与提升上,如长城发动机在原有生产基地基础上追加投资 3 亿元,扩建了两条生产线,更新、引进了大批先进的生产设备,对其旗下的主力发动机型——长城 491QE 多点电喷发动机进行了升级换代。目前市场上的赛弗、赛影、赛骏,在匹配升级换代的发动机后,百公里油耗降低了 0.8 升,而功率提升了 4.6%。

值得一提的是,为了满足消费者需求的个性化,主流 SUV 厂商也在不断追求新变,瞄准细分市场,打造差异化竞争优势。如何顺应消费者需求的多样化,成为 SUV 厂商必须面对的问题。

在这方面,长城汽车走在了国内市场的前列。在经济型 SUV 市场,原来赛弗一枝独秀的局面早已被赛弗、赛影、赛骏比翼齐飞的新形势改写,三者各自瞄准不同的消费群体,赛弗的特征是运动型 SUV,适用于越野功能的玩车族;赛影 SUV 充分体现了客货型,适用于商务功能的务实派;而威风俊美的赛骏 SUV 则面向注重个性的时尚一族。

此外,以哈弗 CUV 为开路先锋,长城还在向中高端领域延伸自己的产品线。据厂家介绍,在中高端 SUV 市场,哈弗只是长城的第一款车型,预计今后还有更多的新产品将陆续上市,以满足消费者更多的需求。今天的 SUV 行业正在做出了适应市场需求的自身调整,可以预见,随着国内 SUV 厂商技术研发实力的进一步提升,国产 SUV 必将迎来更为广阔的市场空间。



# 阿姆斯特朗：七冠王远去

失去了阿姆斯特朗，环法将会怎样？如同失去了乔丹的NBA？失去了迈克尔·舒马赫的F1？失去了泰文·伍兹的高尔夫？环法会变得公平？纯洁？抑或平庸？七冠王已经远去，他说这里需要“新面孔、新故事、新冠军”。他留下的空白，需要时间去细细咀嚼；他的是非功过，等待历史的评说。

# 皇马 VS 曼联 两个豪门中国殊途

# 谁把球星变成印钞机？

除了高薪，年龄偏高也是造就维埃里零身价的另一个重要原因。同样的情况也发生在菲舍尔身上。对于一般的足球运动员来说，25至29岁是其黄金年龄。超过29岁，球员将开始走下坡路。中国足协在转会费参考中就有规定，年龄是转会费的加值系数减一，以25至28岁为1，每减少一岁加0.1（至18岁），每增加一岁减0.1。这样的规定尽管生硬，却很直白，于是我们明白，在球场上，最值钱的永远都是年轻球员。

**北京人民艺术剧院演出**

**屠夫**

编剧：彼得·雅利希·贝希尔德  
导演：乌尔利希·贝希尔德  
设计：吴晓青、李霄、戴颖红  
主演：朱旭、郑榕、姜文、濮存昕、米铁增、李耕、何伟、王刚、张万昆、王虎男、吴越、尹长君、王长立、李法义、李屹、夏立言

演出时间：2005年9月26日——9月4日（每场7:30（四—六场） 演出地点：首都剧场）  
票价：180元、160元、150元、120元、100元、80元，学生半价60元、40元（凭学生证入场）

订票电话：010-65259693 售票网址：[www.bjrt.com](http://www.bjrt.com) 订票热线：010-65259693 订票地址：北京市东城区东直门内大街116号2层（即王府井百货大楼北侧） 订票须知：订票时请注明剧目名称及订票人姓名。  
订票须知：订票时请注明剧目名称及订票人姓名。



# 华商名人业余高尔夫系列赛 —— 签约仪式 —— 开行国际广场杯2005跨国公司精英赛



- 1 经济观察报社总编辑何力致辞
- 2 四川央扩置业副总经理韩琪致辞
- 3 签署合作协议书

- 4 赛事主席向冠名单位颁发荣誉证书
- 5 四川央扩置业总经理向主办单位赠送一杆进洞奖
- 6 举杯庆祝

- 7 媒体专访

赛事一杆进洞奖：开行国际广场写字间免费使用2年 价值150万

<b>主办单位</b> 经济观察报 The Economic Observer	<b>赛事冠名单位</b> 央扩置业 CENTRAL EXPANSION REAL ESTATE	<b>独家网络支持</b> sina 高尔夫频道 golf.sina.com.cn	<b>时尚</b> 21GOLF WWW.21GOLF.COM 中国高尔夫网	<b>SGA</b> Singapore Golf Association	<b>GOLF TIME</b> 高尔夫时代网 www.golftime.cn	<b>机械工业出版社</b> CHINA MACHINE PRESS
赛事办公室 联系人：王怡 陈锋 杨喆			报名电话：6424 1503 13366817755 传 真：6420 9018		邮箱：eeogolf@vip.sina.com	

邀请参赛公司：

acer 宏碁	BOSCH 博世	DHL 中外运敦豪	EMC <sup>2</sup> where information lives	EPSON	hp invent	壳牌	IBM	intel	MOTOROLA intelligence everywhere™
LG	NEC Empowered by Innovation	SAAB 心自驰 与谁同	SAP	Audi 一汽-大众	HONDA	Mercedes-Benz	BMW	VW	NOKIA 诺基亚
TOSHIBA	PHILIPS	Lufthansa A STAR ALLIANCE MEMBER	Canon	ORACLE 甲骨文	三菱电机 MITSUBISHI ELECTRIC Changes for the Better	CISCO SYSTEMS	SAMSUNG	Panasonic ideas for life	SONY











——位著名的高尔夫专栏作家说，苏格兰的球场以其悠久的历史引人入胜，而爱尔兰的球场则以令人惊艳的美景闻名于世。

此言非虚。公认的世界级球场上，位于爱尔兰的都无一例外景色怡人。这不仅得益于翡翠岛（爱尔兰）壮阔的海岸地形，同时也要感谢设计师的巧夺天工。然而，无论在苏格兰还是爱尔兰，最出色的设计师归根结底应该是大自然本身。爱尔兰美得让人窒息，难怪她成为了传说中精灵的乐园。正是因为这里浑然天成的美景，无需更多的人为雕琢，全球三分之一的林克斯球场都位于爱尔兰。

风雨飘摇的历史岁月中，爱尔兰经受住了严酷的战火考验，长矛、弓箭、子弹和炮弹大规模地飞降到这块土地上，野心勃勃的侵略者却始终未将它征服。今天，飞降到岛上的变成了高尔夫球，战场变成了球场，欧美各国的高尔夫军团纷至沓来。据最新统计，爱尔兰拥有四百多座高尔夫球场，人均拥有量居欧洲首位。

爱尔兰曾经只是一个被欧洲大陆遗忘的角落，如今已是一片繁华，高科技产业迅猛发展，被喻为“凯尔特之虎”。美国的大公司，例如英特尔、戴尔、微软和IBM，都纷纷把其欧洲总部建在爱尔兰，它现在已成为世界最大的软件输出国之一。欧洲大陆的游客乘飞机蜂拥而至，只为了能在乔伊斯笔下“亲爱的、肮脏的都柏林”享受一个周末。新型的现代建筑如雨后春笋般拔地而起，如果这位让人琢磨不透的作家还在世的话，倒会觉得自己的故乡反而让他琢磨不透了。

再说回高尔夫。越来越多的高尔夫爱好者开始把这座翡翠岛作为首选目的地。在爱尔兰的高尔夫球场上，大家都是用球车（trolley），而不是坐在电瓶车上。步行不仅锻炼身体，而且能保持比赛的连续性，同时增加运动的人性化。你全力一挥，希望打出漂亮的一杆，但也明白，球弹在小土丘或小斜坡上，好球可能变成坏球，坏球也可能变成好球。换句话说，你挥杆，上帝决定球落在哪儿。在许多人看来，爱尔兰高尔夫球场的设计使这项运动又找回了它起源时的初衷。

爱尔兰的迷人美景，以西部和西南部最为独特。这一地区聚集了许多球场，比如著名的莱辛克（Lahinch）、巴利巴尼（Ballybunion）、沃特维尔（Waterville）和Old Head，它们吸引了来自世界各地的高尔夫游客。

除了高尔夫球场，西部和西南部还拥有曲折狭长的海岸线、田园诗般宁静的山丘和草原，向远方无尽地伸展，难怪这片土地给文人墨客带来了那么多灵感。

大片的海湾，如画的河流，山脉一直蔓延到海滨、全然无视大海的浩瀚与喜怒无常——这个半岛地区显著的地理特征似乎在告诉我们，海水与陆地间史诗般的战争依然没有最终结束。狂风驱赶着巨浪、雨水时断时续却永不停歇，大陆时刻经受着鞭笞与摧残。然而，它以高耸的悬崖与海边的沙丘证实了自己持久与坚韧。

再远一点儿的地方，芳草连天、羊群遍布。这里曾经覆盖着上千英尺厚的坚冰，但现在大自然呈现给我们的是湖泊、河流与丰富的岩石矿藏。布伦高原（Burren）是北克莱尔郡（County Clare）的一个奇迹，它总面积达350平方公里，因被称为“石块旷野”而闻名于世。众多的石灰石岩层形成了高地和山坡，成就了它特殊的自然环境。部分爱尔兰地区最具异国情调的珍稀植物都能在此地找到。

再往南就是香依河（Shannon River），倚着低洼的地势勾勒出秀美的山谷奇景。她发源于壮丽的海湾，一直向东奔流，穿过爱尔兰第三大城市利默里克（Limerick）。

继续向南，就到了基拉尼（Killarney）——进入凯利郡（County Kerry）的门户。大片的松树林从山谷底一直爬上来，融入山烟烟云（MacGillycuddy's Reeks，爱尔兰的最高峰）。基拉尼国家公园是生态资源的圣地，大批游客不辞劳徒步前去观光。当你驱车行驶在凯利环（Ring of Kerry）上，耳边就会响起书中的句子：“从海上升起，像卡米洛特一样直耸而上。”卡米洛特是英国传说中亚瑟王的哥特式宫殿所在地，那种身临其境的感触是难以言喻的。

提起爱尔兰的大小城市，真是不尽道不完。西去是正进行着翻天覆地的变化的戈尔维（Galway）；南下是教育和文化宝地科克（Cork），那里有久负盛名的十月爵士音乐节；特瑞里（Tralee）冬暖夏凉，是休闲的好去处；沃特福德（Waterford）的水晶制造业蒸蒸日上，丁格尔（Dingle）浓郁的历史气息让人流连忘返。还有像利敦瓦纳（Lisdoonvarna）这样的奇情小城，当地以农业生产为主，但远近闻名的是一年一度的“配婚节”。每年九月，刚刚忙完收割的年轻小伙子们便会齐聚到镇上举行仪式，寻找自己的另一半。这正是民族传统的绝好印证，丝毫不沾现代社会的铜臭味，民风像土地一般淳朴，和大自然的率真悠远相得益彰。

成群结队的高尔夫爱好者，到这片土地上寻找真正的海滨球场之梦。他们如愿以偿，爱尔兰用全世界最完美的海滨球场迎接他们，像莱辛克和巴利巴尼，曾被汤姆·沃森誉为“最棒”的海滨球场。

不过，这个地区也拥有一些相对时



阿什弗德城堡位于爱尔兰第二大湖泊 Lough Corrib 的岸边,建于 1228 年

## 爱尔兰的高尔夫之旅

■李哲 杜然/文

髦的球场，像特瑞里（Tralee），由阿诺德·帕尔默（Arnold Palmer）在上世纪八十年代设计。而对 Old Head 进行设计的时候，设计师则经验老到地利用了当地独特的地形，使得球场完全依照岩石的走势，笔直地延伸入大西洋中，气势雄浑，令人心旷神怡。往东北方向，是尼克劳斯（Nicklaus）设计的蒙特·朱丽叶球场（Mt. Juliet）。

旅游者的爱尔兰之旅可以从丁格尔半岛（Dingle Peninsula）西部边境的康尼马拉荒野（Connemara）开始，南至赫赫有名的莱辛克、白丽布妮和沃特维尔；再向东到 Old Head，这里久负盛名的海战遗址很值得稍作逗留；然后重新整装上路，可以由此地直达都柏林，沿途托玛斯镇（Thomastown）的蒙特·朱丽叶球场颇有田园风情的美景将如画卷在你眼前徐徐展开；阿黛尔庄园（Adare Manor）将是最后一站，罗贝尔琼斯别具匠心的设计，以及城堡式的建筑将使你的探险过程充满恐怖气氛，并满足你的好奇与挑战心理。



### 链接

#### K Club

从都柏林出发，30 分钟就可以到达 K Club。K Club 拥有两个 18 洞高尔夫球场，一个叫 Palmer 球场，另一个叫 Smurfit 球场，都是由 Arnold Palmer 设计。从 1995 年开始，每年 Smurfit 欧洲公开赛都在此举行；2006 年的莱德杯也将在此举办。Smurfit 球场的第 7 洞是 Palmer 的签名球洞，长达 606 码，而且一块像碑石一样的人造石块从球道上穿出来。  
地址：Straffan,Co. Kildare  
电话：353 01 6017200  
网址：www.kclub.ie

#### Portmarnock 高尔夫俱乐部

从都柏林向北 11 英里，就是爱尔兰著名的海滨胜地 Malahide，Portmarnock 高尔夫球场就在这里。这是爱尔兰历史最悠久的高尔夫俱乐部之一，也有人认为这里是爱尔兰最好的高尔夫球场。由于球场沿着海边的沙丘呈起伏状，加之遍布海边特有的植物，所以对你的球技提出了更高的要求。球场第 15 洞至 17 洞之间的部分，设计得尤其出色。  
地址：Portmarnock, Co.Dublin  
电话：353 846 2968  
网址：www.portmarnockgolfclub.ie



#### 住在爱尔兰的城堡

爱尔兰的城堡大都建于诺曼底登陆和詹姆斯一世之间的时间，有着 500 年以上的历史。旅游作家克里斯托弗·西蒙在《爱尔兰美丽的乡村》一书中写道：“许多城堡都经过了重建，只有很少一部分仍然呈现着原始面貌，但是它们在建筑美学上都呈现出一种极佳的品位。即使有小部分城堡是后来仿建的，但与好客的服务相比，这又算得了什么呢？”

#### 阿什弗德城堡（Ashford Castle）

阿什弗德城堡位于爱尔兰第二大湖泊 Lough Corrib 的岸边，建于 1228 年。城堡拥有专用的直升飞机停机坪，所以你可以选择乘坐直升飞机抵达这里。虽然城堡的外观看起来古老，但 83 间古典装修风格的客房却足以满足现代人的各种需求。50 多年前，好莱坞巨星约翰·韦恩在这里拍摄了电影《The Quiet Man》，后来成为摩纳哥王妃的好莱坞巨星格蕾丝·凯利、美国前总统里根都是这里的常客。几年前，007 的扮演者皮尔斯·布鲁斯南的婚礼也是在这里举行的。城堡下面的地牢已经改建成了一个俱乐部，晚上在此听音乐的感觉非常独特。如果你愿意，还可以在湖面垂钓。

地址：Cong, Co.Mayo  
电话：353 94 954 6003  
网址：www.ashford.ie  
房价：冬季 225 欧元起，夏季 417 欧元起（2005 年—2006 年）

德摩兰德城堡（Dromoland Castle）  
德摩兰德城堡酒店不仅是爱尔兰最

好的酒店，也是欧洲最好的酒店，尤其受美国游客的欢迎，举凡美国总统和好莱坞明星到爱尔兰，十有八九是住在这里。一流的高尔夫球场、一流的花园、一流的装潢、一流的饮食，所有你能想到的方方面面，这里都是一流，当然也包括价格。  
德摩兰德城堡建于 16 世纪，在 19 世纪进行重修的时候改为了哥特式风格。1963 年，这里成为了酒店，现在拥有 100 间房，其中三间位于塔楼里，你得爬一段螺旋形的楼梯才能到达，所以极具隐秘性。在你吃晚饭之前，一定要记得在自己的房间里点一份小点心。

地址：Newmarket -on -Fergus,Co. Clare  
电话：353 61 368144  
网址：www.dromoland.ie  
房价：450 欧元起（至 2005 年 9 月 30 日）

爱尔兰斯丽谢尔有限公司  
爱尔兰斯丽谢尔有限公司的目标客户是中国的富有人群，安排中国贵宾以爱尔兰为起点，体验西欧最高品位的生活方式。除了常规旅游项目，斯丽谢尔还可以安排顶级高尔夫、马术、温泉、古堡浪漫婚礼和游艇。由于该公司的创办人霍可夫博士是爱尔兰最成功的企业家之一，涉足商界、政界、学术界和慈善界，所以如果客户有投资、教育、科技行业的相关需求，希望约见爱尔兰政府要员和工商名人，斯丽谢尔将动用遍布欧洲上流社会的资源，为客户提供最到位的咨询与帮助。  
电话：（010）85191688  
费用：2 万美金起

## 向西，去英国旅行

■本报记者 杨吟 北京报道

粉红色的小火车把我们带到伦敦塔桥脚下，著名的大笨钟也就在眼前；不远处还有埃菲尔铁塔和巴黎圣母院——我们抵达了北京世界公园的中心。“英中旅游目的地国家（ADS）计划启动仪式”正在此地召开，英国驻华大使韩魁发爵士用流利的中文做了发言。据了解，7 月 18 日，英国开始正式受理“旅游目的地国家”（ADS）签证，根据 ADS 计划，中国公民参加经特别审批的旅行社组织的旅行团，可以获得前往英国的一次或多次入境签证。中国第一批 ADS 旅游团也于 7 月 24 日启程前往英国。至此，英国成为最后一个对中国正式开放旅游的欧洲国家。

北京的仲夏，空气是凝固的——热力像透明果冻一样包围着我们，而人们就像其中缺水的果肉一样动弹不得，从头到脚裹在热辣辣的粘稠气流之中。所有穿西服来的绅士们都把西装外套脱下了，盛装而来的淑女们拿着纸巾不住地擦拭着香汗，大家吃着应该很好吃的点心，喝着应该很好喝的香槟，在应该很“英国”的沙龙式聚会中扮演着自己的角色。世界公园的塔桥下面也有一汪河水，碧绿地倒映着岸边的柳树和仿制得比较拙劣的大笨钟，很具中国特色。尽管如此，周围的热空气还是努力地散发着火鱼和薯条的香味——似乎所有的一切都在告诉大家：这里，不是英国。要是在真正的泰晤士河畔该有多酷！

韩魁发大使在发言中讲到：“今天我就站在英国两个最著名的标志——伦敦塔桥和大笨钟前，但今天的英国所拥有的远远不止它的丰富遗产。到英国旅游的游客可以在熙熙攘攘、多元化的伦敦市或纽卡斯尔市购物，从‘伦敦眼’欣赏迷人的景色，在曼彻斯特观看足球比赛，了解康沃尔郡‘伊甸园工程’的环境，或在苏格兰高地上悠闲地打高尔夫球……”

对中国公民来说，英国是一个具有吸引力而且深受欢迎的旅游目的地。1995 年至 2003 年期间，中国到国外旅游的人数从 400 万增加到 2000 万，毫无疑问，这个数字在 ADS 计划正式启动之后还会持续增长。当人们的消费越来越趋向理性的时候——有关人士透露，每年去英国留学的人数正在逐年减少——比起花费数十万去英国留学，去英国旅行似乎成了更为现实的选择。

## Volvo 精英杯北京站收杆

■本报记者 晏礼中 北京报道

7 月 22 日，一辆全新的 Volvo S40 型轿车停在华堂国际高尔夫俱乐部的草坪上。这是 2005 年度 Volvo 精英杯业余高尔夫球赛第一阶段城市对抗赛北京地区球手选拔赛上一杆进洞奖的奖品。令人遗憾的是，当天 120 位参赛球手都没能在华堂国际俱乐部的 5 号洞打出“Hole in one”，与 S40 失之交臂。

不过，这 120 位球手经过近 5 个小时的比赛各个奖项都有了归属：总杆冠军唐文清（74 杆）、净杆冠军张长平（68.4 杆）、Volvo 车主净杆冠军李凯钰（68.8 杆）。这三名选手将组成北京代表队与来自深圳、东莞、广州、佛山、汕头、厦门、长沙、成都、昆明、海口、济南、青岛、杭州、沈阳、大连、南京、上海、天津 18 个城市的代表队参加 9 月 2 日在深圳观澜湖世界杯球场举办的 Volvo 精英杯全国总决赛。

Volvo 汽车公司于 1999 年开始在全国范围内举办一年一度的 Volvo 精英杯业余高尔夫球赛，至今已连续七年。七年间，Volvo 汽车公司在支持中国业余高尔夫球运动的过程中实现了与客户之间更多、更切身的交流和相互体验。该项赛事也已经成为目前国内规模最大、覆盖城市最多的业余高尔夫球赛之一。

据介绍，Volvo 精英杯中国赛区今年已升级为 Volvo Masters 业余组比赛的一站。它意味着 Volvo 精英杯—中国业余高尔夫球赛已成为一项世界性大赛的一部分。升级之后的 Volvo 精英杯会给更多中国选手带来机会，本届精英杯赛全国总决赛最终获胜的队伍将受邀代表中国到西班牙参加 Volvo Masters 高尔夫球赛世界业余组的总决赛，与全球高坛的顶尖业余选手同场竞技，一决高低。



# 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】