

中美战略对话评估——

迎来蜜月,起码可以增信释疑

■本报记者 宋铁军 综合报道

坐下来对话最重要,谈什么其实并不重要。8月1日在北京举行的首次中美战略对话更具象征意义,这是两国首次举行定期的“高层对话”,两国就双边关系及国际和区域性话题展开了全方位的直接对话。

外交部发言人秦刚表示,中美作为在国际事务中有重要影响的大国,就事关两国利益的重大问题开展对话,有利于双方加深了解,增进互信,扩大合作,妥善处理彼此关切。这不仅有助于推动中美关系稳定、健康向前发展,也有利于维护地区和世界稳定。

美国政府代表、副国务卿罗伯特·佐利克则评价道:“会谈非常有益,是开诚布公的。……会谈并不是程式化的,而是比较自由的意见交流。”与他对话的是中国副外长戴秉国。

舆论界对此次会谈最乐观的预测是,中美关系在今后几个月可望迎来一个新的蜜月期;而最谨慎的评价也认为,它搭建了一个双方“增信释疑”的平台。

并不融洽的气氛

中美战略对话最早由中国提出。2004年,中美两国元首在智利首都圣地亚哥出席亚太经合组织第12次领导人非正式会议时举行了会晤,就发展中美建设性合作关系达成共识,一致同意加强中美战略对话。今年3月,美国国务卿赖斯访华期间,双方确定将定期举行战略对话,讨论政治和经济领域的诸多议题。

然而,会谈前的气氛称不上融洽。在美国方面,除了年复一年的“中国威胁论”和对中国人权、知识产权保护、纺织品输美的指责外,今年以来,国会几次在人民币升值问题上向中国施压。就在对话举行的前一个月,仍不断有不调和的声音传出:

7月19日,美国国防部公布关于中国军力情况的最新年度报告,称中国军力的增强正使台海力量失衡,从长期而言可能会对地区的美国驻军“构成确实有效的威胁”。

7月27日,美国众议院通过了反补贴法案,要求将现行反补贴法的适用范围扩大至中国等“非市场经济国家”。

在对话开始的第二天,中海油宣布撤出美国厄尼科石油公司的竞标,舆论普遍认为,来自美国政界的阻挠是竞标失败的主因。

当然,也有好的消息,在中国积极不懈的斡旋下,一波三折的朝核问题六方会谈终于重开,7月21日人民币汇率小幅调整,人民币汇率不再盯住单一美元。

但不断传出的和谐和不和谐的声音,恰恰证明启动两国高层对话机制的重要性。正如中国外长李肇星所言:“在中美双方共同努力下,首轮战略对话成功举办。它标志着中美间对话与合作达到了一个新水平,有助于双方加强互信,扩大共识,促进两国建设性合作关系在新世纪健康稳定发展”。

而近来中美间高层往来也相当频繁,美国国务卿赖斯今年上半年两次访问中国,7月份美国商务部长、农业部长和贸易代表相继访华,中国国务委员唐家璇也在7月26日访美。因此有舆论认为,胡锦涛主席9月访美,以及



首轮战略对话成功举办,标志着中美间对话与合作达到了一个新水平

布什总统可能在11月赴韩国参加亚太经合组织领袖峰会以后正式访问中国,将使中美关系进一步向前发展。

一个耐人寻味的细节是:中国媒体将这次对话称为“战略对话”,但美方却称之为“高层对话”。美国官员曾解释,“战略对话”一词,只保留给美国的亲密盟国。

超越“事务级”

然而,如果连谈什么都不重要,怎么称呼就更不重要了。

中美战略对话举行之际,第四轮朝核问题六方会议也在紧张进行。两个会议都在钓鱼台国宾馆举行,守候在两个会场的记者们能得到的信息也极为相似:原则性的,但没有细节。

8月2日,美国副国务卿佐利克在美国驻北京大使馆发表讲话并回答提问,这篇讲话成为媒体了解此次对话的最详细文本。佐利克介绍,中国总理温家宝和外长李肇星分别会见了他,他还有机会拜会国家发展和改革委员会,并总结了此次对话的意义:“对话的目的是讨论两国关系的战略与理论框架,由此我们可超越两国日常从事的常务性工作,纵观全局,更好地了解彼此的利益,同时也需要结合对国内事务的考量。”

他还回答了记者最关心的问题:“我们谈到整个亚太地区的问题,也谈到其他地区的形势,讨论了能源安全、反恐怖主义、经济发展与贸易、民主和自由及人权等问题。”

除了没有提到台湾问题外,这些话题都是显而易见的。与话题相比,佐利克提到的“超越常务性”(可理解为事务性)更能激起人们的

这次对话的意义在于,通过有效的沟通机制,使双方能更好地相互评估,避免因误判产生危机,建立了一个“增信释疑”的平台

兴趣,并定位战略对话的功能。佐利克解释道:“我们还有机会找到一些有可能促进共同利益的方面。当我们有不同意见的时候,我们也能更好地了解各自的立场,有助于解决相互间的分歧。”

媒体对李肇星的“加强互信,扩大共识”

和佐利克的“超越常务性”的解读有众多共同点,认为“中美战略对话为的是控制它们之间越来越复杂的关系,在紧张的两国关系中寻求平衡”(路透社),“缓解两个大国之间的贸易和军事摩擦”(美联社)。

许多中外学者都认为,这次对话的意义在于,通过有效的沟通机制,使双方能更好地相互评估,以避免因误判产生危机。复旦大学国际问题研究院常务副院长沈丁立将其称为“预防性外交”。

而对话无疑为避免因误判产生危机,建立了一个“增信释疑”的平台。近年来,两国间交流管道不断拓宽,除了两国领导人和高级官员之间的高层接触与热线电话、国防部副部长级别的年度防务磋商机制外,“经贸管道”、国会间全方位的交流、中美智库和学者进行的“第二管道”沟通都日益热络,但两国还远不到“互信”。正如中国现代国际关系研究院美国所所长傅梦孜所说,“但中美仍需要一个超越具体问题,就双方关切的重大问题

产生危机,建立了一个“增信释疑”的平台。近年来,两国间交流管道不断拓宽,除了两国领导人和高级官员之间的高层接触与热线电话、国防部副部长级别的年度防务磋商机制外,“经贸管道”、国会间全方位的交流、中美智库和学者进行的“第二管道”沟通都日益热络,但两国还远不到“互信”。正如中国现代国际关系研究院美国所所长傅梦孜所说,“但中美仍需要一个超越具体问题,就双方关切的重大问题

新加坡旅游业等待中国客

■本报记者 陆琼琼 新加坡报道

威发系统市场主管张伊敏和伊莱克斯公关经理张晓琦这次都成了新加坡MICE亚洲会议(会展及奖励旅游)主办方的座上宾,她们和另外118家来自亚洲各大公司的企业主管一样免费享受了新加坡莱佛士酒店的豪华住宿和著名的“新加坡司令”鸡尾酒。

“MICE亚洲会议是个非常好的平台,我们这次结识了很多相关企业,以后我们公司

有展会或者奖励旅游的话一定会想到他们。”张伊敏表示。张所在的威发系统是一家在香港上市的专业服务供货商,他们每年都会举办很多展会,每年也都有员工的奖励游计划。而这正是新加坡MICE亚洲主办方所关注的。“天下没有免费的午餐,新加坡邀请我们来,当然是希望能够有机会做成生意。”一位公司负责人坦言。

新加坡旅游局局长林梁长曾表示,随着经济实力的增强,中国内地居民的消费水平越来越高,对旅游产品的要求也越来越高:“新加坡当然不可能只带给游客独特的自然风光和鲜明的民族风情,旅游局的目标就是把新加坡定位于会议、奖励旅游、论坛、展览(MICE)和休闲目的地的选择之一。”

MICE 转身

全世界范围的MICE(会议meeting、奖励旅游incentive、论坛convention、展览exhibition)展过去只在欧洲举行,新加坡旅游局花了不少功夫说服展会主办方,首次在亚洲承办行业内最大的盛会。

“新加坡什么资源都没有,除了人。”参与承办谈判的新加坡旅游局奖励旅游部助理署长朱进区笑着说。将来MICE旅游业将成为新加坡新的经济增长点,而中国的企业也将是新加坡旅游业的重点聚焦对象。

为了表示对这次MICE亚洲展会的重

视,新加坡旅游局与当地一流的航空公司、酒店、旅行社以及旅游目的地牵手,每位参加会展的公司代表都能享受到贵宾级的待遇。新加坡国务资政吴作栋甚至

在展览开幕前的欢迎晚宴上承诺,“为使新加坡保持吸引力,政府已经采取灵活应变的态度,一方面预测未来的发展趋势,进行自我调整适应;另一方面也愿意打破旧的思维框框,比如改变向来不允许开设赌场的立场,决定兴建附设赌场的综合度假胜地。”

1997年之前数年,新加坡的平均经济增长率几乎高达10%,此后只有两次接近这一水平,接下来就是经济在亚洲金融危机的破坏和对非典的恐慌中恢复的时期了。今年新加坡经济增长率预测约为3.5%,属于亚洲最低水平之列。

新加坡经济放缓不仅仅是因为油价高涨、过于依赖波动性强的电子和医药品生产。新加坡政府承认,该国用现代化的基础建设、政府兢兢业业的规划以及受良好教育的劳动力来吸引外国制造业,但在此基础上建立起来的传统经济模式已经山穷水尽。

竞争日益激烈以及东亚的工厂和经济重心迁往中国,逼迫新加坡另寻新途径。根据国际会议协会(ICC)统计,每年国际会议的产值约为2800亿美元,业界估计亚太地区今后两三年的会议、展览与奖励旅游的生意总值将达20亿美元。并且,会展业对经济的带动作用达到1:9的水平,也就是商旅会展业的发展,将拉动餐饮物流、通讯广告,包括城市建设、交通等迅速发展。“商旅会展业就是新加坡的支点,我们希望它能撬起新加坡经济的发展。”新加坡旅游局行业发展署助理署长翁伊琳表示。

聚焦中国企业

“结合我们自己的优势,为中国企业提

供服务和支持是新加坡旅游业进一步发展的根基。”新加坡旅游局局长林梁长称。旅游局提供的资料显示,2004年新加坡旅客总数超过800万,其中中国旅客有88万,包括17万多的商务会展奖励旅客。目前商旅会展旅客占总人数的26%,到2015年,这个数字将上升到35%。现在中国是印尼、日本之后的第三大市场,因此新加坡尤其加强了对中国这个不断增长的市场

的投资力度和资源。

2004年5月14日,新加坡承认中国市场经济地位,在中国找到的市场机会越来越多,但是在众多纷纷向中国打开大门的国家中,环境条件并不占优势的新加坡究竟凭借什么来吸引中国的企业?对于中国企业家来说,可选择的余地很大,新加坡必须拿出和香港、上海不一样的东西来。”

新加坡强调的是文化区位优势,新加坡与临近的泰国、马来西亚等东盟诸国组成了一个5亿人口的区域市场,进一步外延即是7小时飞行范围内的临近国家,形成了包括澳洲、中国和印度在内的28亿人口的市场。在新加坡,文化非常多元化,中文是非常普遍的语种,新加坡政府近

来正在鼓励国民使用华语。在展览设施上,新达城、新加坡国际博览中心都是亚洲之最,如果有需要整栋会议大厦都可以出租给公司使用。2003年8月,中国人寿公司组织了1000人的奖励旅游,新加坡旅游局为该公司专门组织了一场当红歌星阿杜的个人演唱会。

“中国的会展旅游设施已经达到了非常高的水准,新加坡的优势在于政府的协调能力,能把最优资源有效的调动起来。”新加坡旅游局传讯署署长Muhd Rostam Bin UMAR表示。

为了在中国推广新加坡,该国旅游局在北京、上海、香港成立了办事处,负责广告和宣传,不久还将在成都开展宣传攻势。



中欧国际工商学院EMBA

口碑已经传扬，招生正在继续！



“中欧国际工商学院作为中国最优秀的商学院之一，正在深刻地影响着针对中国商业领袖们的教育。米其林经过过去100多年的努力，已经建立了一种以创新和对人的发展为核心价值

观的领导艺术。因此，我们对在中欧国际工商学院指资设立米其林领导艺术和人力资源

管理教席感到非常的自豪。”

—— 安德华·米其林 米其林集团首席执行官

2004年度英国《金融时报》全球第20名

国际管理教育认证体系EQUIS认证

中欧管理理论暨EMBA招生咨询会

地点	时间	演讲主题	主题演讲人
广州	8月16日 14:00	营销中的说服技巧: 如何说服人们做不愿意做的事情	Willem Burgers 教授
深圳	8月27日 14:00	公司治理结构	梁能教授

届时,我们还将举办高层管理人士工商管理硕士课程(EMBA)介绍会。

2006级上海班、深圳班正在招生

招生热线: 021-2880 6888, 0755-2693 5747

网上报名地址: www.ceibs.edu/emba_c/



MBA 全球第22名 / EDP 全球第37名
全球第22名, 全球第37名



中欧国际工商学院
China Europe International Business School
www.ceibs.edu

各项财税计划,现在要么开始提上议事日程,要么开始着手推进。
方案多已完成,正在审批中

经济退烧 税改提速

■本报记者 程明霞 王延春 北京报道

现在是时候了吗?在2003年已酝酿成型,2004年开始逐步推行,却因随后的宏观经济愈来愈热而不得不再延宕的新一轮税制改革,似乎即将等来全面破茧的最佳时机。

“各个税改方案都在加快报批中,进行最后的定型,明年动的可能性最大。”财政部综合司司长王保安日前接受本报记者采访时称,“现在是观察期,关键看宏观经济下一步将何去何从。”

这意味着,2005年下半年将是决定本轮税制改革能否在2006年全面铺开的极为关键的半年。

“除了下半年宏观经济的运行状况之外,如何解决这轮税改带来的财政的大幅减收,以及如何与金融体系、资本市场的改革进程相配合,也是决定税改推进状况的非常重要的因素。”国务院发展研究中心宏观经济部政策研究室主任倪红日女士在接受本报记者采访时表示,她对本轮税改在明年全面铺开并不乐观。

倪女士参与多项税改的调研工作,她透露:“各项税改的具体方案都还面临诸多难题和分歧。”

税改择机破茧

“之前一些早已酝酿的税改项目,都因为经济过热而暂缓了,”财政部新闻发言人张通先生在接受本报记者采访时说,“因为这些项目都有减收效应,所以使得原本要推的税改都放慢了步子。”

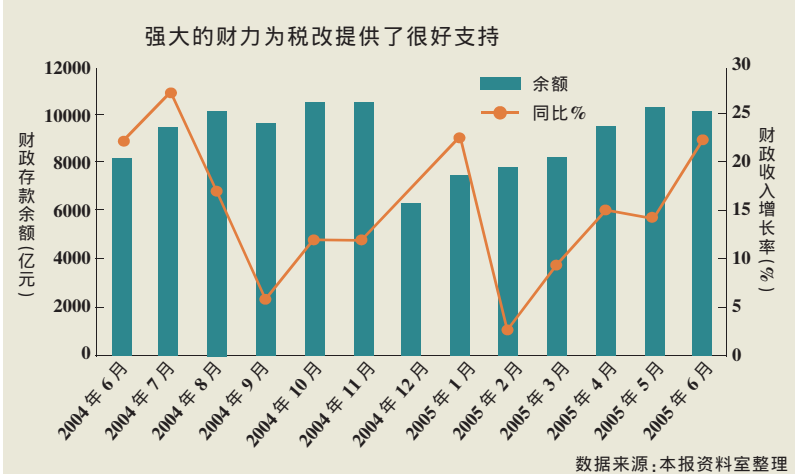
张通所称的早已酝酿却不得不暂缓的税改项目,主要是指增值税的全面转型以及企业所得税的两税合并。

在2003年底政府工作报告确定的新一轮税改方案中,出口退税调整、两税合并与增值税转型都被列为优先开始变革的税种。2004年年初与8月,出口退税新政与增值税转型在东北的试点都已正式启动。

但令各方始料未及的是,宏观经济的运行在延续2003年的高增长后,自2004年初开始逐渐走高乃至有过热的危险。随即,以调控经济降温至合理区域为工作的重中之重。

具有减税、刺激企业扩大投资等效应的增值税改革在东北的试点,于是被反复斟酌、一推再推;而两税合并的方案也因始终无法在各方之间达成统一,至今仍未如财政部所愿尽快出台。2003年底规划的新一轮税改,因此一直未能顺畅地在全国推进。

转机在7月底的上半年宏观经济数据



公布后开始出现。

“上半年宏观经济的数据显示经济过热的压力已经减弱,进入一个稳定期。决策者的精力因此将转向改革,而税制改革则是最迫切需要推动的一项。”张通说,“一些之前暂缓的税改项目,现在都在加紧推进中。”

财政部另一位官员透露:“各项财税计划,以前要么是还未列入议事日程,要么因经济过热而暂缓推进。现在则是要么开始提上议事日程,要么开始着手推进。一些方案都已完成,正在审批中。”

这些加快进度的项目尤以增值税转型与两税合并最为财政部重视。

张通表示,财政部无意再继续扩大增值税转型在东北的试点,“正酝酿明年在全国推开的方案,目前方案正在讨论中。我们的意见是,宜早不宜迟。”

他同时透露,两税合并的方案也早已设计出,但因为争论,国务院说先放一放。而目前各方的分歧已经越来越少,逐渐达成了普遍的共识。“因此我们认为不能再拖下去了,最好能与增值税转型同时出台。”

财政部迫切推进税改的心愿,得到了相当热烈的认同。财政部财科所税收政策研究室主任孙钢对记者表示:“从现在的宏观经济状况与财政税收状况来看,全面推进税改的时机已经非常成熟。尤其是在上半年的经济数据公布之后,各方期望在明年全面推进税改的呼声非常高。”

“理论上讲,税改的良好推进是没有问题的,但最终要敲定各项税改的具体方案,还是要看决策层对宏观经济的判断。宏观经

济的稳定运行,是决策层拍板税改方案时最先考虑的因素。”孙钢说。

锦上添花 时候未到?

国务院发展研究中心宏观经济部政策研究室主任倪红日认为:“宏观经济的运行状况,也许并不是决策层考虑税改方案的惟一因素。”

除了对宏观经济运行的影响之外,全国范围的增值税转型与两税合并的推行,对财政收入的巨大影响,绝对是个不能不去面对和解决好的问题。倪红日说,仅增值税转型在全国推开,这一项改革就将导致财政减少约1500亿元的收入。

“就长远来看,增值税的转型将带来企业的技术进步、投资增长,从而拉动经济增长,再带动税收增长,最终将对财政收入有很好的贡献。但我想,目前摆在总理办公桌上最首要的问题,大概还不是企业的设备更新和技术改造,而是我们金融系统的危机。”

倪红日解释说,因为明年我国就将对外资银行开放市场,因此国有银行的改制将是更令决策层揪心的事。而国有银行的改制、上市等等,都需要大量的财政资金做支持。此外,中国的社保、医疗卫生与教育体系,都欠账巨大,需要财政强大的支持。

“本质上说,金融体系和国有银行的改革是‘雪中送炭’非改不可了,而税制改革则是‘锦上添花’,只是为了更完善,”倪红日说,“如果财政部不能找到很好的办法解决财政大幅减收的问题,可能是无法说服国务院在2006年放心在全国推进税改的。”

核心访谈

管住投机资本 我们会有办法

——专访中国社科院世界经济与政治研究所所长余永定

■本报记者 王延春 北京报道

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。中国社科院世界经济与政治研究所所长、央行货币政策委员会委员余永定先生一直呼吁,应该采取更加富有弹性的汇率制度,并且指出要“消除人民币升值恐惧症”。他在接受本报记者采访时表示,这次的汇率制度改革是历史性的,它标志着中国经济进入了一个新的发展阶段。

美国还会提高调门

经济观察报:对于此次人民币汇率形成机制改革,您的评价如何?

余永定:中国政府和中央银行在保持汇率基本稳定前提下增加汇率灵活性的决断得到了公众的广泛支持,在世界上也是好评如潮。事实将证明,中国政府从单一盯住美元改变为参考一篮子货币并且升值2%的决策是完全正确的。令人略感遗憾的是,我们在做出这一重要变化的同时并没有换取美国和其他国家的任何承诺。我在7月22日曾表示担心“美国政府和国会在平静一段时间后会还会提高要求人民币升值的调门”。这段时间恐怕不会很长。对此,我们必须做充分准备,要有可行的预案并且坚持到底。这里的一个关键问题是:中国政府和中央银行的权威和公信力绝对不应该受到损害。

需要强调的是,改革汇率制度和人民币升值是合乎中国自身利益的。一个非常流行的错误观念是把人民币对美元汇率的稳定等同于人民币汇率的稳定。在实行盯住美元的汇率制度时,人民币兑美元固然是稳定了(1美元兑换8.27人民币,上下波动不超过0.3%),但是人民币对其他货币的汇率则可能非常不稳定。例如,日元在1995年对美元的汇率是80日元兑换1美元,到2001年底,日元兑美元的汇率跌破130日元兑换1美元。日元兑美元贬值约40%,这也意味着日元兑人民币贬值了约40%。人民币兑欧元的汇率也经历了类似的变化。

在盯住美元的汇率制度下,人民币兑美元的稳定是以人民币对其他货币的不稳定为代价的。

如果人民币兑美元汇率稳定有利于中国对美国的出口,那么,我们就必须承认人民币对其他货币的不稳定,不利于中国对其他国家的出口。中国对美国的出口仅占中国出口的1/3左右,以对美元的某种程度的不稳定(或灵活性)换取对其它货币的稳定性难道就这么难于接受吗?即便考虑到一些商品以美元计价(如石油)这一事实,上述论点的正确性也不会受到影响。实行盯住一篮子货币将把我们针对单一货币名义汇率稳定的关注转到对贸易绩效影响最大的实际有效汇率稳定上。

我们现在已经习惯了物价的波动,今后我们也应学会习惯汇率,特别是人民币兑美元汇率的波动。

经济观察报:此次人民币一次性升值2%,跟之前一些机构预测的5%-10%的幅度相差很大,您怎么理解?

余永定:预测所根据的理论模型不同、计算方法不同,所得到的结果也不同。比较流行的做法是,首先计算出所谓的“均衡汇率”,然后再确定现实汇率与“均衡汇率”的差额,并由此决定升值幅度。事实上,均衡汇率的计算十分困难。仁者见仁,智者见智,莫衷一是。没人真正知道什么是汇率的“合理均衡水平”。可能有人计算是正确的,但我又怎么知道他是正确的呢?一些西方学者大谈人民币低估30%甚至40%,谁知道他们是怎么计算的呢?我唯一知道的是,没人肯把计算过程拿出来给我们看。

另外,即便均衡汇率的计算结果是正确的,人民币确实需要升值10%或更多,也并不意味着人民币需要立即升值10%。绝大多数国家的货币操

作当中,汇率向均衡汇率的靠拢都不是在一个时点上完成的,市场对于这种较长时期的调整过程也认可。

管住投机资本 我们会有办法

经济观察报:人民币汇率的小幅升值会不会增强“热钱”对升值的预期?我们注意到,人民币参考一篮子货币仅一周时间,累计升值幅度已经达到了2.16%。你对未来人民币汇率有何预测?

余永定:人民币兑美元升值2%之后,国际金融市场必然预期人民币将会进一步升值。但是,人民币的小幅升值将不会在很大程度上加强



余永定

早已存在升值的预期。在过去3年中,我们一再宣布不会升值,但这并未消除人民币的升值预期,反而使源源流入的投机资本得以以低成本攫取中国资产,从而加重了中国经济中的泡沫。退一步讲,即便存在强烈的人民币升值预期,中国有许多可供选择的办法来抑制投机资本流入,如严格禁止与经常项目无关的外汇和外汇期货、期权交易等等。尽管有种种困难,通过加强资本管制的方法遏制投机资本流入,使投机资本无利可图依然是可行的。

中国人民银行在7月26日的声明中已经明确表示:“人民币汇率初始调整水平升值2%,是指在人民币汇率形成机制改革的初始时刻就做出这一调整,调整水平为2%。并不是指人民币汇率第一步调整2%,事后还会有进一步的调整。”如果中国政府认为需要,在今后相当长的一段时间内,人民币汇率保持稳定是完全可以做到的。

(下转 05 版)

至尊动感 一触即发

CADILLAC CTS3.6

WWW.CADILLAC.COM.CN
凯迪拉克专线 800 820 1902

全新凯迪拉克CTS 3.6高性能配备 重装上市

凯迪拉克CTS 3.6全新高性能配备,以尖端StabiliTrak车身稳定系统,全天候满足极致运动感;以17英寸全铝车轮为标志的全车运动化装配,动若迅雷,倍添尊崇,纵情释放你的驾驶豪情。

北京:010-87383600
苏州:0512-66516268

上海:021-52816688
杭州:0571-88175888

广州:020-34822222
温州:0577-86577888

天津:022-89881902
湖南:0731-4872222

深圳:0755-25988886
辽宁:024-25506688

东莞:0769-3306678

热电全线亏损 发改委推煤热联动



目前中国的热电厂亏损面已达 90%,业界一直呼吁国家出台调整热价的“煤热”联动政策

■本报记者 林凡 实习记者 王斌 上海报道

国家发改委正在酝酿实施一项旨在解决热电企业生存难题的政策，该政策将建立起煤炭价格和热力价格之间的联动机制，方案最早可望于本月出台。

去年以来因煤价涨幅过快，国内热电厂濒临全行业亏损。根据此前下发的向业界征求意见的煤热联动草案，热电企业最多将只承担 30%的煤价涨幅。

草案

根据本报获得的一份《关于建立煤热价格联动机制的指导意见（征求意见稿）》（下称草案），热力出厂价格将与煤炭价格联动，当煤价变化超过一定幅度后，相应调整热源生产企业出厂价格。热力生产企业要消化 10%-30%的煤价上涨因素，具体消化比例由各地价格主管部门自行确定。该草案日前由国家发展改革委价司和建设部城建司联合下发。

“我们经过充分调研后，已于 5 月底

将汇总意见上报给发改委。”中国电机工程学会热电专业委员会高级顾问王振铭表示。

对于草案的内容，王振铭透露，热价联动范围方面，草案只涉及了居民采暖价格的联动，因此他们建议把工业用户和其他用户的用热也纳入到联动范围。

而在热价联动周期方面，据王振铭介绍，意见之一是采暖用热价格将保持相对稳定，一年最多调整一次，调整时将召开听证会，并对低收入居民采取适当的保护措施。

据知情人士透露，煤热联动方案有望在本月定稿并上报国务院，最早本月就可出台。而从下月中旬起，中国的东北地区就将进入采暖季节。

草案中还提出，将建立供热煤炭价格监测系统，按地区建立供热用煤价格统计指标体系，计算平均煤价及变化幅度并定期对外公布，以此作为煤热价格

联动的计算依据。

不过中国电机工程学会热电专业委员会秘书长郁刚表示，因为各地情况有很大的差异，所以方案只能是比较笼统地制定一个原则，各地要相应地出台实施细则。

困境

“8 月 6 日我们将发布中报，亏损额预计在 1000 万-1500 万元。”东方热董事会秘书胡俊芳表示，该公司是河北石家庄市最大的供热企业。此前，包括东方热电在内的不少热电上市公司发布了上半年业绩的预亏、预减公告。美国联合能源公司也于上个月宣布将出售在中国的十家热电厂，退出中国电力市场。

王振铭表示，目前中国的热电厂亏损面已达 90%。一般小型热电厂去年少的亏损几百万，多的亏损几千万元。有的企业已经停产。在山东、河南等一些地

方不得不重新燃起了小锅炉，退回了热电分产的老路。

方正证券能源研究中心副主任袁海认为，热价审批权在地方，是否调整有很多因素要考虑。考虑到百姓承受能力，居民采暖价格不能随便突破，企业用户这块也很困难。尤其是东北地区，不少热电企业连热费都收不上来。胡俊芳透露，石家庄市去年下半年曾经调整了一次热价，但是没能调到预期的价位。“本打算上调一元，后来只涨了六角。”他说，今年应该还会再调一次价，但是调价的时间和幅度现在还不清楚。

热电联产是国家强调要大力发展的节能环保型项目。大型火力发电厂理论热效率是 41%，实际运行时只有 33%-36%左右，而热电联产项目的热效率要求大于 45%，实际运行时在 60%左右，但是长期以来政府并没有出台具体的优惠措施。

郁刚表示，由于热电企业规模较小，在利益格局上不属于大型国有电力集团，在燃料供应和电价上受到更多的歧视。热电厂不享受国家统配煤（即电煤），去年国家发改委出台了煤电联动政策，但该政策只是针对指燃用国家统配煤炭和电力调度为省级电网的发电厂，而燃用市场价格煤炭同电网的地方调度电厂（包括热电厂）不包括在政策范围内。

建议

由于大多数热电厂供热量是发电量的三倍以上，仅仅调整电价不足以弥补亏空，业界一直在呼吁国家出台调整热价的“煤热联动”政策。

中国电机工程学会热电专委会在不久前提交给发改委的保护支持热电联产的提案建议中，还提出热电企业应与火电企业同样享受“煤电联动”的待遇；热电厂应与火电厂区别对待，不应一起竞价上网；呼吁给予热电企业减免优惠；热电企业应同样享受国家计划电煤指标等等。

据王振铭介绍，去年财政部和国家税务总局联合发布有关通知，规定 2003-2005 三年对居民采暖免缴增值税，他们建议将这一政策扩大到非居民和工业供热，并适当延长。

实际上，在华东，一些地方政府已率先采取措施调整热价，从上个月起，上海开始执行今年首次煤热联动，热电厂的供热价格上浮 3.33 元/吨，单纯供热企业的供热价格上浮 4 元/吨。

在缺电最严重的浙江，当地政府也通过政府补贴的形式鼓励热电企业多发电。上周刚从浙江调研回来的郁刚表示，当地政府部门算过这样一笔账：与其一方面拉闸限电，造成巨大的经济损失，还不如给热电企业补助，鼓励他们多发电，“这样对政府来说更合算”。

郁刚表示，今年十月份他们将组织召开一次全国热电企业节能降耗经验交流会，“解决热电企业亏损的另一个关键在于节能，通过实行技术革新以降低能耗，提高效率。”他说。

商务部高官直言 直销立法不能早熟早衰

■本报记者 房煜 王延春 北京报道

已经进入国务院法制办等待审议的《直销管理条例》（以下简称《条例》）出台已是指日可待，会同有关部门制定这部法规的商务部官员并没有“松了口气”的感觉。

8 月 2 日，商务部副部长张志刚说：“《直销法》正在紧锣密鼓地制定中，一旦时机成熟就尽快出台。”张志刚在当天举行的商务部服务业工作会议上对记者表示，直销立法不能出现“早熟、早衰”的情况，必须保证直销健康快速发展，否则发展不好就是传销，危害老百姓的生活。

担心

同样是在这个会议上，商务部一位官员在接受记者采访时说：“直销是一种很好的商品流通方式，但要依法根除金字塔诈骗，规范直销业者的经营行为和提高消费者的自我保护意识，禁止和惩处金字塔欺诈。”

何为金字塔诈骗？一般认为，其与直销的最大区别是，金字塔诈骗以拉人头、收入门费赚钱，而直销仍是以卖产品赚钱。与传销营销不同的是，直销企业是由销售员直接面对顾客销售产品，不依赖于中间环节如独立的批发代理商和固定的店铺。

中国的直销立法从一开始就肩负着建立合法直销行业规范和打击金字塔诈骗的双重任务。这样的双重任务使立法者小心翼翼、慎之又慎。

根据分工，商务部负责起草《直销管理条例》和《推销员管理办法》，工商总局还要专门起草一个《禁止传销条例》。有人说，这表明商务部负责繁荣市场，工商总局则负责整治市场。

按照 6 月 7 日商务部市场建设司司长廖建成，在商务部网站回答网友提问时的说法，《条例》已报国务院法制办，预计将于年内公布实施。《条例》核心内容如销售人员奖励制度也已被公众知晓。但是，市场的“放”与“压”相互关联，商务部并不因有工商总局“保驾护航”而高枕无忧。

毕竟，中国政府对金字塔诈骗活动进行严厉打击多年，却远不能谈已取得完全胜利。这种打击之难，同时构成了直销行业的开放之难。

1997 年时，我国根据形势发展，国家工商总局发布《传销管理办法》（以下简称《办法》），这是我国第一次以部门规章的形式给予传销（direct selling）合法的地位。但是，金字塔诈骗活动在全国蔓延，且局面近乎失控。国家有关部门不得不在一年后下令全面禁止传销活动。direct selling 从此被称为“直销”——“传销”成为非法的代名词。短暂的开放带来的是更长久的冰封时期。

如今，随着立法出台的指日可待，又一次行业开放在即，会不会重蹈覆辙？

事实上，1997 年 1 月，国家工商行政管理局公布了《传销管理办法》，即根据销售过程中直销商的层数区分了单层直销和多层直销的概念。单层直销被认为是简单的、可管理的，因而是允许的；而多层直销被认为会导致价格的增加。单层直销颁发营业执照的权利下放给了省级工商局，中央政府希望通过不再增发多层直销的营业执照来控制欺诈行为。

而且，当时在中国一下子冒出了 600 多家单层直销公司。为此，新的《条例》规定了更高的准入标准，直销企业的注册资本金最低为 1000 万美元；同时须缴纳上千万的消费者权益保证金。

立法部门在立法中也曾考虑多层直销。但由于担心传销等恶果，政府最终制定单层模式，并由雅芳进行试点。商务部一位负责人说，尽管外资直销企业一直催促《直销法》的出台，但是政府部门必须认真、周全、充分考虑其出台的各种条件。直销，应该是成熟的市场，成熟的消费者，成熟的企业，成熟的市场监督体系的自然选择。

但在试点中，雅芳先前为适应中国政策而建立的“店铺+直销员”模式，由于直销员的迅速增加而引来了自己专卖店的的不满，试点之路并不平坦。

对于直销立法中的种种情况，商务部副部长张志刚表示：“我们的决策必须考虑‘国家利益至上’，必须考虑老百姓的利益。”

争议

在直销行业巨头安利公司看来，这部

格林柯尔和它的主人

（上接 01 版）

除了格林柯尔控股的美菱集团被证监局要求整改外，上述检查并未给出任何结论。

今年 5 月 10 日，风暴升级。在对科龙及格林柯尔系其他三家公司多日秘密调查后，证监会正式宣布对格林柯尔系公司立案——司法程序被启动了。

7 月下旬，证监会结束调查。传出的消息称，顾维军及其私人公司涉嫌挪用科龙集团 20 亿资金，并有 3 亿元尚未归还；消息还称，顾担任董事长的上市公司存在虚增收入，虚增利润和虚假陈述等情形。

最晚自 6 月起，顾维军开始高密度往返北京及其他城市。出入北京是为了公关，在其他城市的出现则是科龙的收购者就在这些城市。有媒体报道说，顾当时准备出售科龙折抵债务并减轻罪责。顾在北京的公关似乎得到了一些支持，情形一度也有所缓和——7 月 16 日顾氏团队另一核心成员科龙副总裁严友松在私下场合会见本报记者时称，科龙危机将过去。

但局面很快失去控制——顾维军、严友松及其他三名格林柯尔在科龙的工作人员很快失去了自由。

7 月 29 日，顾维军被警察从他在顺德科龙集团的办公室带离。

此后，局势完全失控。顾所控制的格林柯尔系上市公司连续刊出公告：格林柯尔所持有的亚星客车、美菱电器股份被债权银行冻结；一直未被证监会批准的与襄阳轴承集团所签的股权转让协议被襄轴集团要求终止。

8 月 1 日，*ST 亚星（600213.SH）公告，因上海浦东发展银行深圳分行申请诉前财产保全，广东省深圳市中级人民法院裁定，冻结扬州格林柯尔持有公司的 1.153 亿股股权或 60.67%股权。

8 月 2 日，格林柯尔旗下美菱电器（000521.SZ）表示因广东格林柯尔、格林柯尔制冷剂（中国）、顾维军承兑汇票垫款纠纷，交通银行佛山顺德支行向广东省佛山市中级人民法院提出诉前财产保全申请，佛山法院依法冻结广东格林柯尔、格林柯尔制冷剂（中国）有限公司以及顾维军的银行存款 7500 万元或查封、扣押其等值财产。同时冻结了广东格林柯尔所持有的美菱电器的发起人国家股共计 8285 万股及



造系

正如一位前科龙高层所言，顾不是做产业的，是做资本的。从 2000 年 7 月，顾维军创办格林柯尔科技控股有限公司在香港上市以来，就开始了长达五年的以收购为手段的造系之路。到 2005 年顾维军已拥有 4 家 A 股公司和 1 家香港创业板公司。

制冷工程师出身的顾维军 80 年代中后期因发明顾氏循环理论以及由此引起的学术争议而在国内出名。1989 年在创办小康空调厂失败后，顾出走海外。据说，顾很长时间内一直利用其手中的顾氏制冷剂技术游走于英美资本圈。在经历了数次受骗之后，顾终于获得了资本通道。1995 年，顾投资创建的天津格林柯尔（中国）有限公司开始进入国内资本市场；2000 年，在开曼群岛注册的格林柯尔科技控股有限公司在香港创业板上市，筹资 4 亿多港元。

2001 年 11 月，顾维军以 5.6 亿元收购科龙集团 26.43%股权。因冲抵大股东欠款，这宗收购顾后来实际支付了 3.8 亿元。据公告证实，顾维军收购科龙的首笔 1.5 亿元款项实为减持香港格林柯尔股权所得，而其后的近 2 亿元收购款却始终无法

查明来源。直到香港格林柯尔在 2002 年 4 月底遭香港交易所质询时，真相才为外界有所了解。当时，联交所要求遭到 2001 年底上市公司格林柯尔与位于天津的格林柯尔之间发生的一起关联交易做出解释，格林柯尔的年报称，这笔总数约 2.3 亿元的款项是被用于向天津格林柯尔支付购买制冷剂的。联交所要求上市公司方面提供包括运期在内的更多交易细节。

这笔 2.3 亿元的交易发生在 2001 年 12 月，此时正是顾维军收购科龙之后。市场猜测该笔预付款已被挪作收购科龙的余款。相当多人相信，这笔被用来购买制冷剂的资金是顾维军通过天津工厂，再以参股方式进入顾所控股的顺德格林柯尔（后改为广东格林柯尔），成为收购科龙的资金。

这也是顾维军第一次遭到媒体质疑的公案。当时，在被媒体问及收购资金来源时，他始终顾左右而言他。

这宗交易完成后，顾氏格林柯尔获得了开始更为庞大的收购计划的资格。但阴影在那个时候已然产生。

此后的顾开始了“双线作战”。一是以科龙为平台，以科龙名义收购上市公司企业非控性股权，非上市公司及生产线，如吉

诺尔、上菱电器、阿里斯顿等；二是以顾维军私人控股的格林柯尔名义收购上市公司控制性股份，如以广东格林柯尔收购的科龙、美菱；以扬州格林柯尔收购的亚星、襄轴。

2002 年，通过科龙电器顾收购了华意压缩 22.7%的股权、上海上菱的两条生产线，整体收购了南昌齐洛瓦和吉林吉诺尔；2003 年 5 月，另一冰箱巨头美菱电器被顾维军以 2.07 亿的价格收购；随后杭州西冷也被纳入体系。至此，格林柯尔制冷产业链基本形成。

2003 年底，顾维军进入另一战场。当年 12 月 10 日，顾以 4.178 亿人民币借道亚星客车进入汽车业；2004 年 4 月，以 1.01 亿元入主襄阳轴承；同年 8 月，以 1.84 亿收购商丘冷链；11 月 25 日，通过境外子公司 GRC capital 收购法国汽车配件生产商 Tomkins 和英国汽车设计公司 LPD。

运营，还是运作？

天相投资顾问公司家电分析师邵郁认为，格林柯尔在收购科龙电器后的 1-2 年内，其扩张行为基本能延续着最初的承诺——打造业内最完整的制冷产业链。但此后一系列“大手笔”却与初衷渐行渐远。

投资界认为，尽管尚未有证据表明格林柯尔在其它领域的扩张利用了科龙电器这一平台，但在进入汽车产业后，科龙电器的透明度降低了。公司近两年的业绩与行业基本面大相径庭，这被认为“很难解释”，但“顾也不屑解释”。

经计算得知，顾氏收购的后三家公司，共需出资 7 亿多元。市场普遍相信顾维军手中的科龙不仅是“现金牛”，更是“提款机”。还有分析认为，如果顾氏此番不出事，以香港和内地上市公司为运作平台的顾氏帝国极可能孕育更大规模的收购。

据说，顾维军本人最得意的并不是收购工厂和生产线，而是在这些连环收购中获得的土地。这些收购中“衍生”的大宗土地，即使不出售，甚至不用改变土地用途，只要将其装入香港格林柯尔，上述地产业价导致的公司市值上升也将是惊人的。

2003 年 8 月，有记者就香港格林柯尔盈利突降询问顾维军的看法，顾维军自信地表示，“三五年后，格林柯尔还会大幅赢

利。”事实上，仅仅一年，顾维军便开始践诺，但不是通过制冷剂销售，而是“运作”。香港格林柯尔 2004 年报披露，在对冰熊的购并中，公司除收购一间公司外，另“获得”价值 21370 万元的不动产，仅此一项，公司在收购中的“净利”即达 2970 万元（减去收购价 18400 万元）。大陆会计准则对未发生交易的不动产溢价不予确认，而香港会计准则则允许确认，顾充分利用了这种差异，为其大幅调节香港格林柯尔利润提供了工具。

通过对较为透明的香港上市公司格林柯尔科技控股有限公司（08056.HK）资金运作手法的分析，大概的轮廓已经显形：利用香港资本市场融资，然后利用开曼及英属维尔京群岛的银行体系，一方面“制造”适当的收益，另一方面则在适当的时候以“外资”方式进入内地收购，随后将以顾维军名义控股的收购公司“装入”香港上市公司，并由上市公司分享低价位收购带来的“收购溢价”。

仅仅两年过去，顾氏言犹在耳，格林柯尔帝国已然崩塌。

链接

百度一下（www.baidu.com）“格林柯尔”相关网页 165000 篇。格林柯尔公司因其产品具有的高效节能和直接替换的特点，已成为一家生产及销售新型无 CFC 制冷剂的专门公司，足跨欧亚三大大陆，拥有十几家大型分公司的跨国企业。

SBC 国际

香港 • BVI • 英美

专业注册咨询

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

深圳

地王大厦 22 层

(755) 8247 8991

广州

中信广场 30 层

(020) 3877 1394

北京

招商局大厦 10 层

(010) 6566 7361

杭州

耀江发展中心 3A 层

(571) 8578 6239

上海 1 行

招商局南楼 12 层

(021) 5396 5699

上海 2 行

恒隆广场 28 层

(021) 6288 1689

香港

新世界大厦 21 层

(852) 2293 4333

SBC 骏业国际 www.sbc.com.hk

■本报记者 徐会玲 北京报道

8月2日,世界最大的传媒集团——新闻集团全资拥有的亚洲公司星空传媒走马换将。

执掌新闻集团(中国区)与星空传媒(中国区)“帅印”近4年后,戴杰明即将告别总裁职位。星空传媒集团首席执行官高美娟对外宣布这一消息表示,她将“兼任戴杰明的职务,全面领导集团在中国大陆的业务运作”。

接替戴杰明负责具体业务的是张蔚——原CNBC(美国国家广播公司旗下财经频道)中国区总经理,2000至2002年间她曾是星空传媒(中国)业务发展总监。如今她被星空传媒任命为“星空传媒(中国)首席运营官”。

几乎与此同时,一位名叫蒋华的爆料者神秘现身。他正准备一纸诉状将新闻集团告上法庭,要回他们欠自己的100万元频道代理费。

爆料者

就在新闻集团这次人事变动的前两天,一个叫蒋华的人向记者透露,他和他的一位姓樊的朋友将委托律师起诉新闻集团北京代表处,原因是新闻集团在合同上“利用漏洞”欺骗了他们。

蒋华说,是一家叫“北京热键互联广告有限公司”(以下简称热键公司)欠了他们几十万的“代理费用”,而他们代理的内容是新闻集团旗下的两个境外频道“卫视国际电影院”(现已改名“星空卫视”)和“国家地理频道”,以及接收亚洲3S卫星信号的专用解码器(只有使用这种频道专用的解码器才可以收看这两个频道的节目,而这种解码器是新闻集团专用的)。具体的操作方式是,蒋华支付一定的费用给这家公司,买断某个省市或某个城市的频道销售权。类似于蒋华这样的代理商负责将解码器和频道销售给某个区域的居民小区或散户。

“把我的名字写出来也没有关系,我律师费都交了。”蒋华告诉记者,他称自己曾在新闻集团北京代表处工作了近3年,他说:“热键互联虽然名为广告公司,但实际上并没有从事过广告相关的业务,而主要是用于接收新闻集团在国内的加密频道的销售收入,并且报销新闻集团在大陆有关支出的费用。”而他告诉记者,就在之前不久,北京工商管理局已经查封了热键公司。

“在业务往来中,他们向我们开具的发票基本是普通服务类发票,甚至不开据发票只给收据。我当时交了100万给他们,后来他们停掉频道之后退了我一张35万的支票,上面还有戴杰明及他们CFO金鹏程亲笔的签名。”蒋华拿出了这张支票和很多张收据的复印件给记者看。记者看到,其中部分收据上面直接盖着“新闻集团有限公司北京代表处”的公章,其它的则是热键公司的财务用章。

蒋华说,除了他们这种散户代理商,新闻集团还通过和各地的网络公司合作,将境外频道直接销售给全国各地的几十家有线电视台,每个有线台收取的费用是每年1万美元到3万美元不等,并要求如果对方有条件支付美元最好能直接汇入海外。由于外汇管理严格,大部分电视台和我们只能支付人民币,这样所有的收入都进入了北京热键互联广告有限公司。

蒋华称,这些向散户和有线网络销售的收入总和每年有100万美元之巨。

新闻集团的隐秘生意



戴杰明即将告别总裁职位的同时,新闻集团也将被告上法庭

■IC/供图

关系

为什么热键互联公司开始蒋华等人的收款收据上会盖有新闻集团北京代表处的公章?

记者在8月2日收到了新闻集团发给媒体记者的通稿,但是向他们了解此事的努力没能得到正面回应。记者联系到星空传媒上海的杨先生表示“从来没有听说过热键互联这个公司”。

但记者了解到,注册在北京一普通居民住宅内的热键公司,法人代表是杨铮,与星空传媒的一位在职员工同名,据有关人士透露,两者为同一人。记者打通了杨铮在新闻集团上海办公室的电话,但杨铮不肯证实此事。

记者随后从北京东城区工商局处获得证实,他们在2005年6月初已对“北京热键互联广告有限公司”进行立案调查,并扣留了相应的账册、公章、合同等,并且扣押了其近百台走私进入大陆的美国新闻集团频道专用的卫星解码器。“因涉及账目较大,还在调查之中,现在还不能对外公开是怎样的一个结果。”北京东城区工商局经济检查科的工作人员表示。

由于中国对接收境外频道的专用解码器管理很严,所以在热键公司查到的这些美国新闻集团的专用卫星解码器是怎样输入境并进入北京热键互联广告公司,目前也是一个迷团。北京东城区工商局的工作人员也向记者证实,此次对“热键”的调查,海关也已经介入。

根据广电总局的规定,在华所有的境外媒体公司所属的频道必须由中国国际电视总公司独家代理销售,销售收入在交纳过正常税金后,再与各个境外媒体公司进行分成,最后再由中国国际电视总公司直接汇出,这样对于中国经营电视频道内容的外资传媒在中国的经营无疑是一个很大的限制。

新闻集团面临的 最大问题就是如何在中国合法拓展 他们的业务

而另一个有关的事实证明了境外卫星频道内容被偷运入境确有其事。近日,在广电总局的网站上出现了一则《关于重申严禁通过广电有线网传送境外卫星电视节目》的通知。通知提到,“经有关部门调查,现已查实有33个省市及区域有线电视网违规传送境外卫星电视节目。”

变局

曾任星空传媒综艺娱乐部高级副总裁的戴杰明,2001年9月起成为了星空传媒(中国)总裁,接手后立下了不少功劳。2001年12月19日,星空传媒集团与湖南广播影视集团结成战略联盟,约定今后在节目拍摄、世界性发行以及节目交流等方面进行广泛合作;2004年7月,该集团又在沪设立独资广告公司,成为在内地设立第一家独资广告公司的境外传媒。星空传媒的公开声明里,戴杰明将升任新闻集团高级行政管理职务,但是戴杰明获得的新职务是什么,星空传媒并没有透露。

有关人士认为,张蔚在传媒业丰富的业务经验和人脉关系可为新闻集团进一步壮大中国区业务创造机会。此前,作为国际著名财经频道CNBC原中国区总经理,张蔚曾负责CNBC在华所有业务,包括战略规划、业务开发、建立与巩固与相关政府机构、合作

伙伴以及广告商的关系等;而她的主持人生涯,也让她在中国传媒业界拥有了众多人脉资源。

时下,新闻集团面临的最大问题就是如何在中国拓展他们的业务。尽管它拥有了几乎家喻户晓的星空卫视和Channel[V]两个频道,但在中国仍然还未实现盈利。此外,趋于停滞的落地步伐也让它十分困扰,旗下星空卫视、ChannelV等频道仅能在内地三星级以上酒店、涉外小区与广东省境内100多万用户落地。

今年年初,新闻集团意图通过与青海卫视的合作,“借道”将星空传媒部分节目内容实现全国范围的覆盖,可这一合作也于两个月前被国家广电总局叫停。新闻集团本想与国内承包经营青海卫视的团中央网络影视中心建立合资公司,通过曲线方式进军一线,这个算盘让自己损失惨重。有消息称,在新闻集团注入6000万美金资金(一期为3000万美金,其后资金陆续注入)并且开始实际运营了半年左右,在前不久被广电总局叫停后该合资公司已经解散。

链接

星空传媒对外公开的介绍是,星空传媒是亚洲首要的传媒娱乐公司。星空传媒以八种语言播放超过五十条电视频道,覆盖亚洲五十三个国家约三亿观众。星空传媒的频道类型应有尽有,包括综艺(Star Plus,星空、卫视中文台、Star One,Star Utsav,Star World,Vijay和凤凰卫视中文台)、体育(ESPN和卫视体育台)、电影(卫视电影台、Star Movies和Star Gold)、音乐(Channel[V]),以及新闻时事(Star News,Star Ananda和凤凰卫视资讯台)。星空传媒掌握超过二万小时中文和印度语节目内容,并拥有全球最庞大的当代华语片库,共有六百多部由成龙、周润发及李小龙等巨星主演的影片。

汇市要来做市商

(上接 01 版)

一家国有银行的外汇交易员说:“在还不能通过技术手段完全对冲外汇敞口的情况下,我们现在惟一可以做的就是通过内部资金调配,尽可能消化头寸,在市场上争取询到一个理想的价格。”

“这只是目前没有办法的办法,非常被动。在人民币汇率基本保持稳定的时候,这种办法还可以应付,而一旦汇率出现了比较大的波动,这根本就不是办法。”他说。

“汇率形成机制的调整绝不仅仅是单一的政策,相应的配套政策必须马上跟进。”在7月21日之后央行的“吹风会”上,央行就透露出这样的信息。几天后,央行行长周小川也表示,要借汇改之机,“加快发展外汇市场和各种外汇衍生产品。”

在央行上周四公布的第二季度货币政策执行报告中也称,下半年将加快发展外汇市场和各种外汇衍生产品,“尽快开办银行间远期外汇交易,推出人民币对外币掉期等产品。”

而市场层面已经为银行间远期外汇交易做好了准备。一家去年四季度获得衍生交易牌照的外资银行外汇交易员说,“从拿到牌照的那天开始,我们就已经做好了准备。”

外汇交易中心的一位工作人员对记者说,“硬件设备已经基本就绪,正在进行相关的技术测试。”

“一切只等央行的文件了。”市场人士称。“最大的悬念是,央行是不是能遵循国际惯例,为远期交易商提供即期平掉敞口的渠道。”某国有银行的工作人员对记者说,“如果只根据客户的实际需求,在目前的单边市场里,即使推出了远期交易,是否能够形成市场还很难说。”

根据国际惯例,银行在做一笔远期交易的同时,会将这笔远期立刻拆成一笔即期和一笔掉期,从而将远期的外汇敞口在即期市场上对冲,将汇率风险转化为利率风险。因为在一段时期内,相比波动巨大的汇率,利率几乎没有任何波动。

根据业内人士推测,按照央行在汇率改革中遵循的“平稳过渡”原则,在远期交易刚刚推出时,远期和即期之间很可能会暂时设一块挡板。

“如果将远期和即期一下打通,对即期市

场会有一定的冲击。央行大概要根据市场情况和其他配套措施,如做市商制度的完善,逐渐抽掉这块挡板。”一位业内人士对记者说。

神秘做市商

美元对人民币交易实行做市商制度在8月推出也因此有了可能。

据市场人士透露,一些银行的做市商资格已经得到了央行的批准。在最初的试点阶段,只会批准极少数几家银行进场充当做市商,且交易金额也会有所控制。

做市商必须要在市场中连续报出买价和卖价,并有义务按其报出的价格去接盘。远期交易能否发挥作用,取决于是否存在一个足够活跃的即期市场,提供充分的流动性,而做市商随时接盘是市场保持流动性的基础。

之前,在央行召集的几次会议上,都提到了美元做市商制度。但是,央行不仅不许做会议记录,会议材料在结束时也全部收回,可见此事之敏感。

不过在银行间市场上,做市商已有试点。荷兰银行上海分行和蒙特利尔银行广州分行的小币种做市商一直在做,币种是人民币对欧元和港币。今年5月18日,在中国外汇交易中心推出的外币对交易中,第一批7家外资银行和3家中资银行也正在积累做市经验。

中国外汇交易中心的人士说,第二批外币对做市商的资格正在审批中,未出现在第一批名单中的建行和农行也都递交了申请。

做市商推出后,央行在外汇市场上的角色将发生根本性的转变。

在汇率改革之前,央行是市场上惟一的做市商,充当着外汇市场的最后接盘人。为维持8.2765的盯住美元的汇率,央行不得不频繁进场大规模干预,这种干预不仅辛苦,而且极易被外界一些不可控因素所牵制。

在推出做市商制度后,央行不必再为了维持固定汇率而频繁入场干预,只有在汇率出现巨幅波动,对国民经济造成不良影响时,才会进场干预。

一些外汇交易员说,汇率改革的前两周,尽管还会间歇地通过一些可疑的大买盘,觉察出央行出没的痕迹,但央行在一线慢慢退出的趋势已经不可逆转。

管住投机资本 我们会有办法

(上接 03 版)

参考一篮子的妙用

经济观察报:参考一篮子货币制定汇率的优点在哪里,跟盯住一篮子货币有什么区别?

余永定:中国的“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”是以国际上所说的“BBC”型(“篮子、区间和爬行”型)有管理的浮动汇率制度为蓝本的。但两者又有很大不同。“参考一篮子表明外币之间的汇率变化会影响人民币汇率,但参考一篮子不等于盯住一篮子货币,它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。”央行的这一说明表明,央行在汇率决定过程中将会发挥积极作用。“参考”而不是“根据”不但将给货币当局更多维护汇率稳定的主动性,而且可以增加汇率变动的不确定性,使投机者的单边投机难度增加。央行不公布一篮子货币的具体构成也具有同样的功效。

在盯住一篮子货币的条件下,人民币兑美元和其他货币的汇率,在初始汇率决定之后(即货币篮子的人民币价格决定之后),主要取决于美元和其他货币之间汇率的变动。而在参考一篮子货币的制度安排下,人民币兑美元和其他货币的双边汇率,在一定程度上取决于央行对整个经济形势的判断及其干

预能力(特别是对冲能力)。

汇率制度实际上是有关中央银行干预(或不干预)外汇市场的一整套行为准则。一般来说,在盯住一篮子货币汇率制度下,在短期内,货币篮子的本币价格(或价格指数)是给定的,因为一国的实际有效汇率在短期内应该是稳定的。但是,由于货币篮子中各种货币的汇率以及货币之间的相对通货膨胀水平经常发生变化,本币对这些货币的双边名义汇率也应该相应变化,惟其如此,货币篮子的本币价格(实际有效汇率)才能保持稳定。

如果实行盯住一篮子货币的汇率制度,美元兑日元和欧元升值必然导致人民币兑美元贬值。央行干预的目标是使人民币兑美元的市场汇率等于由货币篮子所决定的上述汇率。而央行干预之前的外汇市场上的美元与人民币的供求状况不对这一结果发生任何影响。这样,在美元兑日元、欧元升值的条件下,即便外汇市场对人民币的需求大于对美元的需求,人民币也将对美元贬值而不是升值。而这正是盯住一篮子货币的妙用。由于中国存在贸易顺差和资本项目顺差,在盯住美元的汇率制度下,投机者完全可以放心地赌人民币升值。但在盯住一篮子货币汇率制度下,由于人民币随时可能对美元贬值,他们失去了胜算的把握。(文中观点仅代表受访者个人观点)

3G
(WCDMA, CDMA2000, TD-SCDMA)
在海外不断实现商用突破……

GSM
全球销售已达4000万线

CDMA
进入全球80多个国家和地区

PHS
全球销售已达1000万线

始终立足客户需求,不懈为客户创造价值并带动成功——是中兴通讯二十年来高速成长的驱动力。时至今日,中兴通讯凭借领先的无线网络解决方案和卓越的服务品质,为全球超过一亿用户营造自由沟通的无限欢乐。领先的市场份额、引领通信产业技术创新的研发实力、全球亿万用户的信赖——均可见证中兴通讯卓尔不群的综合实力。

纵观全球无线通信市场,中兴通讯胸怀凌云壮志,以科技指点江山,独揽风光无限。

www.zte.com.cn

ZTE中兴

中兴通讯股份有限公司 电话: (86) 0755-26670000 传真: (86) 0755-26671999



每一辆汽车,都由3万个左右的零部件组成,复杂的计价和贸易体系为转移利润创造了条件

■本报记者 刘春 北京报道

在山东的一家汽车装配厂,一个零件国内采购价格是50元,但如果向合资外方的供货商进行采购,这个零件的价格是780元!

该厂的一位职员对记者说,即使外方的零件质量好于国产货,市场价格也远远达不到800元。

长安集团一位内部人士告诉记者,在长安福特,过去一些中低端车型的零部件都是由长安股份的配套企业供给,而向中、高档车型过渡时,福特明确提出要找福特的海外零部件企业进行配套,否则就不能满足福特的标准。但是这些零部件的价格明显偏高。

不只是上面提到的几家公司,在中国

的整车合资企业,这样的案例还可以看得 到。问题在于,采购等关键部门的权力一直由外方把持,为什么他们愿意把价格高昂的零件卖给自己的合资企业?

揭盖

也许德国大众可以回答这个问题。尽管这是一个老故事。

德国大众独资的零部件公司的一位中层管理人员对记者透露,“当年桑塔纳出来时,德国大众也不知道市场销路如何,答应上汽按某个固定价格将产品全部包销给上汽独资的上汽销售公司。后来,德国大众才发现上汽销售赚的钱远远高于合资工厂。于是在上个世纪80年代中后期开始,除了开

始谈判要参股上汽销售(最终没有成功),德国大众还制定了提高KD件(KD指散件组装)价格赚取上游利润的方案,希望在零部件和技术转让费中把应该分得的那部分利润重新拿回来。

“这个计划一执行就是七八年,直到1990年代中期以后才取消。”这位要求不公开姓名的人士说。

但是显然,对于跨国汽车企业来说,这并不是结束。

上述人士表示,不少跨国汽车公司总部都设有CKD部门(CKD指全散件组装),负责其在全球子公司的零部件全球采购,具体的做法是卖给中国的零部件都加价,但是具体的加价幅度不确定。对于国内的合资企业而言,你的零部件采购假如不是在国内(国产件),就必须向这个部门采购,而不允许直接向欧洲的供应商采购。

“即使是一样的东西,价格也肯定差很多。”他说。

国家信息中心发展研究部副主任张宇贤说:“跨国公司首先会考虑全球利益格局。而其所谓的全球采购体系也不是没有边界的,许多零件配套体系实际上是跨国公司全球体系的延伸,说白了,很多东西让你买来卖去其实还是在他的体系内,在他的利润指标范围内。”

汽车产业一个突出的特点在于,每一辆看似单一的成品,其实都是由3万个左右的零部件组成,而整车制造所带动的上下游相关产业达300多个,这一点没有其他任何产业堪与比肩。国际上的跨国汽车公司,早已构建了一套以主机厂为核心的利益体系,技术研发、原材料供应、设备制造、零部件制造、销售网络、仓储物流、售后服务、汽车金融等等汽车产业链的全套环节莫不被跨国巨头们一手掌握。如此庞大的体系,使得跨国汽车公司足以通过在内部的闪转腾挪来追求利润的最大化。

事实上,由于在技术实力上相差太多,在核心零部件的供应上,中国本土企业的产品很难被纳入到合资整车厂的采购中。根据罗兰贝格2004年一项关于汽车采购的调查,跨国汽车公司在中国的供应商70%是独资厂或合资厂,只有30%是本土供应商。

在欧美,零部件企业与整车企业更多的是一种伙伴关系,在日本是层层转包的伴生关系,在韩国则成了更加紧密的捆绑关系。也正因为如此,前一段时间德尔夫、伟世通出现危机时,通用、福特不惜血本,分别出资十多亿美元施以援手。

而如今世界汽车领域一个新的趋势是,在整车研发的初始阶段,相关的零部

件企业便开始参与同步开发,这也使得零部件企业与整车企业的利益结合更加紧密。

路径

在北京现代汽车公司,采购部一直由韩方主持,在其周边的20余家零部件企业中,韩方的独资厂有两家,分别是现代摩比斯汽车零部件有限公司和现代海斯克钢材有限公司,前者负责变速箱等关键零部件的生产,后者则主要向北京现代提供车用钢板,此外还有多家韩方控股的零部件合资厂。

2004年,北京现代首次跻身行业利润排行榜5强,销量同比增长176%,达14.4万辆,但由于伊兰特与索纳塔两款车型一年内的价格降幅高达15%,2004年全年总利润并未高出2003年5.2万辆销量时21亿元的成绩。

而根据北京城乡经济信息网提供的信息,作为一家主要产品供给北京现代的配套厂商,北京现代摩比斯汽车零部件有限公司2004年营业收入达到38.8亿元,为京郊乡镇企业百强中规模之最,比去年的第一名净增18.71亿元,增长近一倍。其利润总额为3.3亿元,比上年第一名增加近1.59亿元,增长92.3%。

主机厂出现利润负增长,而配套企业的利润增长速度却依然大幅攀升,这其中虽然有整车降价因素,但似乎不能说明全部问题。按照现代起亚汽车集团的计划,2010年在华的销量要达到100万辆,市场占有率20%。如今,合资的整车厂正在牺牲利润来保证市场占有率,而在整车销量大增的情况下,韩方依然可以借助其庞大的体系赢得利润。

据了解内情的人士透露,2003年东风悦达起亚还盈利数亿元,2004年则出现较大亏损,而东风悦达起亚从韩国采购的零部件价格,比韩国当地组成整车的价格及销往美国的配件价格都要贵,而其最大的零部件供应商已经多次涨价。

但是现代起亚方面并不同意上述说法。在今年6月份的一次媒体专访中,当被提及“韩国现代和起亚给合资公司车型的全套散件离岸价格偏高”这样的问题时,东风悦达起亚总经理李炯根认为这种说法并不恰当。

“对交易双方来说,一方要很高的价格,购买的一方一定要便宜的价格,而这就是矛盾所在。”李炯根这样说。

对于为何现代和起亚在中国生产的车型,有90%的钢材要用韩方配套企业的产品这样的问题,李炯根称:“让我们来操作比较容易,中方自己生产的部件很少,这样

可能会使零部件的成本比较高。”

一家合资厂的匿名人士告诉记者,合资企业的中方不是没有意识到这个问题,但是在技术上,中方处于绝对的劣势,对外方技术和车型的依赖,直接导致中方在各个环节受制于人。另外,地方政府都将汽车产业视为工业龙头,在这种情况下,企业更是加重了对地方的依赖,不敢轻易在市场上冒险。

博时基金的一份研究报告指出,目前跨国汽车公司通过转移价格进而转移利润主要有两种方式:一是通过供应环节获取利润,即通过外方控制的零部件企业高价向国内的整车企业供应零部件来获取零部件环节的利润;二是通过较高的技术转让费获取利润,即整车企业按照每辆车的销售收入的一定比例向外方支付技术转让费。如此,即使整车上市后利润下降,外方依然可以稳坐钓鱼台。

采购等关键部门的权力一直由外方主导,为什么他们愿意把价格高昂的零件卖给自己的合资企业

北京大学国际经济与贸易系主任王跃生说:“这一直是外企们心照不宣的秘密。账面利润的形式不一定是外企在华的主要收益。”

据商务部统计,2004年,在汽车行业5857家企业中,亏损企业由上年的872家增加到1020家,亏损企业占全行业的17.42%。这1000多家企业的亏损额为64.72亿元,增加的亏损额达12.94亿元。而最新的统计数据显示,2005年上半年,全国重点汽车企业中竟然有1/3上了亏损名单。

避税

全球第一大会计师事务所普华永道的一位会计师告诉记者,在普华永道的税务及法律服务部门有一个专门的小组,职能就是为跨国公司提供专业的咨询和服务,使其能够证明其在自己关联企业交易中的转移价格处于合理的范围之内。

中国人民大学财政金融学院教授朱青研究后发现,外企避税的主要方式是关联交易,其中一个主要途径就是转移定价,把

利润向境外转移,通常采取的方式是“高进低出”,在从境外关联企业买原材料或半成品的时候,高价买进,再把成品低价卖给海外的关联企业,这样更多的利润流失到了境外,从而也达到了避税的目的。在合资企业中,由此带来的后果是中方企业的利润减少了,甚至根本就分到不利润。

国家税务总局反避税处的官员认为,这是跨国公司为了避税而制造的人为结果。跨国公司每年避税给中国造成的税收损失在300亿元以上。

早在上个世纪80年代,美国率先对丰田、日产、本田等三家大型日本汽车公司进行了转移价格税务调整,入库税额高达170亿美元。随后从1986年开始,日本税务当局开始引入转让定价税制,加快了对跨国公司避税问题的研究,出台了有关转让定价、预约定价等重要措施。

由于汽车行业的特殊性,其利用转移价格的避税方法也颇为“得天独厚”。一位资深会计师告诉记者,比如一家跨国汽车公司在新加坡、韩国、菲律宾、马来西亚或越南设有零部件供应企业,如果新加坡的子公司生产汽车仪表,韩国的公司生产汽车轴承和发动机,菲律宾的公司生产阀门,马来西亚的公司生产轮胎,越南供应玻璃,那么这个跨国公司通常会选择把总装厂设在一个最为有利于避税的国家。而如果总厂的加工增值部分在技术和价值含量上仅占产品总值的25%,达不到比如是30%的实质性加工税收优惠标准,那么跨国汽车公司无需扩大生产规模加大技术比重,一般可以通过转让定价的方法,降低其他地区的零部件生产价格,从而加大总厂增值部分占全部新产品的比重,达到或超过30%,成为实质性加工。这样就达到了避税的目的。

“这其实是一种较为正常的避税方法,但由于在中国中方与外方的技术差距过于悬殊,所以为外方的大量避税提供了很多方便的缺口。现在行业里很多事务所都提供专业避税业务,其中不乏汽车行业的客户。”这位会计师这样告诉记者,但他拒绝透露相关客户的具体名称。

链接

转让定价

转移价格(或转让定价 Transfer Price),主要是跨国公司为了实现其利润最大化的目标而在关联企业发生有形资产、无形资产和劳务等交易时以非市场自然交易价格成交的行为。

特别呈献

2005中国最佳商业领袖奖

ROYAL SALUTE
THE ULTIMATE TRIBUTE
皇家礼炮



联合主办:





本广告中图片及文字位做说明使用,不是开发商的意向,不构成双方买卖合同内容。广告的设计解释权归开发商所有。



YELAND 亿联

(实景拍摄于同万城华府仅一街之隔的万柳国际高尔夫俱乐部内)

育龙之地 DRAGON-NURTURING LAND

文化是民族的脊梁，同样道理，个人修养是宏扬家业的基石。在中国的传统教育观念中，居住环境对人成长的影响尤为重要。望子成龙，期许后代跻身名流是父辈的共同夙愿，然而在不同生活环境中成长，人与人的差异，可以见得。

活动公告：[万城华府]联袂万柳国际高尔夫俱乐部共同举办《华府少年高尔夫暑假特训营》活动现已开始。

(名额有限)敬请诸位业主及社会各方高尔夫爱好者家庭提前预约。

中国地主

【御苑独栋】万城华府在“三山五园”环抱中，距颐和园昆明湖仅800米，其间山水地貌体系，是筑园造景不可多得的王家之地。

【学府相拥】万城华府距北大1000米，清华1500米，与中关村科技核心区一路之隔，1000米内育北大附中、中关村三小等中等教育单位，堪称文脉相传的钟灵毓秀之地。

【稀缺地段】万城华府立踞西北三环、北四环，一逼相临万柳国际高尔夫俱乐部，占地2700亩，共27洞，其中9洞灯光球场，聘请国际知名高尔夫经营专家机构进行管理。

【领袖社区】万城华府西临昆玉河上游，近享万南生态绿化，温润之气候绿公园，风水学理论中更有“西水为金”的美谈。

城市别墅

【堪舆规划】“龙归大海”式建筑规划布局，城市别墅容积率1.05，守望都市，乐享田园。

【独特建筑】建筑传承美国草原式风格，立面采用高档面砖和石材，沿袭独特筑屋之精髓。

【黄山行树】多重景观，自然与人工和谐共融，广玉兰和水杉等珍贵成树及花木，自黄山种植基地千里运来。

【产品类型】产品分为：大地别墅、叠加/平层官邸、360度景观的空中别墅总三类高端产品，皆为城市别墅所希。

【贵族物业】引入欧洲贵族“BUTLER”式管家物业，为业主量身定制，提供24小时贴身服务。

【完善配套】现主题会所，交通等市政配套成熟，完美第一居所生活圈。

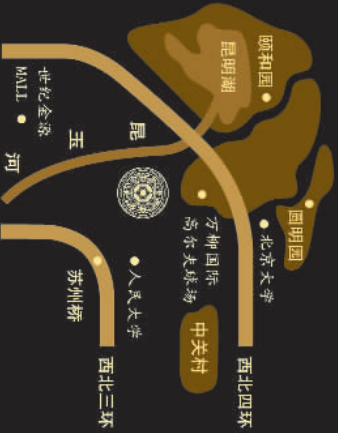
VANLAND MANSION
萬城華府



——中国地主·城市别墅——

www.vanland.com.cn

Tel:8610-62628866





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

Market

经济观察报
The Economic Observer

09
市场

2005 年 8 月 8 日

证监会领衔造势 401K 该好好关注

■本报记者 孙健芳 实习记者 影子恒 北京报道

十年之后,我国或许有 25% 以上人口都在 60 岁以上,这个数字意味着中央财政每年要筹集 3000 亿至 4000 亿元人民币来支付养老金。如果不靠积累,未来巨大的养老金压力将使财政出现巨大赤字。而证券市场或许是解决这个问题的一条途径。

上周,国内部分大基金公司均收到中国证监会基金监管部的通知,要求研究基金业发展的有关税收问题,其中包括对美国 401K 账户、个人退休账户(IARS)等退休保障计划的研究。

1978 年起始于美国的 401K 养老计划,不仅为美国证券市场的发展提供了长期稳定的资金,也为美国共同基金的资产增长打下基础。

让更多的资金入市

“一方面,证监会的通知主要是为企业年金入市投资做好技术上的准备工作,另一方面,证监会也是借助一部三会(劳动和社会保障部、证监会、银监会、保监会)的力量向财政部施压,以期其在年金税收优惠政策上有所松动。”一家股份制银行企业年金部负责人分析。

8 月 2 日,劳动和社会保障部公布了企业年金市场受托人、账户管理人、托管人、投资管理人格格名单。这意味着作为自愿建立的补充养老保险制度的企业年金进入资本市场已经万事俱备。

“可以看到,管理层正在通过这些途径积极推动资金入市,这有利于股市向好。”中关村证券的一位人士认为。虽然具体的资金数额还是未知,但由于 401K 的推出从长远看可以有效吸引大量储蓄资金,而且这部分资金将是长期的,“有利于基金公司投资行为的长期化,更有利于市场的发展。”这位人士说。

一切的目的都是为了让更多的资金进入股市。

事实上,股改后的中国股市处于一个

一旦类似 401K 的规定出现,受税收优惠刺激,大量储蓄资金将涌入相应账户和基金市场,将直接带动基金行业的兴盛,从而影响中国资本市场。

比较微妙的转折时期。“这个时期,如果有足够的资金支撑,牛市并不是奢望。”中信证券研究部的一位人士说。

这样的说法并不是没有道理。自上周开始,股市的平稳向上的走势被业内人士普遍认为是为可入市资金的预期。

有知情人士透露,7 月 22 日,有关高层在上海组织上海、江苏、重庆、深圳、广东五省市的金融领导举行座谈。会议内容主要是商讨对证券市场的资金支持。虽然行动时间和运作方式并未明确,但指出了几个资金来源的具体方式,养老金是其中的来源之一。

而在此时,证监会启动 401K 计划的前期工作格外让人关注。一旦类似 401K 的规定出现,受税收优惠刺激,大量储蓄资金将涌入相应账户和基金市场,将直接带动基金行业的兴盛,从而影响中国资本市场。

目前我国个人所得税采取九级超额累进税率,税率为 5% 至 45%,特别是对一些高收入阶层税率偏高。

“为借鉴国际成熟基金市场发展经验,推动基金业制度创新、促进基金业进一步稳定健康发展,拟对基金业发展的有关税收问题进行专题研究,其中涉及对美国 401K 账户、个人退休账户(IARS)等退休保

障计划的研究。”这是国内部分大基金公司收到的中国证监会基金监管部专项通知,业内人士均认为,此项通知意味着证监会开始启动 401K 计划的前期工作。

401K 计划也称为 401K 条款,是指美国 1978 年《国内税法》第 401 条 K 项的规定。它是美国一种特殊的养老金制度。美国养老金主要有三类:一是社会保险制度,其资金主要来源于税收;其次是企业单独出资建立的退休金;另一种则是由企业和员工共同出资建立的养老金账户,其代表便是 401K 计划。

401K 计划的特点就是由企业和员工每月分别按工资的一个固定比例出资,共同建立一个账户——401K 账户,而该账户中资金主要投向资本市场,企业完成出资份额义务,并向员工动态推荐基金,但并不保证员工退休时所能受益的确定金额,员工退休时所能拿到的退休金数额取决于该账户投资资本市场中的资产增值情况。

更重要的是,它的延迟纳税功能,深受企业和员工欢迎。

当然,改革仅仅迈出了第一步。

“401K 计划主要涉及到缴费、投资和收益环节延税和省税措施,因为涉及制度因素、交税环节等,在国内真要推行 401K 计划难度是比较大的。”一位业内专家分析,“所以不大可能一下子推出。”

实际上,即使拿企业年金来说,在国内,在缴费环节,其税收优惠都一直无法落实,因为关于税收主要需要财政部和国家税务总局批准才能奏效,而财政部、国家税务总局是否同意对基金账户减免税务、劳动和社会保障部是否认同此计划则是问题关键。

企业年金先行

无论怎样,选在企业年金入市前启动 401K 计划是一个合适的造势时机。

当然,“企业年金”入市并不是指资金马上进入股市。”劳动和社会保障部社会养

老基金监督司司长陈良说,“在管理机构的资格认定后,获得资格的机构可以去开拓市场,只是启动了入市的准备工作。”

陈良认为,首先,企业年金入市还有一个转化的过程,目前现有的资金存量为 500 亿元,但都是按照养老保险的模式建立起来的,首先要逐步转化为企业年金。

其次,他还表示,企业年金进入资本市场相关规定中对投资有很多限定,机构运作时不能超限。最大的目标是维护资金安全,尽量规避市场风险。

另外的一个问题是,目前企业年金市场是一头热、一头冷,热的一头是金融机构,冷的一头是企业。

金融机构热的原因是实实在在的利益诱惑,《企业年金基金管理试行办法》对企业年金四类参与主体最高费用上限进行了规定,其中,账户管理人费用上限为每人每月 5 元,受托人费用上限为 0.2%,托管人费用上限为 0.2%,投资管理费率可提取管理费上限为 1.2%,几项费率合计上限为 1.8%。

如果按照目前专家口径,目前企业年金市场有千亿规模,但未来每年增长 1000 亿元,到 2010 年,总规模将会达到 1 万亿元。这意味 2010 年后企业年金市场每年可为四类机构提供超过 180 亿元的收入。

“提高养老金的覆盖率已经成为亚太地区面临的共同的问题,”8 月 4 日,德盛安联基金公司资产管理集团高级副总裁、养老金业务负责人米嘉女士分析,“理论上在未来 10 年,经济发展和人口老龄化趋势将使中国养老金市场年均复合增长率达到 30% 左右。”

“但税收实际上已经成为制约国内企业年金市场发展的一个重要的因素。”交通银行企业年金管理中心负责人胡峰毅分析。

多数市场参与者判断,证监会推出 401K 计划的最大目的是为了造势,以期在税收优惠政策上有所放松,间接增加入市资金。

最后截稿

AMC 首度掌控基金 信达澳银等待问世

■本报记者 申兴 实习记者 杜志鑫 深圳报道

“汉唐澳银基金将改名为信达澳银基金,中国信达资产管理公司作为股东进入已经通过了财政部的审批,现在就等证监会和银监会的批准。”一位与汉唐澳银基金同在招商银行大厦办公的基金业内资深人士 8 月 5 日透露。

据该人士介绍,信达将接手原汉唐证券在汉唐澳银基金的股份,而外方股东澳大利亚联邦银行下属的首域集团选择继续留下,另外两家小股东南方航空和南京扬子石化股份也可能发生变动,南方航空有意退出,但由于协议尚未签

公开信息显示,澳大利亚联邦银行下属的首域集团,主要负责投资方面。澳大利亚联邦银行于 1911 年成立,以市值计为澳洲两大银行之一,截至 2004 年 12 月 31 日止,资产总值超过 2500 亿美元。

信达接手后,将成为汉唐澳银的第一大股东。而汉唐澳银也将成为第一家由资产管理公司掌控的基金公司。

信达资产管理公司证券业务部一位人士表示,现在公司还没有关于汉唐澳银的办法出台,相关信息还不方便透露。信达资产管理公司资产处置审核委员会黄志凌主任则表示对此事并不知情。汉唐证券总部相关人士也向记者明确表示不清楚这个事情。

2004 年 8 月,作为汉唐澳银的控股股东汉唐证券宣布崩盘,被中国信达资产管理公司接管。这样,当时还处于筹备阶段的汉唐澳银没有开业就陷入被接管的争夺中。

在接管拉锯战中,除了信达之外,中国人民财产保险股份有限公司也曾计划以债权转股方式成为汉唐澳银大股东,这个方案都送到了证监会,中国人保原本希望通过接手汉唐澳银的股权来挽回在汉唐证券委托理财的巨额损失。“保监会虽然批准了这个方案,但证监会最后没有批准,也主要是政策方面的原因。”知情人士介绍。

汉唐澳银筹备组一位人士告诉记者,“有的基金公司赶上了好的时机,会比较幸运,但长远来说,是比较公平的。市场也还会给我们机会。这是最艰难的时候,还好黎明前的黑暗快要过去。”

信达将接手原汉唐证券在汉唐澳银基金的股份,而外方股东澳大利亚联邦银行下属的首域集团选择继续留下

署,具体股份比例还没有确定。

汉唐澳银是 2003 年 10 月 27 日获得证监会筹建批文的,股东包括汉唐证券、澳大利亚首域集团、南方航空集团公司和南京扬子石化炼化有限责任公司,四家发起人出资各占注册资本的 40%、30%、16%和 14%,是我国批准筹建的首家中澳合资基金管理公司,注册资本为 1 亿元人民币。

记者多方求证的结果是,汉唐退出已经没有疑问,但由于股东间最后的协议还没有签署,最后的股东格局还存在一些变数。外方股东首域集团留下的意愿也非常强,甚至可能增持到 33%。



您的愿望：手足亲情，心相映！
我们助您：万千私语，一点通！
精彩网络 沟通你我

家庭生活今非昔比。语音和网络的完美融合使人们轻松兼顾工作与休闲，从而产生全新的家庭通信需求。有诺基亚同行，您不会错过家庭通信这一新的盈利市场。

诺基亚的解决方案和专业技术助您为客户提供世界一流的通信服务，从而增强您在价值链上每一个环节的竞争优势。网络和服务需求正在日益提高，世界移动通信领导者诺基亚助您引领移动商机。

精彩网络，沟通你我！
www.nokia.com.cn

NOKIA
诺基亚 汇聚你世界

公益基金引入信托机制 银监会有意部分辖权

■本报记者 程志云 北京报道

传统的基金会形式一枝独秀的局面或许会在 2005 年发生转变,一种全新的信托机制有望在近期引入公益事业。

7 月 23 日,由中国银监会非银部主办、全国人大常委会办公厅、国务院法制办、国务院扶贫办、卫生部、科技部、民政部、国家林业局、国家体育总局、最高人民法院和中华慈善总会等有关部门在京共同召开中国公益信托研讨会。

会上透露出的信息是,包括中信信托、中融国投在内的多家信托公司对公益信托表示出兴趣,并已经设计出初步方案。而在 2005 年初,中融国投曾有意推出国内第一个公益信托“中华慈善公益信托计划”。

传统格局

我国的公益事业始于 20 世纪 80 年代,发展到今天形成了一整套基于基金会的运行管理体制。

1988 年国务院颁布的《基金会管理办法》成为管理民间公益事业最早的行为标准。其时,作为接受自愿捐赠资金并进行管理的民间非营利性组织——基金会,最早的模式是由发起人申请成立,再经过人民银行批准设立以后再得到民政部来登记。

当时,在基金会刚刚筹建的时候,都是“没有基金的基金会”,资金来源成了最大的生存问题。于是,一些老同志的声望和影响力对基金会的生存至关重要。而基金会也不允许投资,只能通过银行来进行升值。不少机构为了生存不得不走一些边缘路线。

由于对基金会的定位非常不清晰,一位基金会资深人士称,最早基金会的项目操作可以说是“钱来的容易去的也快”。当时根本没有做项目的概念,资金来源就是募捐,也不需要什么成本,发放也没有特定的标准和目的,往往是谁提出一个项目,我们就把钱打过去,也没有人去监督。

1995 年 4 月,央行总行出台了《关于进一步加强基金会管理的通知》,希望对基金会进行更加严密的监管。

但仅仅三年之后,1998 年机构改革,央行将这个业务从央行剥离出去。此后,由于监管机构的变化,在这期间基金会的监管几乎成为空白。

而通过主办中国公益信托研讨会,银监会有意公益基金领域有所作为。

监管空白

曾经参与基金会运作的一位人士称,传统的基金会模式存在诸多弊病。尤其是人员众多,效率低下,管理混乱的问题导致一些基金会甚至沦为少数人敛财的工具。

记者了解到某基金会和 external 合作开发一个国内中小学校园足球项目。外方投资大约 1 亿人民币,而中方负责运作该项

目,规定该基金的 3% 作为基金会的活动经费。

但事实上,不少人都希望借助这个项目让钱鼓起来。一位内部人士透露,最有利可图的是通过拉赞助和采买中拿到的返点回扣——当时看来最有利可图的是与保险公司的合作。

人保和平安都有意参与此项活动。仅以北京为例,关注和参与的人次初步测算能够达到 200 万人以上,而由于基金会本身并不为比赛造成的人身伤害负责。因此每个队员在竞赛前都要购买人身意外伤害险。这笔钱,很可能有一部分由基金会来承担,另一部分自己负担和保险公司赞助。但是回扣本身完全由基金会支配。一位知情人士透露,这些保险公司愿意给付的回扣高达 7%—8%。

除此以外,还有诸如服装、用品、器材、宣传册等都有油水。按照最初计划在第一阶段,北京、天津、上海等 12 个城市的 6000 所学校将参与足球联赛。在 3 年内最终使 3 至 4 亿青少年成为该计划的参与者、受益人和关注群体。在这样一个庞大的受众面前,利用政府行政体系和有效率的学校体系来进行广告宣传从而赚取高额的佣金。

除此以外,在实际运作中有更多手法根本无法防范。一位知情者透露,这实际上就是如何将公家的钱放入自己口袋的戏法。有些情况下,一些工作人员将企业赞助产品列入基金会的支出项下,从而将资金挪入自己名下。即便是完全用基金会资金进行专项购买,也有提成、回扣等等。另一方面,由于这些基金会的项目目标长远,通常 5—10 年之间都是不追求效果,而且很多领导仅仅是挂名,没有人监督这些账目,因此,少数基金会的账目更为内部人把持。“实际上,监管当局根本无法监控这些基金会的商业行为”,他说。

一位金融专家表示,实际上,缺乏规范的机制、专业的人才和强有力的监督体系是基金会的问题根源。首先其基金会的理事成员多为缺乏理财经验的社会知名人士和文化人士,难以使公益基金保值增值。其次是难以对滥用基金行为进行法律约束。现有法律对于基金会各种活动缺乏有效监管。

该金融专家进一步指出,在这方面,金融机构和其监管者经历了几年的风雨,已经逐步走向规范、高效和成熟,金融机构参与公益事业管理一方面可以最大程度提高资金使用效率,同时可以将原来的所谓“灰色收入”规范化运营,有效防范道德风险。

公益信托引入

2005 年以来,政府部门似乎在谋求采用更加市场化的金融机制来参与公益事



更加市场化的机制有助加强公益基金会的监管,一些基金会正在努力尝试 ■IC/供图

业。一位信托公司人士非常乐观预测,公益事业很有可能实行基金会和公益信托并行的双轨制。

民政部一位人士称,2004 年 6 月出台基金会管理条例,对基金会的运作作出了进一步规范。一些目标不清晰、运作不规范的基金会将逐步兼并或出局。

中国扶贫基金会行政人力法规部主任华克称,自 2000 年以后,开始与国际接轨,要求明确项目目标,并实行规范化管理。该基金会是目前我国募资规模最大的基金会,自 2000 年成立了内部的资讯监督部进行内部监控,从 2001 年开始每年请国家审计署来进行审查,并出具报告,并定期出版年报。

“很多国际组织看到我们的项目报告觉得第一符合他们目标,第二账目很清楚规范就会开始认真考虑参与我们的项目。这样,我们逐步走出为钱发愁的时代,现在也提出了要做百年老店的口号。”华克说。

而另一方面,信托公司从事公益信托早已“随风潜入夜”。

早在 2004 年 5 月,云南国投就以集合资金信托的形式发行过一期名为“爱心成就未来——稳健收益型集合资金信托”的准公益信托。

包括中信信托、中融国投在内的多家信托公司也对公益信托表示出兴趣,并已经设计出初步方案。

北京某信托公司人士透露,一方面设立公益信托简单灵活,而信托并没有这么复杂。而信托最大优势是它是一个财产管理制度和安排。尽管管理费用微薄,但是其滚动、持续发展的特点也可以为信托公司开辟一条新的资金稳定增长的来源。

但目前对于公益信托的研究仅仅只是开始。一位银监会官员表示,虽然不少相关部门希望银监会牵头,共同开展公益信托的研究工作,但这距离真正的立法还有很长的路要走。

农信联社成立 广东农信社改革向前一步

■本报记者 蓝姝 广州报道

8 月 5 日,广东省农村信用合作联社(以下简称“广东联社”)在广州正式成立。央行从 1650 亿发行专项票据中拿出 236 亿元用于支持广东的农信社改革,广东省政府也拿出 12 亿元的财政资金用于支持农信社改革。

作为全国农信社中资产规模最大,历史问题最复杂的农信社,广东农信社改革依然是一项系统而复杂漫长的工程,在统一法人、增资扩股、扭亏赢利三个主要环节中还面临着诸多难题与考验。

“联社”背后的统一法人

广东“联社”是在“广东省信用合作管理办公室”的基础上,由广东省 4 家地市级联社和 95 家县联社以每股股金为 10 万元自愿认购,注册资本金 3 亿元,具有独立企业法人资格的地方性金融机构。

“广东联社”实行理事会领导下的“主任负责制”。广东省金融办主任、广东“省联社”筹备组组长罗继东任第一任理事长,原信用合作管理办公室主任苏宝玉为常务理事兼联社副主任,另有一名来自银监局的官员苏亦为副主任,联社主任职位暂时空缺。

与原来信用社管理办公室不同的是,新的联社理事候选人名额确定是根据各社员社入股“联社”股金额度大小,并适当参考社员社业务规模和效益以及区域分布,并综合考虑候选人业务水平等诸多因素。

但在入股比例上,一些高利能力强的信用社表现了争夺话语权的欲望;其中,资产质量好、率先完成增资扩股的广州、东莞和顺德入股分别为 10%,若非银监会有此上限要求,其入股比例甚至还会更高。

然而,“联社”的成立仅仅是统一法人的第一步,由于主体众多,法人格局复杂,主体之间资产身家、赢利状况差别很大,很多盈利社不愿与亏损社分享自己的“好日子”,统一法人工作遭受了空前的挑战与考验,目前,一些地区仍然采取了折中的方式,初步完成了形式上的统一法人。

“增资扩股”潮

广东联社成立面临的任务是尽快帮助各地农信社完成增资扩股任务,而拿到央行的票据支持是一些农信社、当地政府与主管部门正在紧张进行的一项运动。

2003 年 6 月 27 日,央行将按照试点地区信用社 2002 年底实际资不抵债数额的 50%,安排专项再贷款或发行专项中央银行票据,用于置换不良贷款。央行拿出 1650 亿,其中给广东 236 亿。

这 236 亿元票据在广东一些农信社中被视为“天上掉馅饼”,但拿到馅饼并不容易——获得资金扶持是有条件的,各地农信社只有在制定了切实可行的增资扩股计划后,央行才提供相关专项票据;而只有在其资本充足率和压降不良贷款比例达标后,专项票据才最终兑付成现金。

在一些地方政府眼里,农信社增资扩股的成功,就是一根撬动央行资金支持到位的杠杆。各地政府纷纷展开了增资扩股的“达标行动”,出现了市政府主要领导总动员、派任务,各下属区县领指标、落做落实的增资扩股大行动。对于东莞、广州农信社这样每年有不错的赢利与分红历史的农信社来说,增资扩股不是难事,而且他们目前已经提前完成了增资扩股计划。但像珠海、河源、肇庆、惠州等地农信社这样的亏损大户,地方政府为完成任务不得不采用了非常手段:“自愿入股”成为一场全民总动员,甚至出现了珠海香洲、肇庆鼎湖等地一些行政区政府为完成增资扩股任务摊派、强制当地公务员、教师入股的做法,将其是否按人头任务入股与评优、行政晋升挂钩的现象。这些被强制入股者更担心的是入到农信社的资金是否能保障收益与分红。

此外,各地政府纷纷研究制定了相关扶持政策,其中最关键的就是从地方财政中安排农信社改革专项扶持资金,但对于像河源这样财政困难、地方财政赤字高达 200 亿元的地区来说,无论财政支持还是增资扩股都不是一件很容易的事。

房地产贷款松动又一信号

招行 围猎”个人房贷

■本报记者 刘兆琼 上海报道

招商银行似乎正在成为中国的“金融麦当劳”——这不仅是因为招行的品牌标识和遍布城市大街小巷的麦当劳一样鲜亮夺目,而且她正在和麦当劳不一样为锁定的客户群体,尽可能的提供更多的增值服务。

一项名为“循环贷款”的产品自从 5 月底推出以来,正在获得更为广泛的认同,越来越多的人将体验一种把自己的房产抵押以获取授信额度之内的贷款消费的喜悦。尽管本质上来看,这似乎和麦当劳 SARS 时期推出牛肉汉堡没有太多区别——招行在个人房贷严格收紧的局势中,选择了针对客户的宽松原则,但是招行的“新汉堡”却在于提供了一种房产资产以内的更优的生活方式。

“突围”个人房贷

“花明天的钱实现今天的梦想”这曾经鼓舞了中国人消费习惯的宣传语似乎正在为“买一房子,套牢半辈子”这一更加真实的生活写照所代替。

招商银行行业已推出的这项名为“循环贷款”的新业务几乎改变了由于沉重的房贷还款负担而压制了其他消费需求的极端的房贷模式。

招商银行个人金融部分管这一业务的严总解释称,“循环贷款就是个人把抵押给银行,然后银行根据房产的价值进行评估,按照抵押价值的最高额,对客户进行授信,客户根据授信额度进行其他消费贷款,简单的说,就是同一抵押物支持多笔贷款,授信额度可以循环使用。目前,这一业务已经在大部分城市开展。”

而这样的“房产抵押授信循环贷款”已经得到了相当数量的客户的认同,越来越多的客户开始将自己在其他行的房产贷款转移到招商银行。“目前我们虽然没有统计过转移过来的数量,但是从各地反映的情况来看,既有在招行原有的房地产贷款转移到这种循环

贷款的,也有从其他行转过来的,这是很令人欣慰……”严经理称。

据悉,截止 2005 年上半年,招商银行的个人房地产贷款约为 620 多亿,不良贷款率约为 0.6—0.7%,而这些个人房地产贷款将有可能“1/3 转为循环贷款”。

“火中取栗”与风险锁定

事实上,采取宽松和容忍的态度对待房地产贷款正在成为一种越来越明显的趋势。在上海,不仅 6 月份的开发性贷款迅猛增加,个人房贷也成为各家股份制银行争夺的新市场。

而进入 7 月,上海二手房贷款的比重由原来的 5 成提升为 6 成,如果房龄不长,甚至可以贷款到 7 成,目前民生、华夏银行都放宽了二手房贷款,贷款利率也一般采取了下限。

不仅在硬性标准上出现了明显的放宽,各大银行也都推出了各自的特色业务。除了招商银行之外,中行深圳分行退出了“存贷通”的业务,即在个人贷款账户上的存款,银行将给予一定的利息补贴,以吸引更多个人贷款客户。

实际上,尽管由于关于个人房贷的风险,有各种高层的限制,各家银行仍然在“火中取栗”——只是技艺一天天高超。

“个人房贷一直被银行视为优质资产。从目前我们推出的这种循环贷款的情况来看,风险不会增加,因为我们并没有增加贷款成数或者降低利率,而是在改变了以往一种房产抵押贷款的用途;而且从我们对房产的评估上,对抵押物的贷款成数本身就进行了限制,最高贷 8 成。”严经理称。

但是业内人士也同时对招行的循环贷款提出了质疑:“现在央行对个人房贷控制的非常严格,现在这个时候推出这种房贷业务很难进一步开拓市场,最多只是维持原有的客户。”人行上海分行一位人士称。

迁址济南 恒丰银行渐变

■本报记者 种昂 济南报道

作为第十一家全国性股份制商业银行,恒丰银行将不再“偏安一隅”。

“恒丰银行迁都济南已经酝酿了半年之久,目前山东省政府已经正式批准。”山东省发改委金融处魏处长上周告诉本报,由于恒丰银行是全国性金融机构,只得银监会最后批准,“恒丰银行总行”的牌匾就可由烟台挂到济南。

有业内人士认为,迁都济南绝不仅仅是恒丰银行空间上的位移,它不仅意味着山东圈地的开始,也标志着拿到全国牌照的恒丰银行开始真正从地区性向区域性银行过渡。

地区银行与全国牌照

在山东省政府日前下发的《关于支持济南市加快发展的若干事项》中,山东省政府对于恒丰银行迁都也做出了明确表态——“为加快提升济南金融中心地位,同意将恒丰银行总行迁址济南”。

据了解,恒丰银行的前身为烟台住房储蓄银行,成立于 1987 年 10 月。2003 年 8 月 1 日,原烟台住房储蓄银行对外发出公告,即日起更名改制为恒丰银行股份有限公司,成为我国第一家总部设在地级市的股份制商业银行。

“也正是从这一天开始,恒丰银行自身始终为地区银行与全国牌照的现实所困扰。一方面,恒丰银行拥有不逊于任何一家银行的‘壳资源’,可以在全国任一城

市开设分行;但另一方面,当时 10 个亿的资本金和只有 175 亿元的总资产,让恒丰银行扩张显得捉襟见肘。”山东省银行业协会业务协调部负责人庄新亭说道,从更名到迁都获批整整两年的时间,恒丰银行仅是在济南和青岛各增设了一家分行。恒

2006 年我国银行业
对外资放开,目前国内区域性银行也都在筹建当中,恒丰银行要想短时间真正成为全国性大银行,除非被国内企业注资并购。毕竟恒丰的“壳资源”十分难得

自己的区域银行。恒丰银行是山东省唯一一家全国性股份银行,此次山东省政府支持其迁至济南,很可能会为其带来政策优势和资金支持,有利于恒丰银行由一家地区性银行全面向区域性银行过渡。

资金瓶颈

“目前来看,恒丰银行面临的最迫切的问题就是两点的增设。”海通证券金融领域分析师张曦说。海通证券曾担任恒丰银行增资扩股整体改制工作。

张曦认为,恒丰银行的中间业务最具成长性,其中结算业务占到近一半左右,但由于中间业务直接受制于网点的多少,这也造成了恒丰单点支撑、孤掌难鸣的窘境。“迁都并不能根本改变其在全国性银行和城市商业银行夹缝当中生存的现实。银行和 5 家城市信用社。到今年 5 月底,这些中小银行在山东的存贷款市场份额分别达到了 7.1% 和 6.9%。”

这对于即将迁都、急需做大的恒丰银行来说,无疑是一次从地区性向区域性银行过渡的大好契机。

“之所以恒丰银行分行开设较少,是由于受银行资本金的限制。”庄新亭解释说,按照规定,拟设置的分行应由其总行拨给不少于 1 亿元人民币的营运资金。这对于实力较弱的恒丰银行却是一笔不小的投入。同时,由于恒丰银行盘子小、知名度相对较低,而银行业又最具资本效应,贸然在一个地区开设分行能否赢利也是一种考验。

目前来看,充实银行资本金一般是通过赢利和增资扩股两种途径。据山东省银网系统的一位知情者透露,恒丰银行整个高管层于 2004 年 11 月曾去香港招商,希望通过引入战略投资者实现增资扩股。但

对于迁都,恒丰银行办公室的单主任以“不知情”作出回应。但据山东省银监局的一位知情者透露,由于恒丰银行几大主要的股东都是省属企业,此次恒丰银行的迁都是由山东省政府主导,综合银行自身发展需要和济南乃至山东省金融业发展的要求而做出的决定。

“迁都济南绝不仅仅是恒丰银行空间上的位移。”庄新亭认为,由于目前恒丰银行只在济南和青岛各有一个分行,所以势必将加大投入在山东及周边省份铺设网点。同时他还指出,自从对银行业的管制有所松动后,国内不少省份都在考虑建立

装修不能没监理

监理更要讲品牌

电话 010-67309999

MBA

■ 投资与金融方向 Finance

■ 全球管理方向 Global Management

★ 上海交通大学和法国马赛商学院合作举办的 MBA 项目自 2003 年以来,已经成功地举办两期,共招收学员 54 名。他们普遍拥有较好的英文水平,其中外语学员的比例为 24%,来自大型跨国企业的学员占到 68%。

★ 法国马赛商学院获得 EQUIS (欧洲质量发展认证体系) 权威认证,是国际前 50 位,欧洲前 50 位的著名商学院,同时也是中国教育界认可的法国著名商学院之一。

★ 无论您是否拥有 MBA,我们都将为您高级经理人提供下列三大免费增值服务:
■ 职业发展规划咨询 ■ 高层人脉 ■ MBA 公开课

金秋十月即将开学! 欲知更多详情,敬请垂询:

招生热线: 021-6293 2598, 021-6293 2591 网址: www.FinanceMBA.net

选择不凡
自然成就不凡

No will lift your career to new heights.

建行收费试验 赚还是赔

■本报记者 蓝姝、程志云、李利明 广州、北京报道

8月初的一个闷热的下午，在广州打工了1年多的小林匆忙进入建行在广州白云区天平架附近的一个网点。不大的营业大厅里，几列队伍已经从柜台一直排到门口。小林还是拿了号，排进了队伍——缓缓地几乎蚂蚁一样地朝柜台移动。

小林是利用午餐时间来建行注销她两个金额不足500的账户。由于午餐时间不长，小林心焦得等在长长的队伍里。

“一天下来，我们也累得头晕眼花，连上洗手间都要跑着去，”坐在银行柜台前忙碌得手脚不停的柜台工作人员也叫苦不已，“大部分是个人账户，小额资金，这几天又多了许多前来注销小额账户的客户。”

在广东，建行早就招致“嫌贫爱富”的怨言——在东莞，建行与其他大行一起曾采用了一个共同的做法，对单笔业务设立2000——5000元的门槛，目的是让他们分流到其他中小银行，但也引来了很多的争议和不满，甚至当地银监局还出面规劝。

但是，上市前夕，美国银行已经入股的建设银行还是坚定地利用价格手段，颠覆免费服务的银行零售服务模式，而且针对的是最普通的大众群体，包括了弱势群体。

8月1日，继深圳和四川分行的试点后，建行在全国各分行展开对小额账户收取管理费，收费标准因地而异。

然而，收费与否对于建行是次要的，更为重要的是，这是对过去不计成本揽存的否定——至少，建行开始用市场化手段重组客户资源，并以一种“积极的变化”面对新来的股东和未来的股东们。

预演

其实，从今年5月开始，建行已经在相对较富裕和贫困的深圳和四川进行“收费预演”。

5月1日，建行深圳率先试点对人民币小额个人活期存款账户收费：日均存款余额小于500元的账户，收取10元账户管理费，并执行0.01%的活期存款利率。随后，四川跟随进入试点。

实际上，去年下半年，该分行对个人存款进行了全面清理，将符合条件的个人账户划入了睡眠户进行清理，清理划入睡眠户的账户数达到628万户。

基于总行小额账户改革的总体原则框架，在对代发工资账户、代发社养老金类账户及其他水电气、电话交费等功能性账户给予免收账户管理费并执行活期基准利率的基础上，四川分行对民政救济的低保户和大专中学生也给予了减免，并使该行原有的大众客户基本都能继续拥有一个免费账户并享有相应的金融服务功能。

在试点的2个月里，截至7月31日，建行四川省分行收取账户数量1018万户，不足10元账户销户398万户。同时，四川分行6月人民币个人存款新增5.04亿元，比去年同期多增4.36亿元，基本没有受到小额账户收费的影响。公告后的日



建行终结的不仅仅是免费服务

均开户数比公告前增长16.5%，公告后日均销户比公告前增加3042户。因此，建行称，从开销户看，小额账户收费的社会影响正面大于负面。

建行深圳分行的一家网点大堂经理印证了这一点，“收管理费用对我们业务影响不大”。

颠覆

于是，8月1日，建行小额账户管理费全国铺开：广东、北京、湖南……建行各网点大堂显眼处贴出一纸大大的收费公告：日均存款余额400元，每季3元账户管理费——这是广东分行的标准，具体的收费标准由各分行根据实际情况制定。此外，若实行另一项猜测中对小额账户的年利率由0.72%的基准利率调低到0.01%的做法，则中小客户们真正变成了广州一市民所言“存钱还要自己掏腰包”，目前未实行的理由是央行“对利率有管理规定”。

建行算的是经济账，广东分行称收费的理由是为了优化账户资源。该行80%约2500万个属于小额账户，占用了银行大量资源、计算机管理硬件空间。

而北京分行的某网点经理则算了这样的细账：客户不论其大小，我们向他每提供三分钟的柜台服务，其成本大概就达到3-5元左右；而利用他们储蓄资金所获得的利差收入仅仅能稳定在不低于1%的水平。即是说，一个活期存款100元的客户他在1年内给银行带来的收益仅仅1元，而他到银行交易一次就可能已经令我们亏损了。如果一个活账户在一年内保持500元则相对保证我们的收支平衡。

此外，与激活“睡眠银行卡”一样，建

行称这样也是为了激活睡眠账户，提高资源利用效率。

小林遇到的长长队伍开始出现在建行在广州、北京的一些网点，得知收取账户管理费的储户们要赶在9月21日——收费的实施时间之前将一些账户销户，他们当中既有小额账户，也有相当是长期不用的“睡眠账户”——有些睡眠账户的制造者应该是银行自己，在为了争抢业务的年代，建行参与了发卡量、开户数规模的比拼，现在他们又召回他们销户。

动机

除了“减少低效账户对银行系统资源的占用”，建行此番收费也是“紧跟国际惯例”，而这种向客户收费的国际惯例曾在外资银行进入中国那刻冲击着原来盛行的银行免费午餐一些观念，但现在已经开始慢慢接受了：花旗银行上海分行向存款总额低于5000美元的储户收取6美元理财服务费，但还是有不少客户愿意把钱从中资银行拿出来转而放进花旗。

其实，真正改变传统免费午餐的收费是去年开始的银行间ATM机跨行取款收费，以及今年，在争议与质疑声中，四大行对普通银行卡收取10元以下的年费。

“收费已是大势所趋，中小银行也不能持续免费提供服务，他们很快会有承受不了的时候，我们也是这样走过来的”，建行广州分行某网点负责人称。

而就在建行因这次收费引发一些社会争议时，8月3日，建行在其网站称，今年以来致力于提升个人银行业务的战略地位，个人中间业务收入创历史同期最好

水平：本外币个人存款余额达18056亿元，比年初增加1590亿元，新增市场份额提高1.3个百分点；借记卡发卡量达1.57亿张，比年初新增776万张，跨行异地交易6451.50万笔，同比增长42.02%。

这份公告似乎是建行的一个回应——将个人金融业务进行到底。

实际上，建行收费甚至得到了监管部门的默许与支持，据有关媒体报道，中国人民银行有关部门负责人12日表示，建设银行进行的利用价格手段优化账户结构的探索，对提高金融业服务水平，促进国有商业银行健康发展，改善居民理财观念和金融生态具有积极意义。

国泰君安分析员梁静称，收取管理费行为是对于客户资源进行整合。这部分客户资源对于银行而言价值并不大。依现有的情况来看，所有涉及银行中间业务的账户都没有受到收费的限制，银行希望通过小额账户收取手续费来促使一些小额存款转化成为包赚不赔的中间业务。

也正是这个包赚不赔的中间业务的赢利意识，建行开始在向客户和新股东、未来股东的利益之间寻求平衡。

不过，建行在采用市场手段重新整合客户资源时，服务是否同步优化了呢？

“如果能够提供好的服务，收管理费我们还是能够接受”，小林说，但她认为，银行很多工作是缺口甚至霸道的，销户要跑回到原来的开户银行，而很多人因为一些闲置账户剩钱不多而懒得车马劳顿去销户，这些账户里的剩钱都贡献给银行了呢？毕竟，很多是当初建行高息揽存的客户。

而对于被建行可能分流出来的中小客户，是否已有其它同行有意市场化吸收呢？

■本报记者 罗健/摄

年金开闸连锁效应 平安、太平团险分拆

■本报记者 袁满 北京报道

随着8家保险公司切下了企业年金的第一块蛋糕，由此，保险业开始了一场以养老保险公司为先锋的业务模式及战略转轨。

8月2日，劳动和社会保障部公布企业年金市场“四类人”(受托人、账户管理人、托管人、投资管理人)资格名单。平安养老保险公司和太平养老保险公司分别获得受托人和投资管理人双重资格。

破旧立新由此开始。“平安从公司战略决策出发，成立专业养老保险公司，对年金类产品完全专业化经营，今后公司不会再给团险业务部门这方面的业务压力。”平安养老保险公司董事长兼总经理王利平说。太平养老保险公司同样表示，将把业务集中在企业年金领域。

由于具备更为安全的信托模式和税收优惠，企业年金将不可避免地挤压团险市场，尤以传统年金类产品为最，此前，团险中年金类产品占整个团险的70-80%。

新模式

“当前确定的企业年金模式不再像过去保险公司传统养老金那样，一家保险公司四种角色全包。”太平养老保险公司总经理王连万说，“而是由受托人牵头，帮助客户寻找年金账户管理人、托管人、投资管理这三种人，通过不同行业机构间的合作来完成年金的运作”。

根据2004年5月1日正式施行的《企业年金试行办法》和《企业年金基金管

拥有年金双重资格后的平安和太平将以往包含在团险中的年金业务抽离出来，整合为主攻契约型企业年金的养老保险公司。这意味着以往保单契约型的企业年金业务已被保险业看淡

理试行办法》，企业除自行成立的年金理事会外，企业只能选择专业养老保险公司、信托公司等法人受托机构作为受托人，建立信托型的企业年金计划。

而当前保险公司以团险形式销售的年金类产品则为合同契约型年金，即投保人与保险公司以签订保单契约的形式，通过交纳保费由保险公司通盘运作。

“在资产归属上，传统契约型年金的资产作为保费计算，属于保险公司的负债，这就存在偿付能力风险，一旦保险公司资不抵债，受益人的权益就要被打折。”太平养老保险总精算师谭伟民说，“但信托模式中，受托人所管理的资产和权益属于受益人，即便受托人亏损，其受托的资产也不受损失。后者非常符合企业年金长期安全性的要求。”

这次获得年金准入的37家机构中，同一机构最多只获得了两类资格，这意味着一份企业年金计划至少需要两个行业的金融机构合作来完成。也就是说，年金市场由保险、银行、基金和信托四分天下，保险公司传统年金的赢利模式也因此发生转变。

团险业务形式下的“年金业务利润主要由死差、利差、费差构成，而信托模式的企业年金的利润主要来自费差，”王利平说，“也就是手续费收入减去支出后的结余。”

《企业年金基金管理试行办法》中规定，信托模式中“四类人”的管理费合计不超过1.8%；受托人提取的管理费不高于企业年金基金财产净值的0.2%；账户管理人费用每户每月不超过5元；托管人费用上限0.2%；投资管理人费用上限1.2%。

照此计算，获得受托人和投资管理人

双重资格的平安和太平，企业年金的费用收入不会超过1.4%。

“利润的单一，决定了企业年金业务薄利多销的经营思路，成本控制成为关键问题，而这种成本控制是在规模前提下的，规模是赢利的前提。”

对规模的强调自然而然地引发出价格战的隐忧。“监管方面在企业年金放开前，就曾经找相关机构的高层表示，不希望有零收费或价格恶性竞争出现，但这种理想很难说能否实现。”某寿险公司高管说。

挤压团险市场

“企业年金与团险的长期储蓄型业务目的一样，具有很强的可替代性。”王利平表示，“平安从公司战略决策出发，成立专业养老保险公司，对年金类产品完全专业化经营，今后公司不会再给团险业务部门这方面的业务压力。”

太平养老保险也同样表示，其目标就是要做专业的企业年金机构，“不希望分散企业精力在其他业务上。”

显然，拥有年金双重资格后的平安和太平将以往包含在团险中的年金业务抽离出来，整合为主攻契约型企业年金的养老保险公司。这意味着以往保单契约型的企业年金业务已被保险业看淡。

首都经济贸易大学教授庾国柱表示，“核心问题是税收优惠，由于国家只确立了信托模式为企业年金的运作模式，因此将给予以此模式办理年金计划的企业税收优惠，而保险契约型的年金未被政府采纳，也就不会享有税收优惠，这对保险公司的团险业务造成冲击。”

2000年，《国务院关于印发完善城镇社会保障体系试点方案的通知》规定：“有条件的企业可为职工建立企业年金，并实行市场化运营和管理。……企业缴费在工资总额4%以内的部分，可从成本中列支。”目前全国已经有13个省市相继出台了企业年金的税收优惠政策，最低的比例为4%，最高则为12.5%。

显然，相对于获得企业年金资格的这8家公司，一些没有获得执照的寿险公司，因无法较早完成业务转轨而面临竞争力丧失。

此前，团险年金类产品一直占据企业年金的半壁江山，在近1000亿的企业年金存量中，近430亿为团险年金类产品。随着企业年金信托模式的确立，团险的年金产品很难再占据主导。

“已有企业表示，希望将以往签定的年金类团险转变成具有税收优惠的企业年金。”谭伟民说，“二者的转接完全可以通过精算来实现，关键是看团险年金计划成立了多久，以此来计算转换的成本。”

平安养老保险公司执行副总经理李艳群也表示，原团险年金计划的企业，可以把现有的产品组合分离，将养老部分分出来，把剩余年限的部分转为企业年金计划缴费。

两家养老保险公司的高管都表示，目前已锁定大中型企业作为目标客户，双方的谈判正在进行中。同时，太平养老保险的王连万则一再强调，尽管太平养老具有投资管理人资格，但并不排除“公司还会向外委托投资管理人”。“太平养老保险内部受托部门和投资部门相互独立，且之间设有防火墙，这是公司成立之初就已经确定的。”他表示，“一开始，合作伙伴的选择将主要通过招标方式来确定，经过一段时间后，会确定优秀者作为核心合作伙伴。”

而业务拓展的重点区域则圈定在“经济发达并具有税收优惠政策的地区”。太平养老保险参与试点的辽宁省直属的60家企业的企业年金计划按此前签订的相关协议自动由其承接并进行市场化运作。王连万表示，“资金规模不是很大，大约2000万。”

不过，“企业年金业务的强力推进还要依靠中央税收政策的统一，”李总认为“大型企业在全国都有员工，如果税收优惠标准不同，将使年金计划的制定十分麻烦，只有尽快统一标准，才能解决大型企业的忧虑。”

瑞尔齿科
ARRAIL DENTAL
USA * PENN DENTAL * CLINIC

8

9

21

24

with Bring Wan
A Confident Smile

CROWNING GLORY COSMETIC

Crown 美容修复 / Implant 种植牙 / Whitening 冷光美白

Open 7 days a week 7-6 Clinic Address in Beijing/Shanghai/Shenzhen 010-6506472/021-53986539/0755-25520788

北京010-6506472 / 3
西单大悦城B1层

上海021-53986539 / 8
南京路204号

深圳0755-25520788
柏文大厦三楼303室2单元

诚信睿智精准安全

中国光大银行于2005年8月获得劳动和社会保障部批复，首批获得企业年金基金托管人和账户管理人双重资格。

牵手光大年金 伴您阳光一生

Bank 中国光大银行
CHINA EVERBRIGHT BANK

中国光大银行企业年金管理中心
企业年金咨询电话：010-68098143
全国统一客服电话：95595
光大银行网站：http://www.cebbank.com
企业年金客服网站：http://ea.cebbank.com

千亿资金相助 股市脱离危险区

■本报记者 黄利明 孙健芳 李骥 北京、深圳报道

1128点,这是上周五(8月5日)上证指数收盘价。从上周二开始,上证指数连续四天攀升至1100点之上,而这被看作

是股市离开风险期的一个节点。在政策的持续推动之下,资金似乎加速入市。中信证券研究报告甚至预测,有可能进入股票一级市场的资金在1156亿元左右,二级市场可能新增的资金约1339亿元。

而在众多的投资主体中,虽然QFII以及其他的国外资金表现活跃,但由于资金量偏小,推动上涨的主角依然是国内的机构投资者特别是基金,尽管他们的投资方向并不明朗。

资金加速入市

“随着股改的启动和政策的持续推动,由于对价的原因,股市的风险水平在下移,投资者更能评估市场风险。”易方达基金经理马骏表示。

他指出,政策的作用总有一个滞后效应,而现在它的作用已经慢慢显现,做多意愿非常强烈。

一个明显的例证就是,7月30日宝钢修改股改方案,承诺自2005年起的三年分红不低于0.32元/股和40亿元的增持计划。

马骏认为,此前基本没有公司敢承诺连续三年的分红比例,虽然该方案受到独立董事反对,但最终国资委还是批复了,由此看来政策对股改的支持力度非常明显。

而且,自5月9日正式启动的股权分置改革加速了市场价值接轨的过程。泰信基金投资策略报告分析认为,流通股合权预期的兑现,即使不能令市场的估值水平上一个台阶,也可达到大幅降低国内市场估值水平与国际接轨压力的效果。目前国内A股与H股的估值差已不足20%,如果全流通的对价底线基本在10:2,那么A股与H股的实际价差水平将不再显著。A股估值的吸引力则会获得越来越多的认同。

说明

本报2004年8月1日《无力支付高昂办公成本 中小券商开始撤离上海》一文中,东吴证券董事长吴敬敏离职的报道有误。特此更正,并向该公司及广大读者致歉。

本报编辑部

同时,泰信基金指出,作为无风险收益的一个重要参考指标,目前货币市场年化7天收益率,基本上已经回落到1.4%左右的水平上,其在收益率方面的优势基本上不复存在。相反,在持续下跌了4年多以后,沪深股市现在的市盈率已经下降到15倍左右,其中大量绩优股的市盈率更是低于10倍,其按照市价计算的股息率,远远高于同期银行利率,而且现在也高于货币市场的平均收益率。

最近一段时间里,40亿元社保资金继续入市并将在两月内完成建仓,累计资金额度将达200亿元的三大银行系基金由工银瑞信的发行而全面启动,500亿元企业年金也在宣布逐渐入市。

此外,部分游资,特别是进入国内博取人民币升值的游资,都可能给股市带来资金供给。

东方证券预计,如果下半年房地产市场开始调整,部分资金可能会转向股市。此外,对券商再贷款或注资缓解了其资金紧张,提高了其自有资金的利用效率,也有助于提升市场信心。

中信证券分析师刘浩波在其报告中预计,在近期管理层陆续出台拓宽资金入市渠道的措施下,今年下半年证券投资资金、商业保险资金等将可能加速入市。股票一、二级市场的资金累计应该接近2500亿元。

大基金唱主角

但基金公司却还在徘徊之中。一位基金经理表示,就目前来说,基金和保险资金对市场都特别谨慎,基金是由于投资仓位太重,而保险资金则因为前期入市之后被套牢,实际上,在3月份,不少保险公司赎回基金转而投资股票,截至现在,这些机构的亏损都比较重。

他坦言,“作为市场的主要参与者,我们也没有搞好资产配置观念,在仓位轻的时候进入市场就比较大胆,但是在仓位重的时候就比较谨慎。”

不过,外资却在一步步进场。

“目前,基金仓位很重,加上对后市的行情比较看重,所以基本上没有参与”,一位基金公司总经理表示,“这段时间上涨,从资金层面上来说,很大的因素可能是QFII进入市场,他们虽然没有拿到60亿元额度,但是可能把以前在债券和可转债资金拿出来,投资到股票中。”值得一提的是,中集集团的流通股东中,国内的基金几乎全部撤离,但是国外资金却在大胆接盘。

另据介绍,一些香港和台湾的私募基金也在入场,他们通过在内地成立合资基金的方式,将资金在房地产上和股市上相互转换。

一家基金公司副总经理指出,国内投资资金除了底仓资金外,大多数资金都在作波段。而来自财务公司人士亦表示,国内基金说是价值投资,但其实都是波段操作。

与在全球范围内配置资产的外资不同,不管是国内的一般投资者还是保险资金,他们对基金的投资其实都是短期化,基金面临着巨大的赎回压力,所以在这个情况下,基金投资也都是短期化。但是,马骏和中信证券分析师薛继瑞

都指出,即使加上目前的40亿元额度,QFII的100亿资产也就相当于800多亿人民币,与国内市场现有的资金比较不具优势,而且新的额度尚在审批之中,因此QFII和国外游资的引领力量有限。

基于此,分析人士指出,一些大基金公司和一些具有特性的小基金公司仍旧是未来市场的主角,虽然也遭遇赎回,但在一定时间段内,其资金量还算比较稳定。

事实上,在此前几年的市场中,以基金为代表的机构投资者一直是行情发展的主导力量。

如今资金供给似乎又回复充沛,是否意味着市场也将出现一定的转机?

三部委月底立规 股改 总攻”倒计时

■本报记者 黄利明 郭宏超 北京报道

上周五,长江电力股改方案的现场表决并没有出乎意料,通过率高达99.7%。宝钢股份也将于本周现场表决,监管层关于股改的底线也日益确定。

而众多投行人士也证实,8月20日左右,中国证监会、国资委、商务部将出台股权分置改革管理办法,值得关注的是,管理办法中很可能明确对B股和H股流通股东不进行对价补偿,但会建议股改中要充分考虑到B股和H股流通股东的利益。

另据了解,从7月底至今,已经有100家左右的上市公司陆续报送了股改初步方案,一旦管理办法出台,股改工作将全面铺开。

管理办法月内出台

有消息称,为了让股权分置改革可在本届政府任期内圆满完成,国务院于7月21日召集部分省市代表及相关人士召开股改会议,要求地方政府大力支持当地上市公司推行股改。知情人士透露,证监会最快会在8月中旬公布股改管理办法,其中将明确界定全面股改的时间,以及特殊公司的解决措施。

7月25日,上海市提出上市企业要在8月15日前完成股改方案的制定工作。而8月3日,证监会副主席庄心一在广东省证券市场改革座谈会上指出,今后政府的各项政策都将明确向股改后的企业倾斜,不积极参加股改的企业有被边缘化的危险。

一位基金经理表示,“到8月中旬前,符合条件的、能报的上市公司都要报股改方案,现在约100家上市公司报送了初步方案。”

他还指出,现在要求上报方案,一是因为股改工作需要尽快全面铺开;二是因为在一、二批次试点之后,还是有一些上市公司存在股本结构特殊等问题,比如含B(H)股,也有的股权进行了质押等等,管理层希望参考新的方案,以制定更能令市场接受和满意的管理办法。而且,大部分公司还是参考第二批试点公司,特别是方案已经通过的大盘蓝筹股,因此宝钢股份和长江电力的示范作用比较大。

二批试点模板

8月16日第二批试点公司将表决完毕,其方案和引发的问题都将是制定管理办法的重要依据。

通过前两批试点公司的经验,保荐机构对上市公司应选择的对价方式形成了一些共识:首先,方案尽量简单明了,容易为投资者接受,能送股的公司尽量送股;其次,大股东持股比例在40%以下、含B股H股等情况特殊的公司可采用某种创新方案,但需要政策上的突破。

中信证券研究部高级副总裁于新力指出,现在普遍认同的方案是蓝筹股支付的对价一般在10送2至2.5之间,一般上市公司支付的对价则在10送3.5左右。



国信证券一位保荐人表示,核心还是对价水平。现在审批权交到交易所,但涉及国资的上市公司还是需要各自所管辖的国资部门审批。具体涉及到H股的对价问题,应该是通过两地交易所的协调进行,也可规避一些法律风险。

B股H股不支付对价

据了解,管理办法很有可能不会要求A股非流通股东对B股H股流通股东支付对价,但会要求公司在股改同时兼顾B股或H股流通股东的利益。因此采用变通的方法对B股或H股流通股东进行补偿是极有可能的途径。

对此,于新力表示,由于A股和B股、H股是割裂的,而且不同的市盈率和IPO定价等已体现了B股和H股流通股东的利益,因此支付对价应只针对A股流通股东,而不应针对B股和H股流通股东支付对价。

万科证券事务代表梁洁表示,“公司B股流通股东都在要求支付对价,公司也在考虑各种各样的方案。政策还没有出台之前,我们的方案也不好定。”

而上海机电一位中层则称,“像我们这样存在有A股、B股的公司肯定比一般的上市公司在方案的设计以及承诺的方式上会有一些有效的开拓。”

但他指出,对B股流通股东支付对价,从法律上说不过去,当初非流通股东只是对A股流通股东承诺不进行上市流通,

所以要支付对价,但对B股流通股东没有这样的承诺,因此支付对价不现实。当然,对A股流通股东支付了对价后,无形中对B股股价会产生一定影响,必须兼顾到B股流通股东的利益,因此可能变通补偿。

据悉证监会与香港联交所此前进行磋商,并达成一定的共识,含H股的上市公司股改方案需要同时向证监会和香港联交所报批。而是否补偿,倾向的观点还是不对H股股东作出补偿。

香港联交所上市委员会委员高宝明近日表示,内地股改与香港股市有一定的关联性,但影响不会很大。在不增加总股本的前提下,A股非流通股股东向流通股股东送股不会损害H股股东的利益。但是,如果采用公积金送股的对价方式,就会侵害H股股东。因为公积金属于全体股东的资金。

不过,一些国内外投行人士均认为,A股实现全流通是不是影响到H股的股价很难说。在A+H的公司中,有一部分公司H股所占的流通股比例要高于A股的比例。如果没有明确方案,很可能会引起国际投资者不满,甚至引起国际集体诉讼。

美林的研究报告中引述鞍钢新轧钢(0347.HK)管理层的发言时指出,该公司有机会成为首批进行股权分置的H股公司。据悉,鞍钢减持国有股的数量不会少于宝钢的每10股减持2.2股。另一方面,H股投资者将不获得补偿。

8月, 体验荣尊堡

踏出车门,迎面而来的谦恭为您推开金色的大门,引您沿着红毯步入凯撒大厅。毕加索真迹和中华古瓷交相辉映过的殿堂,也曾迎来英国亲王和冰岛总统的光临。背靠着舒适,凝望着水晶灯倾泻在伊朗洞石上的优雅,浅酌杯中的醇香,聆听耳畔飘过的乐符,令人忆起奥地利音乐女神的纤指,划过“皇者”琴键时的天籁。入夜,琴者与歌手演绎优雅的古典和Jazz,让好友杯中的琥珀摇曳得更加迷离,这是纽约?米兰?还是巴黎……

来自全球的国际团队 御理世界品质豪宅

👑 荣尊堡峰会俱乐部管理机构 – CCA国际有限公司
国际从事高档会员制俱乐部营销管理的专业管理公司。荣尊堡峰会会员拥有全球220家IAC国际联网俱乐部使用特权。

👑 百年城堡(北京)国际物业管理有限公司
世界知名美国鼎级的物业管理集团 – Pinnacle为百年城堡控股公司。荣尊堡引入“美式物业管理”,并以极富欧洲古典绅士风范的“金钥匙”,提供国际标准的服务。

👑 Certified Commercial Investment Member (CCIM) Institute
享誉全球的国际注册商业房地产投资者协会,其委托物业在世界52个国家销售,每年交易价值超过4000亿美元。CCIM专业房地产投资者已入主荣尊堡,向关注中国发展的境外客户引鉴荣尊堡,或购买,或租赁,荣尊堡从此拥有世界不动产身份,价值非同寻常。



峰会俱乐部凯撒大厅实景 (来宾请着正装 Formal dress is required)

□投资方:中国新荣国际投资集团 □开发商:北京新荣房地产开发有限公司 □俱乐部管理:CCA国际有限公司 □物业管理:百年城堡(北京)国际物业管理有限公司 □园林设计:美国泛亚易道景观设计公司 □建筑设计:北京建筑设计研究院/美国WILSON & ASSOCIATES设计公司/美国ADG设计事务所 □装修设计:美国WILSON & ASSOCIATES设计公司/香港高文安设计公司/香港HLA设计公司/香港陈富华设计公司 地址:北京市朝阳区亚运村科荟路8号 Address: No.8, KeHu Road, ChaoYang District, Beijing 100012 http://www.chateau-glory.com

VIP: 8610-64898787
Leasing Reservation Hotline: 8610-64944883

汇金上海 散金”行动

国泰、申万共享 65 亿注资

■本报记者 张勇 上海、北京报道

汇金公司对券商的救助正在加快步伐。

上周五,知情人士向本报证实,国泰君安和申银万国将分别获得汇金 25 亿元、40 亿元的注资。由此,这两家上海老牌券商在几年的生死挣扎后终于在 2005 年的这个夏天获得了新生的机会。

这是继银河证券和华夏证券后,汇金和建银的再次出手。当然,这依然是计划中的。

汇金扮演“救世主”

继银河证券之后,业内一直纷传汇金的下一个注资对象。消息人士称,数十家证券公司与汇金或者建银商谈注资的可能性。

而上述知情人士介绍,经过一段时间的接触,这 9 家券商不太可能都获得注资,有些券商的问题比较严重。由于包袱过重等原因,天同证券和中富证券获得注资的可能性几乎已经不复存在,而汇金和建银则基本确定对银河证券、申银万国证券、国泰君安证券、华安证券、华夏证券等 5 家券商进行注资。

目前银河证券和华夏证券的注资操作已经进入实质性阶段。

而上海两家本地大券商国泰君安和申银万国则成为第二批注资对象。知情人士介绍,在对国泰君安 25 亿元注资后,汇金将成为其第二大股东。“我们是积极争取来的”,国泰君安的一位人士说。

在 25 亿元注资中,其中 10 亿元为汇金出资,15 亿元为流动性资金支持。

就在 4 个月前,中国人民银行批准国泰君安发行短期融资券 1267 亿元。这是自去年《证券公司短期融资券管理办法》发布后,首家获准发行短期融资券的证券公司。当然,短期融资券的期限最长不得超过 91 天。

申银万国获得注资的金额更是远高于此前传闻的 25 亿元。在 40 亿元注资中,15 亿元为流动性支持,25 亿元为汇金出资。在此次注资完成后,申万的注册资本金由 42 亿元增至 67 亿元,汇金以 40% 的持股比例成为第一大股东。双方承诺,三年内的盈利留存申万,汇金在 5 年内退出。这位人士透露,申万和汇金已经在上周签定 4.5 亿元的抵押贷款协议,作为第一笔注资额。公司公关部未致函表示:“具体事宜不便对外透露。”

“证券行业在未来金融市场的建设中是不可或缺的,但由于目前这个行业既缺

资本又缺制度,因此需要有开发性的投资来挽救这个行业,而当前只有国有资本才能启动这样的投资。”中关村证券战略规划办公室负责人齐力说。

重组新模式

从目前的进展来看,国有资本救助的思路日渐清晰。证监会高层曾表态称,用于注资券商的这些钱短期内就是准备亏的,而未来肯定会通过一些途径退出。但现在作为投资主体的汇金、建银也很低调,必须要防范道德风险,不能随便给哪家券商。这个过程自然还是要通过行政来主导,当然这种类型的资金一开始也不会投得很多,要一步步地放大规模。

齐力认为:“汇金、建银现在投资券商自然不是为了长期地控制它,而是为了建设,开发这个行业,并且要在未来引进其他的社会资本,投资主体要多元化,而建设好了就会退出,再去开发其他的行业。当然,他们参与董事会的程度不会很低,毕竟注资规模不会很小,参与的会很多。”

至于汇金、建银注资之后将会对券商进行哪些变革,民生证券研究所所长袁绪亚表示:“未来不太会对这些券商进行过多的整合,这不是方向,也不是汇金、建银进来之后

最后截稿

■本报记者 张勇 上海、北京报道

虽然经过了近一年时间的托管期和重组努力,德隆系旗下的德恒证券、恒信证券终究没有获得重生,日前中国证监会已经正式对这两家券商实行了关闭处理。

8 月 5 日下午三点半,德恒证券总部,证监会一名特派人员宣布了关闭决定。内容十分简单,只有三点:一是鉴于德恒证券严重的违纪违法经营,决定对该公司进行关闭处理;二是从即时起,德恒证券华融托管组更名为华融清算组;三是关闭之后的过渡时期内的一切工作,由华融清算组负责协调和安排。

原华融托管组和证监会工作组的

「采用‘汇金模式’和‘建银模式’,对券商进行的将不仅仅是财务重组,更重要的是要进行公司治理、风险控制等制度的建设和管理团队的建设

救助的目的,整合的事情应该交给市场。”

“整个行业的资本金早亏光了,现在这个行业真正是到了一个必须真正解决问题的时候了。”齐力认为。

国泰君安研究所的梁静表示:“如果从盈利的角度看,近三年以来每年整体券商的收入规模都不超过 200 亿元,平摊到每家券商头上才 1 个亿左右。在支付了高额经营成本之后,亏损是很平常的事情。”

“实际上,2001 年证券行业也碰到了目前类似的局面,而当时管理层采取的是以增资扩股的方式来解决,希望通过让券商做大而实现扭亏,然而最终发现这种重组模式并不能改变券商的本质问题,甚至让问题越积越多。”齐力介绍道。

德恒、恒信证券正式关闭

■本报记者 张勇 上海、北京报道

成员也都参与宣布过程,相关负责人均发言,整个过程仅仅进行了半个小时。

证监会工作组负责人表示,希望德恒证券现有员工都能继续坚守工作岗位,做好公司的经纪业务,积极配合清算组工作。如果在过渡期间表现积极,也能够在未来得到较好的处置。

而在千里之外的长沙,同一时间,证监会也委派了工作人员前往恒信证券总部宣布同样的决定。

业内人士普遍表示,德恒证券的关闭早在意料之中,而恒信证券的结局则有些令人意外。

与德恒证券不同的是,恒信证券第

袁绪亚也认为,“券商这个行业在未來是必须要存在的,而目前的重组也要避免以往的一些教训,应该找到一种新的重组模式。”

齐力将目前券商的处置和重组方式分成五类,分别是政府行政接管、资产管理公司接管、地方政府重组、以创新券商为主体进行重组,以及汇金建银模式。他认为,与央行再贷款方式相比,采用“汇金模式”和“建银模式”,对券商进行的将不仅仅是财务重组,更重要的是要进行公司治理、风险控制等制度的建设和管理团队的建设。

“目前证券行业是既缺资金又缺制度的行业,在未來必定需要发展的背景下,总还是会有一些资本希望参与券商的重组”,齐力表示,“但现有的情况显然不适合一些社会资本来牵头参与重组,这时证券行业这一具有公共利益的行业就需要公共资本来做。”

分析人士认为,目前的迹象说明政府正在以开发性投资的形式来挽救券商这个行业,而开发性投资是选取制度落后、市场失灵和缺乏资金的行业先期进入,等行业复苏或成长时再选择时机退出。汇金建银注资证券公司的模式就带有较为浓厚的开发性投资的特点。

经济强省的非常现象

浙江券商全部 改嫁”

■本报记者 蔡志杰 杭州报道

在浙江省政府提出“证券强省”口号之后的两年,本地仅有的四家综合类券商却已经全部“改嫁”,投归外地股东麾下。

7 月,三家浙姓券商纷纷变更大股东。月初,中国远大集团正式获准受让宁波雅戈尔、维科控股集团等持有的天一证券总计 3.27 亿股股权,成为其第一大股东。15 日,金通证券员工接到通知,中信证券从即日起入驻金通,分理各项事务。中信证券将以 7.96 亿元的股份实现对金通的绝对控股。18 日,金信信托正式与英国苏格兰银行签署股权收购协议。后者以 4.975 亿元股份通过旗下的苏格兰泛盈投资控股有限公司入股金信信托的形式,名列公司第一大股东。而金信证券是金信信托的控股子公司。

浙江另外一家综合类券商浙江证券早在 2002 年就更名为方正证券,其大股东为北大方正。至此,浙江所有综合类券商大股东全部变更为外地股东。

券商改姓

浙江总共有六家券商,方正证券、金通证券、金信证券、天一证券、天和证券和财通证券,而后两个仅为经纪类券商。

政府本来是有做强浙江券商的初衷,面对这样的“改姓”风潮,一浙江业内人士无奈地感叹。而这距离浙江省政府做大做强本地券商的目标提出不过两年的时间。

2003 年 7 月 22 日,浙江省“全省证券工作会议”上,浙江省副省长陈加元在题为《与时俱进,继往开来,努力打造证券强省》的报告中明确提出:各级地方政府及相关部门要积极支持配合证券监管部门开展工作,努力把浙江省打造成证券大省、证券强省,做大做强“浙江板块”。

但现在,“改姓”背后同样有政府的身影。

金通内部人士告诉记者,中信收购金通,其实是在取得浙江省有关部门批准之后,才与金通商定,是一种自上而下的收购运作模式”。

金通证券的前身为浙江国际信托投资公司证券管理总部,大股东为浙江国信控股集团总公司,隶属浙江省国资委管辖范围。

国资委办公室胡平刚表示,关于这次金通的股权变更,“只属于国资委监管的一块内容,我们的监管也只是企业改革里的一个步骤,业务方面的内容是非常具体的,操作金通的业务,从改革的角度考虑得要多一些。”

浙江证监局机构监管局王处长也表示,关于本地券商易主的事情,有浙江省政府的参与。但从另一个方面来看,也是省政府对券商股权变更的重视。

同时,对于外地企业入主本地券商对当地的影响,却没有部门愿意直陈看法。

浙江省政府办公厅金融处处长袁培军表示,“目前浙江省政府金融办刚刚成立,对总体的情况也不是特别方便”,但是从他个人来讲,“只要能做好这个市场,对外地企业入主本地券商也是很欢迎的。”

也有业内人士指出,浙江省政府一直要做大做强本地券商,可是易主外地还是让人费解。“也许是要面向全国吧,实行一个地区性的跨越,以后的道路是做大做强,这都需要时间来检验。”他说。

经营困境

虽然浙江经济比较发达,民营企业尤其充满活力,但浙江本地券商却频频陷入经营困境。

据统计,目前浙江六家券商注册资本金都是少之又少,惟一家超过 10 亿元的天一证券也不过 10.02 亿元,而且还是在经过了 2002 年证信分离的那一轮增资扩股之后。在 2002 年整体迁往上海以后,浙江本地券商更是出现了 8 亿“天顶”的难堪局面。

2000 年起,外地券商开始大规模抢滩浙江,争抢后备资源丰富的优质上市公司,承销成为券商的根本目标,这样一来,更让浙江本地券商投行业务难以维系。

目前全国现有的 40 家综合类券商中已有 30 多家在浙江做过主承销商或上市辅导工作,而浙江本地综合类券商仅有金通证券、金信证券、方正证券和天一证券 4 家享有主承销资格,承销项目屈指可数。

可以佐证的是,2004 年 5 月深圳中小企业板上市。至今,包括新和成 002001、伟星股份 002003、精工科技 002006、C 传化 002010 等 12 家浙江本地企业竟然没有一家公司主承销在浙江本地券商。2004 年沪市上市的本地公司浙江海越股份 600387、康恩贝制药 600572 和浙江航民股份 600987 中,也只有金信证券做了浙江海越股份的副主承销商。

“浙江的券商真得蛮可惜的”,有业内人士指出。而这种声音同时淹没在浙江券商各自的发展图谋中。



www.peugeot.com.cn

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

PEUGEOT RECOMIENDAS TOTAL

PEUGEOT. ENGINEERED TO BE ENJOYED.

*标致仅用对此项服务的最终解释权。

保 驾 保养尊驾长达3年6万公里

607

PEUGEOT

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

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



普华永道被财政部责令整改

■IC/供图

遭遇“中国劫” 普华永道被罚事后

■本报记者 马宜 北京报道

一直被光环笼罩的国际四大会计师事务所所在中国又遭信任危机。

7月28日财政部公布的一份《会计信息质量检查公告》显示,在2004年度的检查中,财政部抽查了5家具有证券期货许可证的会计师事务所和13家中小会计师事务所,并对8家事务所和23名注册会计师做出了处罚。普华永道及其两名注册会计师名列其中。

更意思的一种现象是,一些上市公司正在纷纷与四大所“分手”,另一方面,四大所对客户收取的费用却在年年攀升。

普华受罚

这是监管机构对国际会计师事务所第一次进行公开处罚。尽管普华永道随后一再向媒体强调,“‘责令整改’是财政部对普华永道工作提出的建议和意见,希望普华永道对个别项目中的审计程序问题做出修改,并非行政处罚。”

相对于其他被“撤销”、“暂停经营”和“警告”的处理决定中,普华永道被“责令整改”的处罚的确不是非常严重,但四大所,就意味着“最高的审计质量”,而普华永道作为18家被抽查中惟一一家国际所,一查就出了问题。

对此,普华永道正在试图尽量减轻处罚带来的负面影响。

“财政部去年6月份就进驻了普华永

道深圳和广州两个分所,检查持续了三四个月,不可能一点问题都没有。最后财政部出具了类似于‘关注函’。他们对我们的审计程序设计还是满意的,只是提出一些助理审计员在实际操作过程中可能有疏漏的地方,并没有完全按事先设计好的审计程序执行。”普华永道一位工作人员表示。

但检查出的结果似乎并没有这样轻描淡写。

据《上海证券报》报道,普华永道审计的上市公司黄山旅游,2002年投入4400万元用于证券投资,至2004年3月全部处置后亏损1852万元,该事项未在2002、2003年年报中如实反映。另外,2002年,黄山旅游还有一笔为避免计提无形资产减值准备对利润的影响而进行的3700万元的不当资产交易。

而且,普华永道负责审计的另一家上市公司京东方似乎问题更大。2003年该公司需要更正的会计差错多达6项,涉及多结转成本、少计财务费用、多计投资收益、漏计银行借款等。经调整,京东方2003年净利润减少4202万元,留存收益减少1681万元。

出现问题的并不只有普华永道。德勤近期也卷入了科龙公司的乱局。格林柯尔自入主科龙三年来一直由德勤为其审计,由于格林柯尔及科龙在财务报表上有很多明显漏洞,德勤对科龙2003

年年报出具了“非标准无保留意见”,这遭到业内的普遍质疑。

“财政部查出这些问题,也觉得很难,因为中国的注册会计师行业与监管机构有着千丝万缕的裙带关系,无论是四大所,还是众多国内所,很多都是由财政部和地方财政局官员挂名的。”一位业内人士对记者说。

因此,越来越多的上市公司促使监管机构加大监管力度。今年,财政部将与证监会、国资委联手,共同开展对部分会计师事务所、上市公司和中央国有企业的检查。

收费上涨

事发后,普华永道主动解除了与黄山旅游及京东方的审计聘约。

根据中国注册会计师协会提供的数据,在2004年年报审计过程中,普华永道中天共解除了8家上市公司的审计聘约,除黄山旅游、京东方外,还有蒂贤B、联通国脉、*ST 天海、上柴股份、ST 自仪和ST 大化B。

另据中国注册会计师协会对2004年更换会计师事务所的统计,共有104家上市公司变更了审计师。其中27家上市公司炒掉了四大会计师事务所,只有6家上市公司改聘四大会计师事务所。

在中国会计视野网站上,网民飞草认为,在发达的资本市场,上市公司的审计师呈垄断地位,越来越多的上市公司最后都集中由四大所来审,而在中国,情况却恰恰相反,这就背离了发展趋势。

是信誉危机导致四大所客户流失?

“我们并不是被炒掉的,而是每年对上市公司的风险进行重新评估,如果风险超出了能承受的范围,我们就不会再接了。即使是黄山旅游和京东方,也是正常的业务调整,解聘是因为它们风险过高。”普华永道一位合伙人称。

一个不争的事实是,尽管遭受质疑,四大所的收费却在上涨。

“去年我们向客户的收费涨了5%,今年要涨12%。”四大所的一位审计经理表示。

而且,四大所在中国的生意似乎丝毫

没有受到影响。与国内许多中小所要去大力拓展客户形成对比的是,四大所对于一些小客户提出的审计要求“不理不睬”,理由是“风险太高”。一位四大所的工作人员称,“所谓流失的客户可能也是我们不想要的。”一位正在寻求香港上市的高科技公司的财务经理抱怨说,“我们可是一个在海外上市的项目,他们拿着几百万的审计项目,但是在忙季,却只过来一个人。”

在经过了最初的开辟市场阶段后,四大所在中国的战略正逐渐向“抓大放小”演变。尽管“流失”了一些国内上市公司,但所有在海外上市的垄断型国有航母无一不被其尽收囊中。

国税总局或将税收优惠

风险投资正名

■本报记者 尹先凯 欧阳小红 北京报道

据悉,《创业投资企业管理暂行办法》(下称《暂行办法》)已经会签,不日即将出台。《暂行办法》首次定义了“创投”的概念,并且国家税务总局或将对其实施税收优惠。

与此同时,国家外汇管理局再次出台放松外汇管制的政策,刺激风投在中国的投资活动。

明确定义

即将公布的《暂行办法》最大的利好是可能涉及对风投们的税收优惠。“从国际经验来看,税收优惠是推动创业发展的最有利工具。”参与起草该《暂行办法》的一位部委官员表示。

不过,嘉富诚资本研究有限公司董事长郑锦桥却认为,该办法仍有一些瑕疵。首先,创业投资还是产业投资的确定,很难在实际工作中把握。比如做产业投资的,一家境外的汽车企业,与境内合作设了个厂,几年后把一部分股份卖给另外的投资人,这也是股权投资。他还表示,这个办法本身是个好的政策,对创业者者很利,但是给创业者者一个好的退出机制仍然是现在根本性的问题,如果仅仅是税收优惠可能并不能解决外资风创的问题。

《暂行办法》中提到“创业投资企业可以通过股权上市转让、股权协议转让、被投资企业回购等途径,实现投资退出。国家有关部门应当积极推进多层次资本市场体系建设项目,完善创业投资企业的投资退出机制”。

此前业内传来消息,中小板在尽快实现全流通后将施行新老划断,这无疑对于创投又是一个利好的消息。

对此,业内也有疑惑的声音,IDG的合伙人章苏阳表示,要看今后中小板的上市标准是什么,如果仍是审批制,那前景也很难说。

另有消息称,由外管局牵头,商务部、发改委共同制定,将于10月份前后出台的《关于企业跨境换股的规定》文件或许能让以红筹方式上市的企业摆脱窘境,从而疏通风投的退出路径。“此举似某种程度上的一种纠错与校正行为。”业内人士称。

“该文件何时出台不好定论,不是我们一家之为,但肯定的是,我们正在积极做这件事。”国家外汇管理局高层人士说。

放松限制

8月2日,国家外汇管理局出台新规,大幅提高境内机构经常项目外汇账户

限额,将境内机构经常项目外汇账户可保留现汇的比例,由现行的30%或50%调到50%或80%。

国家外管局表示,此举一则利于完善人民币汇率形成机制,二则增加企业资金管理自主性。

“资本项目的外汇管理松动也会接踵而至”,上述外管局高层透露,“接下来,还会好戏连台。这段时间是相关外汇政策出台的密集期——因为,汇改以后,单一的外汇市场肯定不行,必须要有丰富的资本市场产品和金融衍生产品。”

“汇改必将影响金融体制,而外管局文件相继出台是一个联动的举措,意味着中国企业向境外投资的趋势;中国企业走向国际的力度要比过去大很多,是一个有利的影响;这也意味着创投相对的来去自由,增加创投在境内寻找项目的力度。”郑锦桥认为。

因其对境内企业谋求海外上市设置了无法逾越的障碍,外汇管理局本意为打击资本外逃却无意杀伤风险投资的“11号文”和“29号文”成为风险投资们的心头之痛。

清科公司的资料显示,今年一季度,中外创投机构的投资额合计1.65亿美元,比2004年第4季度大幅下降43%,和去年同期相比也下降了24%。因而,持币观望的风投们一直在等待时机。

不过,风投的表现却各有不同。软银亚洲基础基金刚刚筹建成立第二期基金6.4亿美元资金,这笔资金专用于对大陆企业的投资。

“软银一期基金投资的15个项目中包含了管理费与附加收益所实现的收益大概是97%,不包含管理费与附加费后的收益率是64%。基金的60%-70%投到了中国。”软银总裁阎焱认为,一期基金的回报在美国的优秀同行中都是最好的。

就在近期,英特尔设立了一只2亿美元的基金,投资于中国科技企业;Doll Capital与中国的联想投资公司(Legend Capital)已建立了投资合作;硅谷的Accel Partners 和国际数据集团(International Data Group)宣布新成立一家规模2.5亿美元的成长基金,在中国从事投资。

即使人民币升值2%,也被风投们解读为另类利好。软银高级级投资经理陈志勇表示,人民币升值不会对投资有什么影响。对于投资的公司,外汇政策的松动会是一个利好的消息。

“到目前,几乎没有风投认为人民币升值会抑制外资对中国风险投资兴趣,即使升值后美国公司要投入更多的美元。”业内人士称。

三大力量暗合 封闭基金行情独立演绎

装修不能没监理

监理更要讲品牌

电话 010-67309999

点分。”胡立峰撰文总结。

但胡表示,封闭式基金的投资机会并没有因为最近上涨行情而消失,“我们承认封闭式基金有折价,但40%左右的贴水是国内外绝无仅有的。”到7月22日,国内封闭式基金折价率仍旧有37.62%。

如果这样,无风险套利计划不仅赢得市场关注,为客户提供了利润,也推进封闭式基金制度变革的进行。

时间考验

相比基金的乐观,一些券商对于无风险套利计划持谨慎态度。

首先,他们认为封闭式基金制度问题没有解决,计划的前提是封闭式基金到期转开放,这23只封闭式基金中,到期时间最短的是基金兴业1.32年,较长的是基金鸿飞2.73年。如果一年后,基金兴业没有转开放,不仅对市场打击很大,而且也打破了整个套利计划的前提。

“封闭式基金到期将再转为封闭式的可能性几乎为零,最大可能是转为开放式或直接清盘。”胡立峰分析,因为在《证券投资基金法》通过之后,为了维护持有人的合

法利益,基金业应该进行“封转开”试点,保险公司和保监会也施加了许多压力。

同时,胡立峰也承认,无风险套利交易计划也面临着基金管理公司的道德风险,那就是基金公司搞毒丸计划,对封闭式基金进行自残或自虐。但据悉,包括保险公司在内的不少机构已经对管理层作出建议,要求有关部门对基金管理公司封闭式基金账户、开放式基金账户和社保组合账户进行监控,防止基金公司进行利益转移,这些都会降低基金公司道德风险。

另外,“胡立峰无套利计划最主要前提——股市不会跌破1000点,如果市场继续下跌,净值和价格都下跌,如果市场持续低迷,实现无风险套利很难。”另有券商人士质疑。

“我对过去一段时间宣传封转开会导致投资者利益损失的观点持质疑态度。”不过胡也承认,套利计划是有前提条件的——即大盘和基金组合,所以他对计划进行了改进,比较精确地计算出每只基金套利交易时的盈亏平衡点及其对应的大盘点位。

FORESTER

新森林人

全面进化

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

广受世界70多个国家、90多万用户推崇与青睐。

欢迎您光临斯巴鲁展厅,斯巴鲁坚信新款森林人必将获得您对SUV的普遍认知,令您尽情享受超乎想象的驾乘感受!

品位,由[水平]决定

SUBARU 斯巴鲁

Think. Feel. Drive.

SUBARU

富士重工株式会社 中国事务所
TEL: 010-85276164

中瀛斯巴鲁(北京)汽车销售有限公司
TEL: 010-87393003

上海安吉斯巴鲁汽车销售服务有限公司
TEL: 021-62321010

广东高美中国有限公司
TEL: 0769-5051233

www.subaru-china.cn

经济观察报
The Economic Observer

sina 新浪房产
house.sina.com.cn



让中国真正优秀的地产企业为人瞩目

2005 蓝筹地产系列论坛



赵民：
北京新华信管理顾问有限公司董事长

系列论坛之一：未来地产市场一定会产生超大企业

赵民：
我认为中国房地产公司最后一定会做出大规模，一定大到外国公司吓坏了，很简单，市场容量在那里，就跟我们中国移动、中国电信一样，它拥有用户数增长的速度在全世界找不到第二个，以后出现大公司是正常的，房地产企业做大以后必然回馈社会，做很多公益事业、善事，大家就会认为它是理想或者道德化身，这个行业会跟汽车行业一样产生民族英雄。

刘小光：
结合首创的发展历程，我认为未来房地产大型企业的发展规律会遵循从地缘创未来，定位创未来，或者叫战略创未来，品牌创未来，到最后发展成模式创造未来。



刘晓光：
北京首创置业股份有限公司董事长



陈淮：
博士、博士生导师。
国家级有特殊贡献专家。
中华人民共和国建设部政策研究中心主任。

系列论坛之二：城市化瓶颈与地产商的角色

陈淮：
调控政策是解决短期经济运行中的矛盾，城市化是一个长期和超长期发展战略，城市化面临的问题非常之多，首先是客观的，然后是主观的。第一客观上，没有那么多资源。第二主观上，我们对这样一个快速工业化和城市化过程，在理论准备、政策准备、社会保障体系准备、制度建设方面准备，以及相应资源、物质准备都不充分。但是面临一个前所未有的战略发展机遇期，我们相信没有中国人解决不了的难题。

任志强：
为什么我们说浪费了或者说使用了这么多钢材、水泥，或者更多的建筑材料和能源，才产生全世界相当于4%的GDP，能耗很高，其中一个重要原因是我们城市化率太低。很多理论都在说城市化实际剥夺农民利益，其实不完全是，把它放在对立状态看也是不太科学。



任志强：
北京市华远集团总裁



张维迎：
牛津大学博士学位，北京大学光华管理学院执行院长。

系列论坛之三：谁将主宰中国企业的命运

张维迎：
企业的制度建设，本身是一个水涨船高的过程，在其他企业没有基础制度的时候，你如果有的话，你可能就有竞争力，可能你就会成功，如果所有的企业都有基础制度的话，你有制度建设的话，可能只是一个人入场券。如何应对宏观调控，核心一句话就是你(企业)有没有宏观调控带不走的东西。

冯仑：
你比我创造更多的利润，一个是你垄断，一个是你创造这个东西值这个，客户满意。我们当然是鼓励后面一个，假定房地产，大家都做经济适用房，成本公开，利润公开，你说这个市场会是什么样，毕竟有些客户要住好的房子。而现在建高档房已经演变为一个道德问题，这对高档房开发商是不公平的。如果基础结构不好，上面的枝子会乱长。我最近去了台湾，跟很多台湾的工商界人士交流。我发现商业上我们和他们差30年。



冯仑：
万通集团董事局主席



万兴东：
清华大学电子商务博士学位，特约记者。被誉为“中国信息产业最具影响力的独立评论家”

系列论坛之四：IT和虚拟空间对今天生活的影响

万兴东：
每个人在网络里面成为一个主体，除了是消费者之外，还可以是生产者，除了受众之外还可以是一个传播者，除了读者之外还可以是一个作者，现实生活中每个人是一个主体，家里面也是个人组成的，网络里面如果每个人同时也能成主体以后，虚拟社会才能真正成为一个社会。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，不断在改变着这个社会，我觉得这个变化是最大的。

潘石屹：
网络最重要的是要有创意思的人，这些人是所有人的代表人物，有了这样一批人，企业家、商人、推销员、资金就都会过来，网络和现实生活中是一样的道理，有创意的思想是第一位的。互联网发展过程中，一开始从商业介入，就不得不把你往大众化，粗俗化这样的方向拉，而这些需要一个向上的力量来平衡，就是文化的东西，实际上没有互联网时代，没有虚拟的空间，商业跟文化也是一个相互融合相互平衡的过程，文化是不赚钱的，它是一个比较高档的，有了一定的先进性的，可是商业只能迎合粗俗。



潘石屹：
SOHO中国有限公司董事长



嘉宾主持：《经济观察报》
蓝筹地产 主编
吕尚春



主持人： 新浪网
新浪房产 执行主编
杨熙

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

主 办：经济观察报



承 办：北京商拓广告有限责任公司

蓝筹地产评选组委会：65530638/65530639

E-mail: lcdc@vip.sina.com

详情请登陆： bj.house.sina.com.cn/2005lanzhou

中海油退出竞购优尼科 谁需要反思？

中海油8月2日撤回以185亿美元现金收购美国能源公司优尼科(Unocal)的要约,结束了迄今中国企业最大的一次海外收购努力。这一结果虽然让老总傅成玉感到遗憾,但却受到了投资者的欢迎。

中海油撤回并购优尼科的报价，理由是收购计划遭受美国国内“前所未有的政治上的反对声音”。

中海油在一份退出声明中表示：“这种非常遗憾的政治环境使我们很难准确评估成功的几率，对我们完成交易形成了很高的不确定性和无法接受的风险。”因此“尽管我们不愿意，但不得不撤回我们的报价”。

“退出竞拍对中海油来说是好事。”中国能源网首席信息官韩晓平说,从六月份中海油提出报价后到现在不到两个月的时间里,公司的股票市值已经上涨了30%。“中海油没有必要为政治因素多花钱,仍可以从其他地方寻找资源。”

中海油海外收购项目汇总表 数据来源: 据公开资料整理

建龙重生 铁本还在等

尽管建龙一再声称要与铁本划清界线,但做为本次宏观调控初期的著名案例,两者还是有着一大堆相似之处。同样是民营钢铁企业,同样以超前的眼光在沿海沿江布局,同样因为项目建设违规而被叫停,甚至两家企业的创办者都同是年轻的,同样做着成为中国钢铁大王的梦想。

而实现梦想的道路不同,结果当然一样。

据他介绍,现在的重组方案是铁本的股份南钢要一部分,沙钢要一部分,剩余的一部分国家发改委的意思是给宝钢,让宝钢兜底,但宝钢不干。

而重组并非完全没有希望。

据他介绍,去年9月份就申报了4个重组方案,其中第一个方案就是由南京钢铁联合有限公司建设400万吨碳钢以及台湾华新丽华建设100万吨不锈钢。

“这期间,美钢联来过,台湾的华新丽

他说：“如果不重组，项目下马，那么拆迁的老百姓、土地、800多家合作单位，还

有 20 几个有合同关系的省市怎么办？单从经济角度考虑，迅速重组铁本是最明智之举，但国家的宏观调控政策必须从多个角度权衡利弊得失。

洞悉其中缘由后引起关于钢铁产业的钢铁规划研究院副院长李新创说：怎样决定就怎么做，现在是要维护宏观调控政策的权威。”

据中国钢铁工业协会最新披露的数据显示，中国钢铁业基本面的已经从两旺一转变变为需求萎缩，产能过剩。在这样的基本面上，钢铁行业投资

显然,在这些项目上马之前,铁本是否重组应该有个说法。

为您传递更多

为您传递更多

■本报记者 沈建缘 冯大刚 北京报道

8月2日,CEC一位副总经理告诉记者,CEC已经成立合并筹备小组,由杨晓堂任组长。重组方案将在8月20日前提交国资委批准。

8月3日,长城集团人士告诉记者,合并后的新集团将以五大领域为重点。五大领域分别为计算机制造(以长城PC为核心,包含磁头、硬盘等)、通信制造(以夏新为核心,含熊猫、

这位人士介绍说,新集团整合的模式将以重点企业为龙头,横向整合重合资源。比如手机制造方面,虽然同时存在 CEC、熊猫、夏新三家,但从长期来看(最短三个月后),夏新很可

整合思路很可能按照“品牌强的整合品牌弱的、盈利能力强的整合盈利能力弱的、自主知识产权的整合自主知识产权的”思路进行，而不是单纯按照企业规模的大小。这位人士就此认为，在整合中，长城集团虽然规模不如CEC，但在上述三点有明显的优势——在通报今年上半年业绩时，CEC方面用了这样的话：销售收入零增长，销售利润负增长，成本快增长。

CEC 方面一位知情人士就此评价说,长城一系列的整合都是为了合并后在新的公司内部有更大的话语权。

■本报记者 冯大刚 程明霞 沈建缘 徐正辉 北京报道

200 亿涌向何方

“中央会为重组后的新集团注入20亿到30亿美元,主要用于合并重组过程和重组后的发展做强”,长城集团总部一位高层人士告诉记者,“思路很简单,就是在外资进来之前,国家最后再拉这些企业一把。”

该消息得到了 CEC 方面匿名高层人士的进一步说明,他说在国家开发银行向合并后的新 CEC 集团提供 200 亿人民币左右的政策性低息贷款的过程中,国资委表示出了积极的态度。这位人士没有进一步确认 200 亿资金的用途和具体分配方案。

在惟一不盈利的长城宽带也于今年三月扭亏为盈之后,长城集团旗下企业现已全线盈利。CEC 旗下企业更多,盈利能力偏弱。新投入的 200 亿资金无论对于他们的发展还是扭亏都具有强大的诱惑力。

本报记者得知,面对 200 亿资金的刺激,所有得到消息的二级公司已经纷纷动作起来——去国资委和信产部,政府公关正在成为这些公司眼下的重要工作之一。一位在中电系下属的二级公司负责政府公关的人士告诉记者,这个月“老板”给

658 亿=CEC+长城+6 家南京电子企业

396 亿 CEC(中国电子信息集团公司):注册资本 57.34 亿元,资产总额为 396 亿元,下属 16 家全资子公司、30 家控股参股公司和两家境外公司,控股、参股上海贝岭、深桑达、夏新电子、中软股份等 7 家上市公司。

122 亿 长城集团:成立于 1986 年,注册资金 1.1 亿元,总资产 122 亿元,拥有全资子公司 7 家、控股公司 14 家、参股公司 4 家、上市公司 4 家,职工总数 2 万多人。

140 亿 6 家南京电子企业:南京熊猫电子集团有限公司(净资产近 14 亿元)、南京华东电子集团有限公司(总资产近 70 亿元)、南京金宁电子集团有限公司(总资产近 10 亿元)、南京科瑞达电子装备有限公司南京长江机器集团有限公司、南京电子管厂。

国资局之间的竞争局面这是非常正常的,因为地方国有企业背后其实代表的是地方政府之间发展本地经济的竞争。但他认为,形成这种竞争并不用担心,只要完全由市场规则解决,由中央企业与他们之间分别的谈判比较,最后决定彼此之间怎样合作就可以解决。

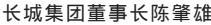
“重组南京的企业也好，重组长城集团也好，这都是出资人的决策，和下面企业没什么关系”，8月3日，CEC总经理杨晓棠说，“重组的出发点是实现资源的合理配置，完善产业链，同时把各个企业的优势更好地发挥出来。这样，使CEC整体的主业更加鲜明，更加突出，增强竞争能力。”

企业亏损额为 119.6 亿元,为 1997 年以来同期最高,利润增幅为 2002 年以来的最低

来源:信息产业部

财务指标	资产收益率	资产负债率	总资产周转 次数(次)	存货周转 次数(次)	应收账款周转 次数(次)
2002 年	4.57%	58.3%	1.06	12.01	5.86
2003 年	4.91%	60.37%	1.21	13.93	6.51
2004 年	4.12%	60.40%	1.24	12.02	7.76

来源:信息产业部经济体制改革与经济运行司



■本报记者 冯大刚 沈建缘 北京报道

记者获悉,新CEC集团人事安排上最可能出现的是由杨晓堂任董事长,陈肇雄出任副董事长兼总裁——知情人士说,这是一种过渡性的安排。杨晓堂的年龄偏大,在完成过渡期后,董事长职务也将由陈肇雄接任。另外一种说法则认为,陈将跨过过渡期,直接出任新集团董事长。现任国信办副主任陈大卫也曾被认为是新集团董事长的人选,不过他已经否认了这种说法。

“两个企业的整合并不是大鱼吃小鱼的关系,国资委会更从有利企业发展的角度考虑。陈肇雄本来也是由国资委安排到长城的,从陈的资历以及国资委对他的安排看,都是‘别有用心’的。”一位长城集团高层认为,陈肇雄当董事长的可能性较大。

这位高层人士告诉记者，据他所知，长城集团目前只有陈肇雄、卢明两人进新CEC的班子。两周前长城电脑总裁孙治成的辞职也与此有关——新的集团中，陈肇雄可能成为集团一把手，卢明则会是新集团内长城原有业务的接班人，新集团领导班子内没有孙治成的位置，他看不到希望，只好辞职。

不过，陈肇雄的心态恐怕并不为人所知。消息称，他正在“多方努力”避免成为新集团的董事长。一位接近陈肇雄的长城高层人士告诉记者，近期曾亲口表示不希望立即成为董事长，而是更希望自己头上能有把“伞”，以便平稳度过整合期。这位人士认为，陈肇雄是一个讲求实际的人，也相当沉得住气，为了保证重组时的平稳和重组后更好的业绩，他不会急于接班。

中高层的人事储备也已经开始。接近陈肇雄的人士告诉记者，从2004年5月入主长城以来，陈就在长城内部开始了“业绩考核”体系的运作。这套针对高层管理人员的考核体系关注管理者从业绩到个人的方方面面，“陈肇雄从CEC过来的时候一个人也没带，他喜欢靠业绩说话，在业绩考核中脱颖而出的人才都将得到陈的重用”，这位人士说，“比如近期集团宣传的三少帅，都是从底下一点点干起来的。”

CEC 内部人士称,CEC 总经理杨晓堂曾表示在重组之后,新公司的中层将必须通过竞聘方式决出,“所有二级机构领导都要先站起来,再坐下。”



Beijing 2008
 北京2008年奥运会
 官方汽车赞助商

BORA
 宝来汽车



掌控极限，激情随心
 —— 宝来运动型，重装上市

秉承个性，运动基因，宝来运动型
 搭载1.8T，加强底盘性能配置，全面
 提升操控性能与行驶质感。

120kW大功率发动机，8.6秒内从
 静止加速至100km/h，最高车速
 190km/h，并搭载225km/h的极速
 性能。

飞行的激情体验，运动般的驾驭感
 操控，并搭载全新升级的B6双离合
 变速箱，是大众人的热爱之选，是您的驾乘
 动力。

为庆祝大众汽车成为北京2008奥运会
 汽车合作伙伴，一汽-大众限量生产的
 宝来车型已同步上市。

与一汽-大众携手 为北京奥运会喝彩



一汽-大众汽车有限公司 吉林·长春 一汽大众 销售热线：400 888 8808 0431-85388888 <http://www.faw-vw.com.cn>

探车价值新典范

特别报道

襄阳轴承未受感染

■本报记者 薛惟中 襄樊报道

8月3日下午,天气预报中的一场大暴雨在襄樊丝毫不见踪影,襄阳轴承也平静如常。在厂区门前的襄轴路上,襄轴某分厂的周师傅正抱着一本厚厚的武侠小说消磨时间。“现在厂里事不多,一个月的活儿半个月就干完了。”去年襄轴改制后,员工全部取消了基本工资,改为按工时计酬,最近两个月周师傅每月只拿到200多元。对于几天前公司宣布要脱离格林柯尔的事情,他虽然略知一二,但似乎并不关心。

“网上把我们归为格林柯尔系,其实完全不是这样。”在襄阳轴承董秘办公室,董秘廖永高笑着对记者说。格林柯尔危机出现后,7月30日,襄樊市委市政府紧急召开会议,定下三条原则:中止与格林柯尔的股权转让协议;继续寻找有实力的重组对象,现有领导班子和经营目标不变。

万象往事

襄阳轴承是我国四大轴承基地之一,也是目前全国最大的汽车轴承生产专业厂,1997年公司股票在深圳上市,但从2000年起,公司连续三年亏损,一度被暂停上市,企业几乎落入破产的边缘。

为了拯救这个拥有8000名职工的襄樊最大的国有企业,襄樊市委市政府在2002年启动的国企改制行动中,将襄轴改制,引进战略投资者实现“国退民进”作为市委书记亲自主抓的第一号“书记工程”。

最先进入襄樊市视野的是中国轴承业的另一个“老大”浙江万向集团。为收购襄轴,万象集团董事长鲁冠球儿子鲁伟鼎亲率10多个人的团队驻扎襄轴长达半年。“他们甚至把襄轴历年的往来账目都一一核对,非常仔细。”襄轴的一位中层干部对记者说,“但是鲁冠球的问题在于他太谨慎太小气,谈判中往往一个问题刚解决,鲁马上又有新的问题,襄轴的干部职工对此意见很大,认为鲁为人太不爽了。加上鲁冠球起家时曾经从襄轴挖走一大批骨干,襄轴的人就更是更不舒服。”

“顾维军不同,他为人低调,做事却十分果敢。”张亚洲可能是最先跟格林柯尔接触的襄樊地方政府官员之一。他回忆说,还在襄轴与万向谈得火热的时候,顾维军就派他手下一个姓郭的博士,主动来到襄樊市,最先找的就是张亚洲担任任的襄樊市发改委证券管理办公室,开宗明义地说想收购襄轴。顾维军表示,来襄樊曾与洛阳轴承厂、哈尔滨轴承厂谈过,但都没有成功,顾维军自述想进军重工业,打造一个完整的汽车产业链。但当时襄轴和万向谈得火热,顾撂下一句话:“我对襄轴有信心,只要万向退出,我马上进来。”

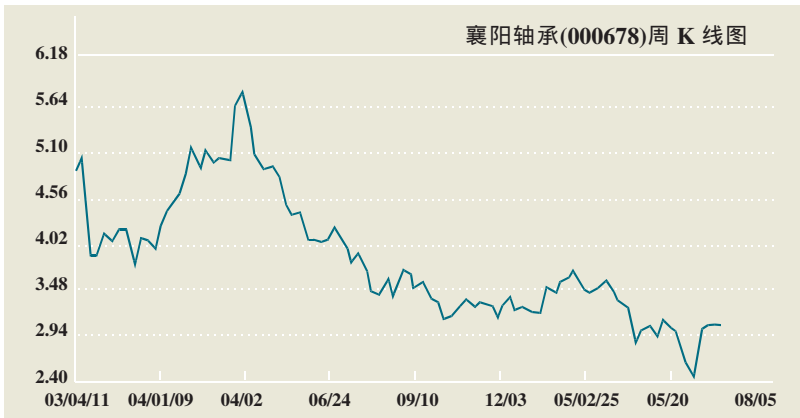
顾氏出手

由于和襄轴在具体条件上谈不拢,加上有关部门认为万向并购襄轴后会形成同业竞争,最终万向主动退出重组。顾维军闻讯立马前来,承诺公司注册地不变,主业不变,职工和领导班子不变,做大做强主业,这些条件与襄樊市的想法一拍即合。当时格林柯尔已经收购了亚星客车,并控股了科龙和美菱,华意压缩等多家上市公司。“当时我们可不认为顾维军是资本市场的大玩家,相反政府认为是引进了一位大实业家。”廖永高对记者说。顾维军向地方政府表示,格林柯尔收购襄轴进入汽车轴承行业,最终目的是在轴承行业能够和国际一流轴承企业一较高低,而在汽车零部件行业拥有一片天地,“做完整意义

上的中国汽车轴承大王”的愿景让襄樊市委市政府的领导无限憧憬。

格林柯尔入主襄轴一开始非常顺利,“前后不到50天就草签了协议。”顾维军后来还曾为此非常得意。2004年4月8日,襄轴集团与扬州格林柯尔创业投资有限公司正式签订了《股份转让合同书》,合同拟定将襄阳轴承国有法人股4191.33万股以每股2.41元的价格转让给扬州格林柯尔,交易的总金额为10101万元。紧接着,4月23日湖北省政府就下文同意股权转让,7月27日国务院国有资产监督管理委员会也对《关于襄阳汽车轴承股份有限公司国有股权转让问题的请示》作出了批复,“按照惯例,国资委批复后半个月,如果证监会没有异议就视同通过了,但此后发生的事情非常奇怪,证监会每隔十天半个月就提一个问题要求公司补充材料,就是不表态批不批。”廖永高回忆说。

一个重要的原因应该是8月10日郎咸平在复旦大学作了题为《在“国退民进”盛筵中狂欢的格林柯尔》的演讲。“直到今天上午,湖北省证监局的领导才说,他们早就对顾维军有所注意,因此在格林柯尔入主襄轴一事上‘左看看右看看上看看下看看’,目的是对公司和股东负责”,廖永高说:“实际上证监会



也达到了这个目的。当时我们还非常着急,希望股权转让早日完成,公司尽快度过过渡期,但是现在看来,股权没有过户还是一件值得庆幸的事情。”

“其实顾几乎没有做过调研,一切沿用襄轴和万向集团之间的协议,所以从交易的角度看,协议还是公平的。”张亚洲说。

“当初为了万向进入,公司已经于2003年年底完成全面改制,近8000名职工的国有身份全部转换,目前员工人数不到2000人。”万向的调研和襄轴的改制都为格林柯尔快速进入打下了极好的基础,廖永高认为。

襄樊余波

协议草签后,顾维军按照他的惯常做法向襄轴派出了总裁殷敬民和财务总监杨立雄,在宣布与格林柯尔脱离关系之后,这两位格林柯尔派出的管理人员将何去何从?“两位职业经理人都非常敬业,公司员工对他们的评价都非常高。他们自己也非常愿意继续留在公司。所以股总和杨总仍会留任。”廖永高透露说。

可能郎顾之争使顾维军无暇顾及襄轴的资本运作,证监会迟迟不批也阻碍了顾维军在襄轴有什么大的动作,所以扬州格林柯尔未实质影响襄阳轴承经营和管理,今年初,湖北省证监局曾派人查过襄阳轴承,没有发现

襄阳轴承和格林柯尔系的公司有任何关联交易。

襄轴8月1日的公告也宣称:“2004年以来,公司领导班子及全体员工致力于市场开拓,强化质量、成本管理,使公司生产经营稳步提高。因此,尽管近期媒体对格林柯尔、科龙报道较多,但均未对本公司造成影响。公司2005年半年度报告已于2005年7月28日披露,充分表明目前公司生产经营处于稳步发展时期。”

由于转让协议15个月来一直未获证监会批准,格林柯尔也支付了2000万元的保证金,在格林柯尔危机发生之后,襄轴被认为是格林柯尔系中受影响最小,也最容易摆脱顾维军控制的上市公司

屈云波：“我没能力把偷钱变成好事”

■本报记者 徐正辉 郭宏超 初光涛(实习) 北京报道

屈云波曾经与科龙无比接近,而眼下,担任北京派力营销管理咨询有限公司高级合伙人的他却与这个漩涡中的企业相隔千里。

这位前任科龙董事会和管理层的二把手在科龙的上任与辞职曾为各方关注,他又将如何看待科龙眼下的危局?日前,本报记者于朝阳区泛利大厦派力营销公司的会议室里采访了他。

经济观察报:在今天的状况下,你认为当年你离开科龙是对科龙的损失吗?

屈云波:我离开算什么重大损失?那也不见得,我擅长公关,但公关也不是万能的。我没有能力把所有的坏事变成好事,我可以把亏损这种事变成好事,把领导层的不断更换这种事变成好事,但我没有能力把偷钱这种事变成好事。

经济观察报:对比你在科龙的时候,眼下的科龙有何不同?

屈云波:实际上我在的两年也一直危机不断,但那个时候我一直在思考怎么设计好公司的公关形象,这样哪怕是坏事,都能变成好事。所以,那两年虽然危机不断,但却很少有科龙的负面报道。在那两年里科龙就换了三届老板,换了三届董事会,其中也包括老顾。

科龙过去的业绩是非常好的,在2000年以前,是国内家电业中利润率最高的公司。在H股也是表现最好的蓝筹,后来在A股第一年上市后,也是排在前列的,甚至证监会还组织人到科龙去学习过。到2000年突然由头一年赚7个亿到第二年亏7个亿,这引起大家很大的关注。一来一回可是14个亿啊,除非是特殊情况,要不就是在专门制造亏损。

经济观察报:你如何评价眼下的科龙?

屈云波:我认为其软资产价值还是很大的,包括他的技术、品牌、销售渠道和网络等。硬资产不好评价,不过估计所剩无几。

经济观察报:那你认为顾维军是一个怎样性格的人? 屈云波:我跟他接触只是开了两次会,谈过一次话,所以我对他并不了解,但是他的性格可能你们比我更了解,因为他的性格多年以来都是公开的。过去最早做小康空调被人封了,做制冷剂又惹出一堆官司,甚至跟自己的导师打官司,还有他去科龙以后的一些事情,这些事情都是他性格的显现。

经济观察报:你觉得科龙的亏损与顾维军为人的个性张扬有关吗?

屈云波:我跟另一个科龙前高管通过电话,一个共同看法是——性格决定命运。市场营销的方法之一就是传播,传播的内容不在于事实是什么,而在于传播对象对你的印象。一个人的性格是公开的,你不一定干了坏事,可是别人都以为你做了坏事,你这传播本身就是错误的和不成功的。

经济观察报:顾维军为什么这么急于并购?

屈云波:顾维军既是一个实业家,也是一个资本运营家,因为他不仅收购别的企业,而且自己要参与管理。顾维军的失败只是一个个体现象,不能否定国退民进这个大政策,顾维军之所以不断并购,主要是想抢占资源,来建立他的冰箱王国,这样,如果成功,就可以垄断产能,降低成本,从而吃掉其他对手,但是,这样风险也就为



派力营销高级合伙人 屈云波

之存在,前提必须是必须有相关的配套能力和营销能力。

经济观察报:你认为科龙被什么样的企业收购最好?

屈云波:上次有人问我,有三类企业在跟科龙谈并购,一是国内家电企业,二是国外家电企业,三是国内非家电企业,问我哪一个更可能,我选国内家电企业。为什么呢?用排除法,首先排除国内非家电企业,因为其经验不足,甚至连做好本行的经验都不完善,没有精力和资力去并购;再排除国外家电企业,因为在中国,国外的家电行业发展并不好,往往都被国内行业骑在身下;再就是在国际市场上,除了极少数掌握先进技术科学的,其它的也在衰退。因此,从总体上说,首选国内家电企业,这不仅因为他们的文化、特长等都接近,还因为他们更懂得科龙的价值,更会利用科龙的价值衔接起来也很方便。但具体到实际,谁收购能做的很好,这就是技术问题,这是谁也说不好的。

顾维军被拘事件各方观点

■本报记者 胡怡林 郭宏超 程明霞 上海、北京报道

严义明(“倒顾三人组”牵头人,严义明律师事务所律师):

我们仍然会继续关注,因为事态仍然在发展之中,不应发表过多的评论。不过,很显然,一切都仰赖于顾本人的态度。希望各方的努力,能让顾本人的公关势力有所收敛,如果他依然固执下去的话,可能就会追究他的刑事责任,并且处以罚金,如果无法以现金支付的话,可能就要对股权进行处置。如果是这样的话,至少一点可以肯定,重组的大门由此打开。

我们之所以要求担任“独董”,也是希望通过帮助中小股东对科龙的赔偿来换得一个相对公正的交易。不过目前法院受理此类案件仍然不是十分积极。因为最高人民法院的司法解释是有前置条件的,这个前置条件是硬加给中小股东,对他们而言不是一个有利的方面。

不过我们仍然相信有可能争取应得的利益。

朱德峰(“倒顾三人组”成员,财务专家):

华意压缩当时发布公告称,预亏与之无关,当时它说科龙收购是非货币交易行为,但我并不认同这种观点。甚至它在会计业内是被耻笑的。它的收购是在格林柯尔入主科龙之前,而且是在两个会计年度内完成的,所以我不认同华意本身的这种反驳观点,苍白无力。当然它的反驳也是因为它已经不堪重负。

我们如果接手了科龙电器,可能要做的事有以下几点:

首先是,查明科龙真相。事实上,证监会对目前顾等人的调查认定已经表明,我们所有研究所赖以为基础的公开年报出现了问题,这就说明,对这份财务报表进行研究本身就失去了意义。所以如果成为了独立董事,我们首先需要做的是聘请第三方的审计和会计师事务所来对科龙进行一次彻底的报表重述。

此外,建立一个合理的根据真实经营情况而定的薪酬体系,以及独立董事行使其权利,维护科龙重组,尽量避免在重组过程中可能出现的任何对科龙产生的伤害都是我们要做的。

张文魁(国务院发展研究中心企业所副所长):

顾的问题主要在于他的企业在公司治理和公司发展战略方面存在问题。早在去年我们去科龙考察写那份报告《科龙20年发展经验与中国企业改革路径》时,我就曾提醒他,科龙在公司治理和公司发展战略,也就是多元化发展方面,是存在很多隐患和风险的。但是他根本没在意。

顾维军本质上是一个做实业的民营企业家,而不是一个单纯搞资本运作的企业家。很多像顾这样的民营企业企业家都有个特点,就是以“发展为王”,就是说他们把企业的发展作为第一目标,而把其他方面放在了比较次要的位置,一旦这样,就可能做出违法的事。所以很多民营企业都应该以此作为警醒;要将“发展为王”,与“治理为本”结合起来,不结合过来的话,企业的发展就可能出问题。科龙就是出了这方面的

全球拥有

384,000名优秀员工

为您传递更多

每一天,全球每一个角落,您都能看到UPS优秀员工的身影。在中国,我们的热心员工也一样时刻待命,为您解决任何递送需求。当然,不仅仅是这些,我们所拥有的一切,都会为您传递更多。

©2005 United Parcel Service



为您传递更多

ups.com/cn/delivermore



环球嘉年华的玩家和看客同样感受着巨大的刺激,这也是环球嘉华的赚钱秘密之一

■本报资料室



三个嘉年华 北京抢生意

■本报记者 徐会玲 黄好(实习) 北京报道

“环球嘉年华”又来了。但这一次与去年最大的不同是,已经有两个“嘉年华”在北京等着它。早在“环球嘉年华”今年8月初在北京开业之前,北京两个老牌的游乐园,北京游乐园和石景山游乐园已经争先恐后地推出了“超级嘉年华”和“欧洲嘉年华”,想提前赚一把。

“他们叫什么叫‘环球嘉年华’就可以了。”“环球嘉年华”宣传部的一位人士对另外两家的崛起好像并不在意。嘉年华北京投资公司总经理谢少峰则告诉记者,“这恰好证明了我们环球嘉年华运作很成功,品牌有魅力。”

抢不走的生意

“‘环球嘉年华’花钱太厉害,还是去石景山一百元随便玩儿。”8月3日,一位好心的出租车司机这样提醒乘车的记者。

虽然用100元随便玩儿的低价位吸引消费者,可是在距离“环球嘉年华”一站地的石景山游乐园“欧洲嘉年华”,游人还是可以以用稀疏来形容,园内很多游乐项目仅一个两个游客也得启动一遍。“欧洲嘉年华”的区域虽然也模仿“环球嘉年华”摆了很多竞技游戏台,上面也挂满了很多毛

绒玩具,场地也播放着动感十足的音乐,但是玩的人非常少。游戏柜台里的工作人员告诉记者:“我们的欧洲嘉年华去年也有,平常人也挺多的,今天游客少是因为下了一上午的雨,加上下午我们关门也比较早。”

就在不远处,下午3点才开门的“环球嘉年华”晚上却一直营业到11点。这里,游乐项目上与其他两个“嘉年华”相比并没有数量上的优势,但是捧场的人却很多。大大小小的毛绒玩具,霸占了几乎三分之二的场地,园内随处都是手里拿着几个或大或小玩具的游客,像刚刚从超市里购物出来。

地处龙潭湖畔的北京游乐园打出的是“超级嘉年华”的称号。用其市场开发部经理黄小强的话说,相比“环球嘉年华”完全是人群在高密度的机器中涌动,在狭窄的空间和刺激的机器环境中游乐,北京游乐园的游乐项目错落有致地分布在湖畔水边,环境优美,让游人在游玩时可以不受到日晒之苦。除此之外,北京游乐园和石景山类似,实行的是一票制,持90元门票入园后,游人可以不限次数的玩遍22个大型游乐项目。

记者到达北京游乐园时虽然天空已经放晴,但却没有看到人头攒动的景象。黄小强说,北京游乐园并不担心

成堆的毛绒玩具,夜间市场,灯光音乐的渲染——这些元素已经被两个北京老牌的游乐园尽力模仿,但“环球嘉年华”仍然能够吸引很多人的眼球

“环球嘉年华”或其他活动分流了部分消费者,他们相信90元票价吸引来的应该是更趋理性的消费者。

学了点皮毛

遭到另外两个“嘉年华”夹击的“环球嘉年华”为什么仍然能够吸引那么多人的眼球呢?虽然,成堆的毛绒玩具、夜间市场、灯光音乐的渲染——这些元素已经被两个老牌的游乐园尽力模仿。

核心的秘密应该是,多年的运营经验让环球嘉年华拥有了更成熟润滑的商业链条,他们懂得在每一个细节上做到最足,本质上是追逐商业利润,所以他们就在各个环节上制造刺激来掏空消费者的口袋。

“100多年前,我的祖先乘着一大篷车漫游英国,如今的我们仍旧居无定所,长年漂泊。但是我们也四海为家,当嘉年华第二次来到北京,我有一种回家的感觉。”威廉·史蒂芬(William.F.Stevens)在环球嘉年华又一次进入北京时运用了诗一般的语言描述自己的感受。

然而最令史蒂芬感受到“回家”的原因,无疑是环球嘉年华去年在北京的成绩。去年的环球嘉年华在北京驻足了52天,其中有39天的阴雨天,最后其公开统计的财务状况是“基本持平,略有盈余”,盈余了多少至今仍是那个被经营保守的商业秘密,但是显然足以让环球嘉年华再一次带着梦想来到北京贩卖快乐,并且做了一个“以后每年都会在北京举办一次”的决定。

史蒂芬一直坚持说环球嘉年华的最大优势是,“作为游乐场,‘移动’几乎是最好的模式。”与有着近50年历史的迪斯尼公园和环球影城不同,环球嘉年华每年迁徙4次,一般每个地方仅仅停留两个月的时间。而无论当地的人们如何心存不舍,环球嘉年华总会在高潮的时候收拾行囊,把所有的游艺设备装在集装箱内,迁徙到另一个城市。新鲜感和有限的时间,可以获得最高的单位时间客流量。

环球嘉年华的另一个聪明之处是懂得利用媒体造势。它在开幕前会举办多个记者招待会和新闻发布会,接受各家媒体的署名专访,还包括与很多媒体联合制作节目。在采访当天记者在宣传部的办公桌上看到了成堆要求采访和合作开发的传真,宣布部的杨先生还在不断地接到各类媒体的电话。

迪斯尼的版权玩具是环球嘉年华的另一个杀手利器,而以此些玩具为诱惑的博彩类游戏更进一步地满足了人们追求刺激的心理。

北京游乐园的市场开发部经理黄小强虽然不承认“环球嘉年华”给北京游乐园带来太大的竞争压力,但他还是坦言“环球嘉年华”在经营策略上有很多地方值得学习,并且特别提到了媒介公关。

吴征移情新媒体

■本报记者 肖可 范卫强 北京、深圳报道

8月2日,据一位接近吴征(阳光文化网络电视控股有限公司执行主席兼集团行政总裁)、与阳光媒体投资有业务往来的知情人士透露,继2004年初,阳光媒体投资放弃香港现代旗(8010.HK,原名成报传媒,2005年3月更名为星美出版)控制权退出《成报》,吴征正在考虑退出旗下刚刚买下的另一家财经报纸,而另一位同样是新闻人物的新希望刘永好可能现身其中。

这是在杨澜7月份宣布辞去包括阳光媒体投资主席在内的企业日常管理职务,并将以其与吴征拥有的所有相关股份之51%为基础,成立非盈利机构“阳光文化基金会”之后,再次传出的有关阳光的变动信息。

抽身传统媒体

知情人士透露,在刘永好之前,天津日报集团曾经与吴征洽谈过接手事宜,后因为种种原因放弃,媒体公开资料也显示,吴征5、6月份之间曾经出现在天津。现在,吴征正在与刘永好接触当中。

吴征在7月份接受媒体采访时说:“对阳光而言,过去5年的重点在传统媒体,未来5年集团的重点将放在包括信息服务和网络出版在内的新媒体。”

但是吴征意欲退出该财经类报纸一事尚未得到双方正面肯定。2005年3月,阳光媒体投资正式参与该报的经营,“改版后5个星期在北京市场的实际零售量增加了约15倍。”据称杨澜对此很满意。

不过仅仅数月后传出来的吴征移情的迹象更让人联想到吴征在《成报》的进退故事。

2002年11月,阳光媒体投资旗下的香港上市公司阳光文化(港股:0307)完成收购香港《成报》。阳光文化以约1亿港元的作价(全部以股份支付),从有“香港壳王”之称的陈国强手中收购成报传媒的控制权。

此后在2003年,上演了一出吴征与覃辉的现代旗(8010)对《成报》股权的争夺战。直至今日,人们仍难以辨清被媒体炒作的“现代旗控制股权争夺战”究竟是真有其事,还是吴征假戏真做,有意脱手。

2004年2月20日,覃辉接盘,而集团主席及行政总裁吴征辞职。同时,集资停顿,管理层解散,《成报》出现65年来的首次发新危机。

阳光文化收购《成报》时,《成报》的总负债已达1.94亿,2年内又亏4.3亿,覃辉拿下的《成报》,已经是香港报界人所共知的亏损企业。

阳光传媒史

阳光是否会移情尚无定论,不过有人评论

杨澜、吴征在传媒业的表现,就像是尚未定性的孩子,总在不断变来变去。

阳光最初的脚步是从电视开始。2000年,阳光文化借壳上市,雄心勃勃地要打造阳光文化的传媒帝国。同年8月8日,满载杨澜理想精神的阳光卫视正式开播,开始了长达五年的商业之旅。

2001年9月,阳光文化与新浪换股,新浪网通过支付800万美金、460万股新发行股票方式取得阳光文化29%的股份,成为其第一大股东;同时杨澜获得新浪网10%的股份。吴征称,“我们希望借助新浪和其他股东的力量促进阳光卫视的转型。”但后来在吴征看来,新浪最终未能搭救阳光,原因出在新浪董事会。

此后,吴征力促阳光文化与贝塔斯曼的合作,由于对方人事变动没有达成。

阳光又移情纸媒体。2002年,阳光文化拿下成报传媒,但《成报》与阳光卫视当时都是阳光文化的大包袱,亏损极巨。而此次如果出售手中另一家财经类媒体股份,阳光等于基本告别了纸媒体。

阳光传媒的另一条链条是以体育传媒为最初切入点的,但是这条链条也在几番轮回之后变了模样。

2004年7月,阳光媒体投资收购中国体育传媒有限公司100%股份及斥资5300万元人民币收购“方程式赛车发展控股有限公司”的60%股份,并将公司名称由“阳光文化”改为“阳光体育媒体”。2004年8月,内地民营企业泰德集团向香港阳光体育媒体注入旗下的教育业务,并成为阳光体育传媒的大股东,这次收购涉及金额为4000万港元。2005年1月,阳光体育传媒改名为泰德阳光,专注于以英文与儿童教育为主的业务,同时也宣告退出体育概念。

至此,阳光媒体投资也完成了其旗下由泰德阳光的英语、儿童教育与新加坡一所大学控股股权构成的教育投资板块。

可以判断,英文与教育投资正在成为阳光新的兴趣。

据媒体报道,在2000年至2004年的5年间,杨澜、吴征夫妇控制的阳光文化经营实业经营连年亏损,股价下跌了97%,累计超额收益率达-150%,却通过股市募集到超过7亿港元的资金。

阳光媒体投资已经被打造成一个净资产额达20亿的阳光帝国,而这个帝国2000年初投入的资本仅为3000多万港元,5年时间总资产放大了近70倍。

“阳光无疑是塑造了很多新鲜的概念。”中国人民大学新闻舆论研究所喻国明教授指出,全世界都把传媒业看作21世纪的朝阳产业,2004年美国传媒工业642.4亿美元,2007年将占GDP5.75%。但是传统的传媒业正在接受挑战,据工商部门内部统计,2004年报纸广告经营额已经下降了5%,杂志下降了12%以上。这是中国传媒业第一次出现负增长。“要获得投资者青睐,必须营造很多吸引人的新概念。”

喻国明不愿意对阳光的资本运作做出评价,但他认为,仅仅有好的概念是不够的,“概念本身是对的,关键在于是否有实际操作,有实实在在的商业盈利模式,有真正的实体作为支撑点。”



阳光文化行政总裁吴征



中国联通

CHINA UNICOM

引领通信未来

12月支出

会议支出:

传真支出:

打的支出:

出差支出:

机票支出:

0元

0元

0元

0元

0元

0元

宝视通

节省开支的高效沟通!

一分钟组会

就这么简单

运转效率更出色!“宝视通”

可为您提供更便捷、高效的视讯会议功能,使企业会议沟通更简单。



宝视通

UNI-VIDEO

让沟通面对面

详情请登陆 <http://video.cnuninet.com>

或拨打客服电话10101818咨询

COMPANY

公司

系列报道:中国新能源商机(二)

风的诱惑与困惑

■本报记者 刘伟勋 范卫强 刘长杰 北京 深圳 沈阳报道

“以前我们协会没人理,现在每天来访的客人都接待不过来”,接受本报记者采访时,中国风能协会秘书长秦海岩难掩疲惫,但一提到“风电”便兴奋不已。

2004年,成立于1981年的风能协会延续了20多年的平静被突然打破,前来咨询的客人络绎不绝。他发现,忙碌的自己,以及身边来来往往不停奔波的人,都是因为“风”而动,为“电”而忙。

“风电市场前景广阔,很多公司都想进来”,秦海岩说,现在国内已经形成了两股投资热潮,一是风电投资,二是风电设备制造。和其他新兴产业一样,这两个行业聚集着大量的淘金者,但他们很快发现,风电的钱并不好赚,中国风电设备的国产化和发电的规模化、风电价格的合理化等很多难题期待破解。

热潮涌动

谢长军和曾少军都是为风电而忙碌的人。前者是老牌国企龙源电力集团(下称龙源)总经理,后者是民企华睿集团旗下新能源研究院的执行院长。尽管他们就职的两家公司在所有制和办事风格上迥然各异,但不约而同地看准了风电市场,并不遗余力地推进风电开发进程。

龙源隶属于国电集团,是目前国内最大的风电投资商,现已在广东、内蒙、河北、甘肃等地建成17个风电场,总装机33.1万千瓦,占全国风电总装机容量的43%。谢长军对此并不满足。在他的计划中,龙源每年风电建设将开工20万-30万千瓦,到2010年,风电控股容量将达到200万千瓦,权益容量100万千瓦。

尽管几年前才开始涉足风电,但低调的华睿在2003年一举中标了全国首例风电特许权项目——江苏如东风电场一期工程(规划装机容量10万千瓦),同时在宁夏贺兰山建设了设计规模8万千瓦的风电场。曾少军介绍说,华睿计划在内蒙古、江苏、山东、东北等地区继续投资风电,预计到2010年,公司拥有的风电装机容量有望达到百万千瓦。

中国风能协会副理事长施鹏飞是国内资深风电专家,据他统计,到去年底,全国共有43个风电场,分布在14个省(区、市),总装机容量76.4万千瓦。他估计,按照目前的发展势头,到今年年底,全

国风电装机容量将肯定超过100万千瓦。

随着近年煤炭、石油等常规能源的全面紧张、清洁环保的可再生能源驶入发展的快车道,《京都议定书》的签订和《可再生能源法》的出台,更为其迅速成长注入蓬勃动力。

在各种可再生能源中,风能因资源丰富、成本相对较低而最具商业化、产业化前景。政策的驱动,以及利益的诱惑,吸引着

风力发电已成为一块新兴的淘金热土,但中国风电设备的国产化和发电的规模化、风电价格的合理化等很多难题期待破解

嗅觉敏锐的企业纷纷投资风电。据不完全统计,包括五大发电集团在内的全国30多家企业已争相涉足这一领域,总投资超过100亿元。龙源和华睿的加速扩张,只是这股热潮的一个缩影。

风电价格之爭

据中国风能协会副理事长施鹏飞介绍,按照国内目前的行业平均水平,每千瓦风电装机容量的成本为8000-10000元,与造价约4000元/千瓦的煤炭、石油等常规能源电厂相比,风电场的造价大约高出1倍。目前,每度风电的成本约为0.4-0.5元。

在风电成本中,风电设备所占比重最大,约为70%。由于我国的风电设备80%以上依赖进口,导致成本居高不下。同时,风电成本与发电时间密切相关。我国风电场的年平均发电时间约2000小时,远低于常规能源电厂5000-6000小时的年发电时间。

在成本难以下降的情况下,风电项目能否盈利,很大程度上取决于上网电价的高低。目前国内风电场执行的上网电价,采用“一场一价”的方式,由风电投资商与电网公司协商确定。因各地情况不一,在实际操作中,各风电场的上网电价相差甚大,最低的仅为0.426元/度,最高的则达到1.2元/度。

“如果要保证风电项目10%的资本金内部收益率,上网电价在0.6元/度左右是比较合理的”,施鹏飞说,电价过高用户难以承受,过低则企业无法盈利。

2003年,华睿集团中标的江苏如东风电场一期工程上网电价为0.437元/度,这在当时引起很大争议。在业内人士看来,这一价格已使企业无利可图。8月4日,华睿新能源研究院执行院长曾少军告诉本报记者,风电电价的影响因素主要有五方面:风电场所处的经济区位;现场开发条件;资源状况;设备国产化率;管理水平。

“投标之前,华睿对各种影响因素进行了全面评估测算并到现场进行了实地勘测”,曾少军说,测算的结果是,0.437元/度的电价可以保证公司有一定的收益率。

不过在施鹏飞看来,过低的电价不利于调动企业的积极性,甚至会把企业推向亏损的“火坑”。他建议,在定价机制上实行“保护电价+鼓励电价”的模式,让企业在盈利前提下多发电,通过规模优势降低成本。

研究表明,风力发电能力每增加一倍,成本就会下降15%。由于近年世界风电增长一直保持在30%以上,风电成本快速下降,国外已日趋接近燃煤发电成本。此外,风电外部成本几乎为零,甚至低于核电成本,因此经济效益凸现。绿色和平组织项目主任喻捷认为,随着中国风电设备国产化和发电的规模化,风电可望比燃煤发电更具成本和价格优势。

竞速风电设备

风电投资的风生水起,带动了上游产业风电设备制造业的空前红火。据不完全统计,目前国内已有包括上海电气、大连重工、中航二集团、航天科技集团、湘电股份、特变电工在内的20多家企业跃跃欲试,有些已经着手启动项目。

“原来的风电场装机容量3万千瓦、5万千瓦就算很大了,现在很多公司都在上100万千瓦的项目。用过去的眼光看,这简直是天文数字。”浙江运达风力发电工程公司董事长吴运东没有预料到风电场的发展会如此迅猛。

在风电场急速增长的带动下,风电设备制造正呈现出巨大的市场空间。兴业证券电力设备分析师范习辉提供的数据显

示,按照我国远期规划(2020年风电装机2000万千瓦)和每千瓦8000-10000元的造价,每年风电设备市场容量约为97.6亿-122亿元。即使考虑国产化程度提高而导致的价格下降,平均每年的市场容量也应保持在70亿元以上。

“这是一个相当保守的预测,在可预期的巨大市场空间面前,我国风电设备制造企业将迎来难得的发展机遇”。范习辉说。

同样看到这个巨大市场的,还有来自欧洲的跨国风电设备制造企业。由于起步早,技术先进,欧洲企业占据着全球风电设备市场的绝大部分市场份额,中国市场也不例外。中国风能协会副理事长施鹏飞进行的统计显示,2004年我国76.4万千瓦的风电装机容量中,82%来自进口,其中丹麦NEG Micon一家公司的产品,就占到中国总装机容量的30%。

值得关注的是,出于对风电设备技术水平和运营效率的考虑,国内风电投资商往往热衷于选择国外产品,这让本土企业的代表吴运东颇为苦恼:“我们的国产设备性能并不比国外差,价格要低20%-30%,但国内公司,尤其是国有企业还是愿意选择国外产品。”

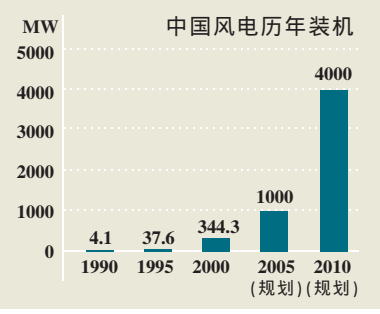
事实上,风电投资商也有自己的考虑。华睿新能源研究院执行院长曾少军介绍说,当初对如东风电项目进行论证时,公司曾考虑选用国产设备。但由于如东项目地处沿海,地理资源条件需要采用兆瓦级的风电机组,但国内没有企业能够生产,最终只得选用国外的产品。

由于看到中国市场的巨大需求,欧洲各大风电设备制造企业纷纷提高产品售价,并严格控制技术转让。有资料显示,从2003年到2004年,进口风电设备的价格上涨了20%以上,这被认为是国内风电成本居高不下的重要原因。

中国企业的出路

比起风电设备许可证10倍以上的价格涨幅,进口风电设备20%的提价似乎不算什么。以往国内企业引进风电设备制造技术的主要途径是购买许可证,但由于最近两年中国需求猛增,加之中国企业相互抬价,精明的外商乘势大幅提高了许可证使用费。

“即便高价购买了许可证,国内企业买



近期国内新确定的主要风电项目

发电场	省份	装机容量 (兆瓦)
盐城东台风电场	江苏	200
青岛即墨风电场	山东	150
酒泉安西风电场	甘肃	100
十文字风力发电场	黑龙江	113

数据来源:中国新能源网

各地风电上网电价一览表(含税价)

序号	风电场名称	上网电价 (元/kWh)
1	浙江苍南风电场	1.2
2	河北张北风电场	0.984
3	辽宁东岗风电场	0.9154
5	辽宁大连横山风电场	0.9
4	吉林通榆风电场	0.9
6	黑龙江木兰风电场	0.85
7	上海崇明南汇风电场	0.773
8	广东汕尾红海湾风电场	0.743
9	广东南澳风电场	0.74
10	甘肃玉门风电场	0.73
11	海南东方风电场	0.65
12	广东惠来海湾石风电场	0.65
13	内蒙古锡林浩特风电场	0.64786
14	广东南澳振能风电场	0.62
15	内蒙古朱日和风电场	0.6094
16	内蒙古辉腾锡勒风电场	0.609
17	内蒙古商都风电场	0.609
18	新疆达坂城风电场一厂	0.533
19	新疆达坂城风电场二厂	0.533
20	福建东山澳仔山风电场	0.46

到的也只是一张组装图,依旧拿不到核心技术。”中国风能协会秘书长秦海岩说。

获取技术的另一途径是与外商合资,但现在国外企业已基本堵死了合资道路。几年前,丹麦Vestas为了赢得西班牙市场,选择与当地企业Gamesa合资,后者借此学到了核心技术,之后将合资企业收回,并发展成为Vestas最强有力的竞争对手。由于担心同样的故事在中国上演,国外风电设备制造企业往往宁可独资,也不愿和国内企业合资。

不仅如此,国外企业似乎不愿看到中国企业通过自己的努力成长壮大,试图借助“合作”之名将国内企业收编。浙江运达风力发电工程公司董事长吴运东向本报记者证实,国外企业曾经表示过参股或合资的意图,运达并不反对合作,但中方必须掌握控股权。

目前,国内的风电设备制造企业,只有新疆金风科技股份有限公司和浙江运达形成一定规模并拥有了自主品牌,但与国外企业相比,它们的力量仍十分脆弱。吴运东担心,如果没有一定的市场保护期,国外企业大举进入后,很有可能将国内品牌吃掉。

“这是巨人和幼儿之间的竞争”,新疆金风董事长武钢也有类似的担心。他甚至提出,应限制国外企业进入中国的速度和深度,为国内企业预留出成长空间。他还建议,风电设备制造企业不应一哄而上,要适当控制,稳步发展,前期应重点扶持10个左右的国内企业打造民族品牌。

但大门打开后,跨国公司长驱直入,国内企业已无从逃避。在合资、购买许可证两条道路均不通畅的情况下,中国企业开始探索获取技术的第三条道路——与国外风电设备设计企业联合进行设计,共享知识产权。

“国外的主流设计企业只有几家,知名风机制造企业生产的产品很多也是这些设计公司的作品”,秦海岩说,国外这些设计公司并不排斥与中国企业合作。

新疆金风已经开始了这样的尝试。武钢介绍说,金风准备在德国设立研发中心,参股当地的设计企业,共同进行产品研发。吴运东则表示,浙江运达也有在国外设立研发中心的想法,不过要等到企业发展到一定规模时才会去做。(实习记者邓黎对本文亦有贡献)

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/powerdby

CISCO SYSTEMS

业务安全永续。powered by

华能通过两次跨国收购,首次在国外搭建了煤电产业链,迈出了中国电力企业布局全球的第一步

华能澳洲挖煤成功 还只是个案

■本报记者 刘伟勋 北京报道

中国企业的海外并购总是充满变数,8月2日,曾经志在必得的中海油最终抱憾而归。与之相比,一向低调的中国华能集团(下称华能)则幸运许多。7月28日,经过近一年的秘密运作,这家中国最大的发电企业正式宣布,斥资2942.3万澳元购买澳大利亚昆士兰州蒙托煤矿(Monto Coal)25.5%的股权,从而成为中国首家成功参股海外煤矿的电力公司。

由于近年饱受“煤荒”和煤价高企之苦,国内发电企业纷纷参股煤矿以稳定煤炭供应,缓解成本压力。华能澳洲“挖煤”的举动沿袭了这一思路,只不过是第一次把触角伸向国外。本报获悉,华能在蒙托煤矿中拥有的权益煤炭将有50%运回国内,供旗下电厂使用。

另一半煤炭将就近供给华能在澳洲收购的两家电厂。2003年,华能花费2.27亿美元获得了澳大利亚奥丝电力公司50%的股权,后者在昆士兰州拥有两大电厂,毗邻此次收购的蒙托煤矿。

作为中国电力军团海外并购的急先锋,华能通过两次跨国收购,不仅开辟了海外煤炭供应国内的新通道,而且首次在国外搭建了煤—电产业链,迈出了中国电力企业布局全球的第一步。

划算的生意

表面来看,华能的这笔交易并不便宜。2001年10月,澳大利亚麦卡瑟煤炭公司(Macarthur Coal,下称麦卡瑟)投入1000万美元现金和1000万美元股票,向伯耐特煤炭公司(Burnett Coal)收购了蒙托煤矿49%的股权,四年后华能从麦卡瑟手中购买其中25.5%的股权,花费了2942.3万澳元(约合2230万美元),相当于当初价格的2.2倍。

对于价格的形成过程及交易细节,华能和麦卡瑟在接受本报采访时均未给以回应。

麦卡瑟在澳洲煤炭行业中处于中游水平,2001年7月在澳大利亚上市,目前市值约13亿澳元,拥有2个运营煤矿,年产800万吨原煤。中国中信集团是其第二大股东。

华能提供的资料显示,蒙托煤矿位于昆士兰州博文(Bowen)盆地南部,煤炭储量预计超过5亿吨,有长约180公里的铁路与格拉斯顿港连接。“以储量和交通条件来看,如果在国内购买类似煤矿,2230万美元拿不下来”,天相投资顾问公司分析师刘洁在测算后告诉本报。

目前在煤炭主产区山西,每吨煤炭的资源费最低为2.75元(采矿权改革后已按储量而非产量征收),5亿吨煤炭需交纳13.75亿元资源费。如果购买25.5%的股权,资源费投入约需3.5亿元,仅此一项就已超过蒙托煤矿2230万美元(约合1.8亿元人民币)的花费。

“更何况目前国内品质优良、交通便利的煤矿早已被各大集团瓜分完毕,即便有钱也难以买到理想的煤矿”,刘洁认为华能此次收购是一个划算之举。

在付款安排上,华能也争取到相对有利的条款。据了解,7月28日签约后,华能将向麦卡瑟首期支付1200万澳元,余款将在蒙托煤矿可行性研究报告完成后支付。该可行性研究报告的对象是一个年产煤炭1000万吨的扩建项目,其间还将进行露天开采试验,历时2~3年。

不过华能和麦卡瑟的交易能否最终成形,还取决于很多前提条件。8月3日,麦卡瑟战略和集团发展副总裁史蒂芬为本报发来一份声明,详述了这笔交易的五项附加条件:获得两国监管当局的批准;蒙托煤矿其他股东同意;合资各方认可由于华能进入而导致的公司文件变更;蒙托煤矿管理层和华能达成并执行管理协议;煤矿代理商和华能达成并执行煤炭开采和运输协议。

该声明还指出,蒙托煤矿项目可能会因以上条件的成立或废止而发生变化,不过麦卡瑟会与华能和其他伙伴密切合作,尽早完成第二阶段的可行性研究,以便各方做出最终决定。

无奈的选择

或许是缘于对交易能否最终达成没有十足把握,华能在与麦卡瑟签约后只发布了一个简短公告,其中没有提及这些附加条件。据了解,目前华能副总经理鞠章华领衔的小组仍在澳洲,正和麦卡瑟就后续问题进行商谈。

华能一位内部人士透露,从去年下半年开始,华能就有意投资海外煤矿,并于今年年初对澳大利亚进行了重点考察,随后与麦卡瑟展开深入接触。这一项目被华能列为高度保密项目,除公司最高决策层和资产部直接参与谈判的人员知情外,公司从未对外披露这一项目的任何信息。

华能海外“挖煤”的直接动因,是舒缓煤价高涨带来的成本重压,减少对国内煤炭的高度依赖。目前华能的装机容量为4098万千瓦,每年消耗煤炭8000万~9000万吨,这些煤炭主要来自国内各大煤矿。

业内人士透露,1997~2000年煤炭行业低迷期间,华能将电煤价格压至极低水平,2001年煤炭行情反弹以来,各大煤矿不约而同地采取“报复性”措施,把销售给华能的煤炭价格提至高位,使其燃料成本长期居高不下。

高盛集团今年4月发布的一份报告显示,在华能、大唐、华电、中电投四大电力集团的成本结构中,华能的煤炭成本处于最高水平,约为65%。华能旗下上市公司华电国际(600011.SH;0902.HK)日前发布的2005年上半年营业状况显示,煤炭价格自2004年下半年以来,持续向上攀升,2005年上半年仍在高位运行,给公司生产经营带来很大压力。公司今年上半年的燃料成本亦大幅上涨。预计2005年上半年的净利润将比去年同期下降30%~40%。

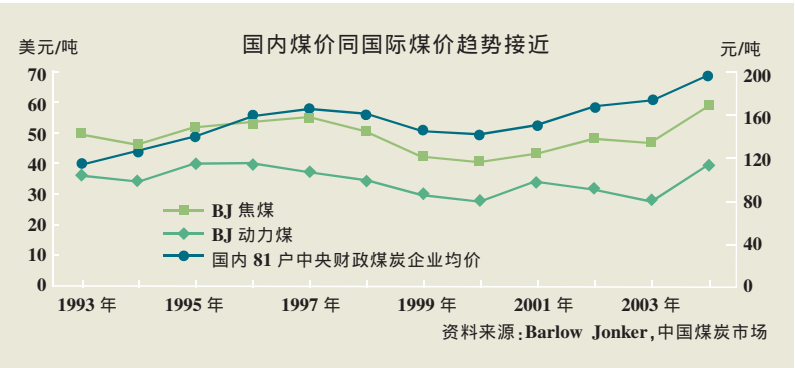
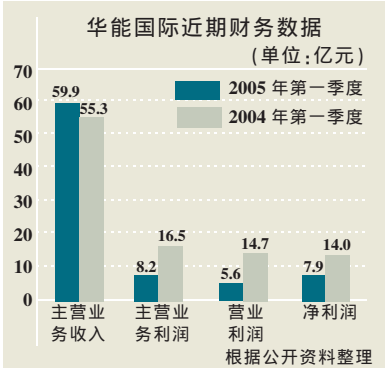
7月20日,华能高层在集团上半年经济活动分析会上再次指出,今年下半年电煤供需总体依然偏紧,电煤供应及价格情况不容乐观。

为了降低煤炭成本,华能被迫四处出击,去年分别与神华、中煤、龙煤、山西焦煤等八大煤炭企业签订中长期购煤协议,并着手投资国内外煤矿,以期获得稳定而持续的煤炭供应。

目前,华能已与山西阳泉煤业集团合作开发一个年产煤600万吨的煤矿,并通过重组北方电力,间接获得了内蒙古四个煤矿的权益。但这些仍然不够,华能随后将目光转向国外,最终在澳大利亚首获突破。

海外“挖煤”新潮流

紧随华能之后,8月2日,国内另一电力巨头华电集团在印尼走出了更远一步。当天,华电与印尼国家电力公司、印尼国家



煤炭公司和印尼 INDIKA 国际能源公司正式签署协议,合资建设、运行印尼南苏门答腊省4x600MW 坑口电站。该项目采用煤电一体化开发的方式建设,由华电集团控股55%。

无独有偶。8月4日,大唐国际(0991.HK)媒体联络人戴帆向本报透露,该公司也在考虑投资澳大利亚、印尼等国家的煤矿,前期研究工作已经开始。

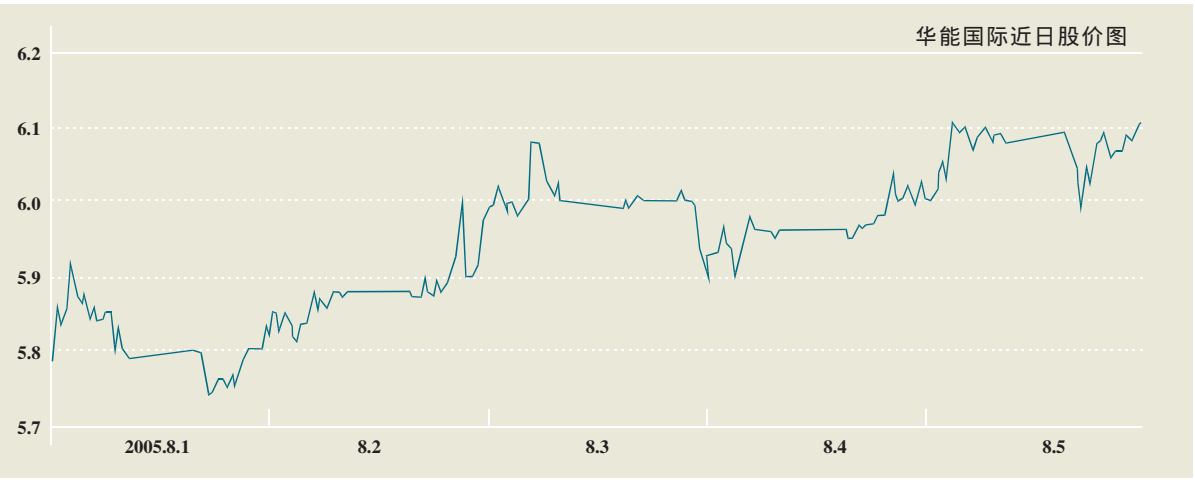
参股海外煤矿似乎正成为中国电力企业的新潮流,其出发点是开辟海外煤炭通道,控制燃料成本。但到海外“挖煤”是否合算,海外运来的煤炭能够发挥多大作用,直到现在,这仍是充满争议的话题。

“从价格来看,受航运限制,从国外运输煤炭不具有价格优势”,中能电力工业燃料公司总经理居臣指出,国外煤炭只是

有限的补充,不能成为主流。他认为,煤炭采购应立足于国内,中国煤炭资源丰富,完全可以自给自足。

申银万国证券研究所分析师牟其峥指出,近期海运费大幅下降,煤价业已出现回落,煤炭供应紧张的情况将逐步缓解。到国外参股煤矿并将煤炭运回国内,不会成为电力企业共同的选择。

事实上,电力企业之所以频频涌起投资海外煤矿的冲动,除了控制煤炭成本外,还有更深层次的考虑。天相投资顾问公司分析师刘洁认为,从国内电力市场长期来看发展空间有限,加上竞争者不断进入,竞价上网实施,近期除了煤价微降外,电力企业的外围环境都在恶化。像华能、华电这样通过海外并购,在国外开展煤电业务,既是国际化的需要,也是为规避未来风险而进行的提前布局。



后续报道

卡特彼勒击败凯雷 徐工重组年底收官

■本报记者 胡怡林 彭朋 上海报道

徐工集团的股权竞拍再次发生变数。本报记者获悉,全球最大的机械设备制造商——美国卡特彼勒公司有可能再度胜出,即将在今年9月收购徐工集团出让的部分股权,击败一度令收购几成定局的凯雷投资集团。据悉,徐工集团正在整理改制资料,上报当地政府及国家有关部门,今年年底之前将完成重组。这也是继卡特彼勒去年收购山工机械之后,第二次出资收购中国国企的部分股权。

而此前有消息称,外资参股徐工机械的价格为2亿到3亿美元。但卡特彼勒的此次具体收购价格,目前尚处于保密阶段。徐工集团总部对“今年9月将向卡特彼勒出让股权”的消息并未做出正面应答。

卡特彼勒?凯雷?

一位接近徐工集团高层、同时又熟悉美国公司运作体系的知情人士在8月2日接受本报记者采访时表示,徐工集团总裁王民曾向他表示,不倾向于选择卡特彼勒公司。“你是愿意选择一个投资公司给你相对自由,还是选择一个同业巨头来收购?同行业收购必然会对你的品牌、渠道和经营理念提出他们的要求和限制。”该知情人士表示,徐工集团显然不愿意这样做。

事实上,早在2003年徐工集团传出改制消息之后,卡特彼勒就对徐工展开了“地毯式”访问和谈判,表明进一步扩大合作、建立战略合作伙伴关系的愿望。卡特彼勒已经给人们留下了“非其莫属”的印象。

然而,正如上述人士所言,双方暴露出的裂痕也随着谈判的深入而越来越多。“徐工集团希望保持自己的品牌,保持现有管理层稳定,一并解决所有遗留问题。卡特彼勒显然不乐意。而这种摩擦其实从卡特彼勒和徐工1995年建合资公司就已经开始了。”

1995年卡特彼勒与徐工集团合资创办了卡特徐州有限公司,当时制定的目标是成为中国挖掘机和工程机械的领导者。但是,实际成绩不如人意。上述知情人士表示,合资公司建立之后,双方就曾经为关于零部件的国产化问题产生一些分歧。“徐工集团希望能尽快地推动零部件国产化,这样可以增加公司的盈利能力和自我技术控制能力。而卡特则希望在中国市场取得更为强势的地位。”

在徐工集团的谈判底线可能受到击破的情况之下,凯雷投资集团的机会来了。在2004年年底前传出消息——美国凯雷投资集团这家全球最大直接投资集团极有可能在这场争夺中胜出,而将通过采用杠杆收购的方式持股60%~80%,绝对控股徐工集团。

不过,也有市场人士对凯雷收购徐工集团表示过担忧。“如果凯雷真的以杠杆收购的方式获得了徐工集团的股权,那徐工集团就需要承担可能出现的股东不稳定的风险。”上海隆瑞投资顾问有限公司执行董事尹中余在去年接收本报记者采访时,表示不理解徐工集团为什么会选择这种方式。

“杠杆收购对中国企业是不公平的,”尹相信,当境外大量资金准备购买国有企业股权的时候,国有股权的出让方没必要选择杠杆收购的方式。”

“投资公司本身注重投资决策,对公司的人员管理权一定是下放到徐工集团的,这一点相对卡特彼勒要放松。其次作为一家美国公司,一定不会给予徐工高管层股权激励,因为他们会把徐工作为其全球薪酬体系中的一部分来考虑,不会为了中国市场而特殊化。”上述知情人士表示,他认为在卡特彼勒与徐工集团陷入谈判僵局的时候,凯雷可能主要在这两方面有所胜出。“而且,凯雷的公关运作一定不会比卡特彼勒差。”

“不过,你可以想像,这样大型的国有企业改制,政府的态度会在当中起到很重要的作用,作为省和地方政府,显然是更倾向于由实业公司来进行控股,因为从地方投资的角度而言,一家投资公司一定是会随项目投资走,而不像实业公司,可以在当地建厂,进行再投资。”上述知情人士分析。

中国图谋

2004年的宏观调控也被认为是竞购出现变化的重要原因。上述知情人士表示,2004年是工程机械的滑坡年,而今年,这种下滑趋势又得到了遏制。“市场环境变化这么大,财务报表跨年度之后一定也会有不一样的反映。凯雷和卡特彼勒对其收购价格就在这个市场变化过程当中可能又发生了优势变化。”

不论卡特彼勒最后是否取得徐工集团的控股权,其在中国的野心已经昭然于世。

2003年11月5日,美国卡特彼勒公司董事长葛林巴顿公布了其中国淘金计划,其中包括:参与中国国企改革,购买部分国有股,将在中国设立一个现代化的创新研发中心,发展物流服务,将在华业务拓展到为建筑设备提供零售融资和租赁。这个计划的最终目标是在2010年之前,届时,卡特彼勒在中国的年销售收入达到20亿美元,是现在的将近10倍。为了实现这个目标,卡特彼勒的脚步非常快。

除了徐工集团之外,卡特彼勒已经参股了山工等国内工程机械强势企业,而上述知情人士表示,这并不完全是从目前的经济效益出发,还有战略方面的考虑。参股国有企业,至少表明得到了当地政府的认可,这在中国是相当重要的;其次,在参股企业中掌握了话语权,对卡特彼勒在中国的战略布局很有利,比如徐工、山工就不会和它在中国发生正面的市场竞争,同时可以利用徐工、山工的市场销售经验、服务网络,而这些正是国内企业的强项。

相关链接

所谓杠杆收购(Leverage Buy-Out,简称LBO),是企业资本运作方式的一种特殊形式,它的实质在于举债收购,即通过信贷融通资本,运用财务杠杆加大负债比例,以较少的股本投入融得数倍的资金,对企业进行收购、重组,并以所收购、重组的企业未来的利润和现金流偿还负债。这是一种以小博大、高风险、高收益、高技巧的企业并购方式。

声明

本报7月25日出版的第221期21版《宝钢入渝造车轮》一文中第一部分“中信研究行业分析师励晔”发表的一段分析并非该研究所分析师所说,特此声明。

古井贡牵涉税务问题 王效金“双规”传言击破

■本报记者 陆琼琼 范卫强 上海、深圳报道

曾经辉煌的古井贡正在为何如扭亏烦恼,而日前,一则关于其董事长王效金被“双规”的消息也在坊间流传。根据记者调查得知,这则不实的传言是源于无锡亳州当地税务部门正对古井贡进行的一系列税务调查。

当茅台五粮液的股价屡创新高之际,古井贡这个中国第一家白酒类上市公司,业内的龙头企业却在戴上ST帽子以后又濒临摘牌危险。在众多公司进行股权分直改革之际,古井集团历时数年的改制活动仍阻力重重。

补税

古井集团旗下拥有30多个直接投资或控股的子公司,其中古井集团持有ST古井贡(000596)65.96%的股权。然而,近年来古井贡的表现令人担忧。随着公司经营业绩的大幅下降,古井贡股价一步步滑向低谷,2004年每股亏损0.76元,今年第一季度亏损0.06元,半年报还没有出,但是已经预告亏损,如果在2年内不保持盈利就将有摘牌的危险。对于古井贡来说,扭亏的时间紧迫,压力巨大。

“古井股价低迷的直接原因是补税偿还了大量资金。”一位不愿透露姓名的证

券人士证实,他所提到的补税指的正是前些日子“偷税漏税风波”。自今年4月底古井贡股份公司自爆受财政部专员查税后就一度停牌。“古井真的很冤,因为这种合理避税在业内是非常普遍而且正常的。”上述人士感叹。

古井集团董事长王效金本人则已公开对媒体表示,开始于1994年的消费税(15%—25%)是促使古井贡与销售公司合并交税的最深层原因。如果加上增值税(10%)、所得税(33%)等,公司则可能处于亏损状态。因此,当时许多要交消费税的企业都在想办法减轻负担,其中一种办法就是设立销售公司。而销售公司的设立,对公司、对政府、对当地财税机构都是有利的。

虽然企业内部也知道合并纳税是不合适的做法,很早就开始做好分开交税的准备,但是王效金的痛处在于公司现有架构都是为了合并交税而设置的,如要分开交税则需要一定时间,另外,如果古井分开纳税而其他同行还一直合并纳税,古井的市场就会受到较大的竞争压力。在这个过程中,地方政府曾提醒过合并交税不行,但考虑到企业的特殊情况,一直未采取果断的方式中止合并交税。

王效金认为他的坦荡心胸足以抵御

“风波”对他本人的影响,可是公司却难逃补税的压力,并且压力还不轻,因此古井业绩的回升仍需时日。

此外,白酒行业不景气间接导致了古井业绩的低迷,近年来由于国家政策的引导限制和居民消费心理的变化,中国白酒生产总量经过迅速增长,在1996年达到801万吨的高峰后,便踏上了漫漫下调之路;另一方面,整个白酒行业淡季时间拉长,生产厂家营销思路为之转变。淡季中,各白酒生产厂家都把过去的内部调整、新品开发方面的工作重心逐渐向市场巩固和品牌宣传方面转移,淡季市场拼抢越来越激烈,致使酒类市场的竞争更趋白热化,白酒企业销售成本和期间费用上升,利润下降。

另一重创古井的事实是,古井曾经委托闵发证券和健桥证券理财,可是资金却随着问题券商的倒闭打了水漂。

改制

古井曾经是白酒行业的国有老牌绩优股,如今却是挫折不断,惟一的解决办法只能是改变。“我们的愿望,我们的理想和追求,使古井能够成为一个百年老店。而想要基业长青,我们就必须要找到支撑企业持续发展的动力!”王效金经常这么对他的员工说。

中国发展战略学研究会副理事长管益忻教授如此评价王效金:“他之所以能将一个产权100%的国企,20年稳稳当当带出来十分不易,他的身上有三点非常珍贵,一是他非常清醒,二是不贪,三是他有政治远见。”

一向稳健的王效金,在古井的改制上依然保持了此种风格。他拒绝通过MBO的方式进行改制。针对改制,他提出了“四个对得起”和“三个确保”。专家认为,王效金在改制中所提出的思路现在看来意义依然深远。

然而,“如何改制,改到什么程度都由企业的所有者(政府)说了算,作为企业,我们只能给些意见。”古井集团办公室吴



古井集团董事长 王效金 ■IC/供图

王效金认为他能够抵御“风波”对他的影响,但公司补税的压力使古井业绩的回升仍需时日

主任有些无奈地说。

中国人民大学中国民营企业研究中心主任黄泰岩分析,从国有企业目前情况来看,整个产权制度不动,其他的制度动,那应该是一种改良,而不是改革。从改良上解决国有企业的弊端很难。这一点王效金也认识到了,所以他选择了产权改革,但是政府不让做,不让做以后他就提出了进行内部整改,包括观念再造、流程再造等。观念再造实际上为产权改革打下了一个基础,为它的制度实施奠定了一个基础,所以从这个意义上来说是次优选择,

是没办法的选择。既然方向肯定必须改革,因此建议对政府做一些工作。因为改良是有限的,而改革才是根本。

引资

当地地方政府曾经想到过为古井“找婆家”解决改制问题。

2004年3月,安徽省副省长文海英亲自率团赴粤招商,原本被列入招商名单的万基却最终没有出现。古井与万基的接触始于2003年11月,万基董事长陈伟东开始了第一次亳州之行,除了与古井集团董事长王效金密谈外,还受到了安徽省省长王金山的会见,主要也是洽谈参与古井改制的问题。但是知情人士称,安徽亳州政府想要打包出卖古井,评估价为10亿元,

56岁的王效金活得不潇洒,所有在万基持股60%的话就要掏出6个亿,这对万基来说是难以承受之重,而当地政府也因资金问题最终没有和万基达成协议。“古井要引进战略投资者太困难了。”

一位业内人士分析:首先,古井的规模太大,如果政府要打包出卖的话,很难找到资金如此雄厚的买家;其次,集团产业多元化,包括酒业、酒店业、金融业、制药业、高科技等。产业太多,跨度太大,没有哪家专业公司愿意全盘接收;第三,古井集团的主业是白酒业,但是近期,我国白酒行业并不景气,盈利能力低,很多公司都并不看好,其他业务的规模又都太小,不成气候;此外,古井有13000多名员工,如果引进战略投资者,其中的一大部分员工将面临下岗,可是在这么一个离亳州市还有半个小时车程的古井镇,除了酒和小麦、药材之外,当地居民几乎没有任何可以维生的产业,下岗人员还会给当地政府带来负担。

56岁的王效金活得不潇洒,所有在王效金身边的人都称,王效金走到今天心中有许多说不出的苦,因为他在让古井集团发展到41亿元资产的过程中,需要付出比同行多好几倍的努力。

媒体的关系近了远了都让王效金问题多多! 王一个媒体是否同一个记者为什么会出过你预料,撰写过不理智到文字? 如何让你的老板(或发行人)学会为对不想回答但又必须回答的问题?

公关部门而根据企业现状设计出一个能有效施展能的部门计划? 如何制定适合自己企业的公关战略? 何考虑公司最高层支持以帮助你自己的公关事件取得成功? 如何挑选和管理你的公关公司才能取得理想效果?

你清楚知道,老板总是希望公关部能在销售中扮演强力推动者的角色,如何在销售上让天下,公关要处理哪些产品问题?

你的老板属于企业家的哪个类型? 如何避免成为其竞争对手的形象定位?

如今您不得不把“企业社会责任”作为你公关工作的主要部分,老板和股东想让自己的企业最重要,因为,有时甚至企业绩效更重要,但问题是,为什么你的“责任”对企业形象造成负面,甚至严重威胁和阻碍?

为什么你认为是重大新闻的企业事件得不到你所看中的媒体的认同? 为什么花了钱得不到不是你想要的报道更没有发在你想要的媒体上? 为什么公关公司与你一起努力努力的结果会最终落空?

面对各种危机,政府公关如何展开? 如何在最佳时机? 更重要的是,在公众利益与政府政策冲突相持时,如何协调一致?

为什么一个看似简单得不能再简单的问题会越搞越复杂,你才发觉? 为什么好不容易抓住了时机却又迷失在事件不断延展变幻的过程中而无法左右?

答案就在《有效公关10讲》

中国著名公关咨询专家Mediabank(盈媒社)聚拢平精英,遴选十大公关议题《企业家形象/企业形象如何有效应对兼渡危机/管理/媒介关系管理/危机管理/企业公关部门管理/企业社会责任/媒体眼中的企业家形象/新品上市前的公关管理/媒体主编看公关/政府公关/事件公关》,张永成编,张永成编。汉魏合编,来自Mediabank(盈媒社)自身公关论坛并培训现场录像。演讲人分别为著名企业家、公关专家、媒体主编,全部深入一线,现身说法。

或者致电 010-8580 4412 8580 3067 听听公关顾问张中锋怎么说

Mediabank 盈媒社

你的公关动力

华立系华丽转身 汪力成再炫财技

■本报记者 欧阳晓红 尹先凯 北京报道

“会议并无特别内容,主要是华立控股(000607)就7月5日的重大资产置换公告向公众做一补充说明,以示我们的姿态。”8月4日,刚刚在上海开完资产置换说明会华立医药集团副总裁姜一飞告诉记者。在会上,面对机构投资者、基金经理以及市场研究人士,华立控股再一次描述了其缔造青蒿素(青蒿的提取物,是治疗疟疾药物的有效成分)帝国之梦。

事情缘于十个月前,华立集团有限公司董事局主席汪力成曾告诫其麾下控股公司昆明制药(600422)的管理层:“等到有一天资源都被抢完了,再醒悟就来不及了。”十个月后这句话被付诸于行动——华立控股公告拟将其所持华立仪表76.77%的股权与华立集团所持有昆明制药29.00%的股权、武汉健民(600976)4.01%的股权进行资产置换。

资产置换、公告、等待获准……一切似乎都在按部就班地进行着;但倘若视线放大至华立集团,会发现更巨大的变化;其资本的状态似乎经历了“核变”效应——当年一家身价16万元、不起眼的余杭仪表厂,15年后的2002年变成了25亿身家的华立集团;而从25亿至今天的80亿身家,时间跨度仅为3年。

正是人称“洗壳高手”的华立集团董事长汪力成导演了这一切。

眼花缭乱的收购

满世界飞的华立医药集团副总裁姜一飞告诉记者,已有35年历史的华立,近年来可谓处于一个超常规发展的阶段,虽然许多动作尚在进行之中,一时还无法向外界表达,但她肯定地认为目前华立总资产已远不止80亿。

如同飙升几十亿的资产让人不可思议,汪力成运用“财技”演绎的资本轨迹同样让人眩晕。

你在汪力成身上能看到一种原始的财富冲动。这个从未见过爷爷什么模样、在其父亲5岁时爷爷就被日本人枪杀的小男孩,成人后,自称不是一个虔诚的佛教徒,但崇尚佛家的融合理念。而这种融合思想让汪力成总是不忘提醒自己 and 部下,在每次的收购过程中,极力向对方表现出并非“救世主”,只是志同道合者,因此颇得人缘——熟悉汪的人这样描述汪力成。

其实,汪自1996年就蠢蠢欲动的资本“阴谋”始于西进运动。“一番波折,当时只花了500万元就收购了连续亏损三年、资产2000万的重庆电表厂。”上述熟悉汪的人士称。

既然可以兼并收购实业,为什么不可以 在股市中进行兼并收购? 将重庆电表厂纳入囊中之后,汪又把注意力转向了资本市场。

1999年下半年,经过18个月的谈判,完全民营化的华立通过资产置换成为ST川仪(后更名为华立控股)的第一大股东。

2000年,汪力成再次进军亏损上市公司,华立集团成为ST恒泰(600097.sh后更名为华立科技)第一大股东,彼时,该上市公司总资产约7亿元,而负债则高达近6亿元。很快,汪再施置换之计。首先将ST恒泰近6亿债务中的4亿剥离给杨凌(海南)高科技热带农业有限公司,而代价是公司将除昌江芒果园、银通办公楼和对恒泰集团应收款合计约1.58亿元之外的全部闲置农业资产,按照经审定值5.1亿元作为转让价格出售给杨凌高科。

这两次收购,汪用的都是资产置入重组法,收购的都是法人股,不必注入资金,又剥离了债务,而且控股权不超过30%,避免要约收购条款。

2001年,华立集团又将眼光瞄向海外,其在美国设立的公司收购控股了在NASDAQ上市的太平洋系统控制技术公司(PFSY)。2001年,善借势的汪趁“9·11”后的股市大跌收购了飞利浦位于美国的CDMA项目。

2002年,华立集团收购昆明制药(600422),并借助昆药平台,继续资本市场运作整合,通过三年的时间形成了一个约达20亿元规模的医药产业平台。

接下来的“猎物”是四川金顶(600678)。今年4月23日,四川金顶公告称,上海华策投资有限公司(华立集团全资下属一级企业)以10059万元现金受让公司4883.383万股国家股(占总股本的20.99%),转让方为公司第二大股东乐山市国有资产经营有限公司。不过,该次转让尚需国资委的批准。

左手换右手的含义

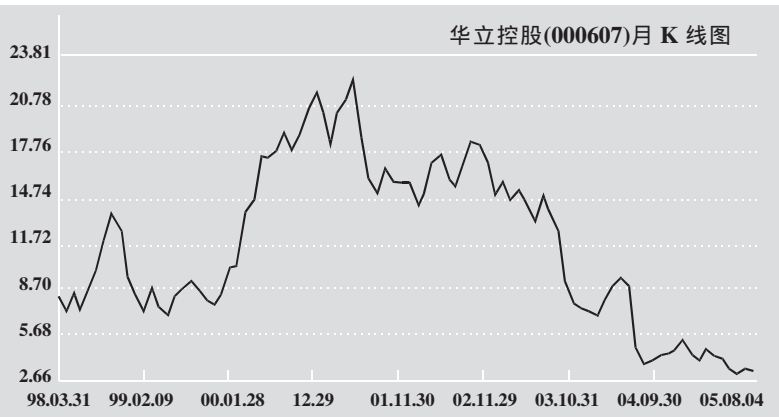
把一个个原本千疮百孔的“壳”洗干净,并最大化的配置好资源成了汪立成的紧要任务。以青蒿素产业链整合为由的资产置换是一个样本。

其实早在2002年底华立收购昆药之时,就在构建一个庞大的青蒿素帝国,拥有“种植-加工-研发-成药-营销”的完整产业链;并在2003年用募集资金1.94亿投资青蒿素项目,同时着手相应的资源整合工作。去年年初,汪表示要成立专门班子进行医药资源整合。“华立控股将成为一个有地域特色的稀缺植物药资源的发展平台。”汪说。

一切早已在安排之中。但为何在7月

华立系旗下的四家上市公司		
介入时间	名称	持股状况
1999年	ST川仪 (后更名为华立控股)	29.01%
2000年	ST恒泰 (后更名为华立科技)	28.58%
2002年	昆明制药	29%
2005年	四川金顶	20.99%

资料来源:根据公开资料整理



资料来源:新浪财经

初宣布公告重大资产置换,将华立定位于主攻医药产业?

在美联通投资副总裁顾灿奇看来,华立既想做资本运作又在做实业;几个壳做得也不算过分,如控股华立控股、华立科技、昆明制药,参股武汉健民等。这一次,华立只是拿旗下一家控股公司资产去置换另一家控股公司资产,理论上并没有付出什么,就像从左手换到右手,但最终能达到支撑股价的目的,而作为最大股东、并未上市的华立集团其额外利益不言而喻。

他举例说,通常他们的市场策划也是如此:将最优质的资产置入上市公司之中,但保持在集团控制手中。股改时,分一点利润给流通股并不会吃亏,反而得到的利益会很大。如分掉1000万利润,但股价却可能从市值角度上升到1个亿,如果股权占40%,市值上升4000万;而利润占40%还拿到400万,这样就用600万的成本增加了4400万的利益。

至于此次华立与昆明置换的不足部分1.45亿由华立集团补足,更说明华立集团做高华立股价的决心;一则陷于低谷的股价可逐步做上去,二则拿到现金之后,评估时的资产更优质了,甚至能得到更高的市场估值,于是又有了足够的现金去做其他的再次收购。

但凡股权分置改革期间的重大资产置换容易让人联想到股改。“资产置换与股改没有任何关系,今年3月份,我们就在酝酿此事——只希望能够成为最大的青蒿素供应商。”华立集团证券事务代表熊波告诉记者。

资金之惑

对于资产总额飙升到80多亿,熊波说:“我们一直在扩张啊,2002年重庆华立的资产规模还很小,2000年时华立集团甚至还没有医药产业,可现在医药产业至少有30多亿的规模。”他认为,随之上升的营业收入也是如此,况且,统计本身是合并报表数据,并非哪个单体公司数据。如

昆明制药只有29%的股份,但合并报表、销售规模都是算在统一口径里。

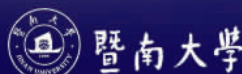
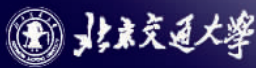
不过,另一分析师却认为,资产总额飙到80多亿,静态而言,一定是负债在上升,因为一直扩张,有些项目需要培育,不可能立即见效,很难有太多的利润;动态观察,要运营80亿资产,需要大量现金流,这现金流是怎样组成的?也会带来一个必然结果——可能是高负债企业;不过,从上市公司看,除华立科技66.8%的资产负债率略高外,其他两家华立控股、昆明制药分别为50.9%与27.9%,其资金基本颇为良好,所以,并不能排除非上市公司的大量举债。

但是,在华立集团的网页上,几乎所有相关财务数据都被有意或无意地删除了。

另据了解,目前,这个世界上最大、产业链最完整的青蒿素及其制剂的专业公司的梦想是年销售收入过亿元。资料显示,2004年,华立年销售收入达102亿,但即便三家控股上市公司的主营收入加在一起也只占华立集团总收入的20%。“其主要贡献来源于制造业。”熊波解释说。资料表明,2004年7月华立还投资11亿建了一个公共计量仪表及系统集成项目。华立似乎有“声东击西”之嫌。

“这是华立旗下的子公司投资所为,其来源之一是自有资金,另外的部分是银行贷款,与上市公司无关。”熊波对记者解释道。

有意思的是,一方面“资本经营战略是华立实现跨越式成长的重要途径;为打破传统制造型企业融资渠道单一、现金流短缺“瓶颈”,自1994年,华立开始寻找在资本市场上直接融资的渠道。”汪力成在公开场合这样表示。但另一方面,将资本与实体对接或打通之后的华立,其主要收入来源与资金供应都不是上市公司。扩张从未间断过的华立,无论是资金来源还是分配,其分寸的掌握都显得恰到好处。“这是因为资本运营不仅要阴谋,还得要阳谋。汪对这些驾轻就熟。”上文提到的熟悉汪的人士这样说。



值 5 周年之即，向长期给予我们帮助与理解的您表示深深的感谢！

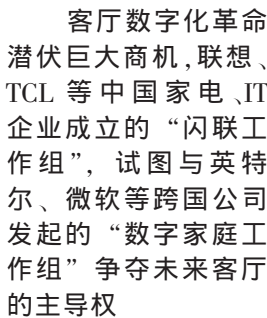


T e l : 010-88579302 88579305

H t t p : www.continental-ad.com.cn

E-mail: adv@continental-ad.com.cn

A d d : 北京市海淀区中关村南大街 17 号韦伯时代中心 c 座 1512、1513 室



■本报记者 李晶 周涛 北京 深圳报道

中国国内家电企业纷纷推出“数字家庭”概念产品，并规划了宏大的推广计划，这些技术的推动力量依然来自于英特尔、微软这样的全球IT巨擘，主导权掌握在他们的手里。

新希望

7月3日,TCL与英特尔联合推出了数款最新的3C融合产品平板电视,以及

“对于彩电企业来说,关键是如何借助‘平板’这个踏板,借力 3C 融合,在产品设计、品牌表现方面赋予更多时尚娱乐元素”。

而美国消费电子协会 (CEA) 副总裁 Todd Thibodeaux 认为, 3C 融合的硬件技术已经不成问题, 3C 融合内容及资源的技术整合问题也正在快速地完善和解决。

除了TCL、海信、康佳这样的彩电厂商之外，急于在数字家庭市场中分得一杯羹的本土企业还包括盛大这样的网络新贵。

与彩电厂商相比,年收入14亿元的网络游戏盛大看上去还很小,但这并不影响其掌门人陈天桥对3C融合商机的觊觎和对自身角色的转型升级。陈天桥毫不掩饰其整合家庭娱乐内容服务平台的野心,并表示要像苹果研发ipod一样,创造硬件

与内容整合的新模式。

7月,“盛大盒子”终于露脸。事实上,该产品只需一个遥控器,就可以通过电缆和宽带在电视上浏览新闻、下载歌曲、下棋娱乐等,更为重要的是还可玩各种网络游戏。

当然，在盛大的身后也少不了英特尔的身影。2004年6月8日，盛大网络与英特尔公司签署谅解备忘录，双方将携手促进与数字家庭相关的软件开发工作。

更有意思的是，在盛大网络梦想的合作伙伴——长虹的背后站着另一 IT 巨人微软。

几乎在盛大与英特尔携手的同时,长虹与微软签署战略合作协议,筹建家电——IT 技术联合实验室,在网络电视、数字电视、机顶盒等多媒体领域展开全方位合作。

影子武士

没错,3C 融合的产品正在成为彩电业和网络新贵的新希望,但是问题的关键是,谁才是最大的赢家?显而易见,站在 TCL、长虹、海信、盛大背后的英特尔和微软正在充当着影子武士的角色。

李海龙认为,3C融合虽然改善了彩电业利润微薄现状,但是,获益最大的可能是背后的推动者。李海龙告诉记者,近几年英特尔除了兼顾电脑芯片市场之外,还加快了对迅速成长的数字电视领域的扩张,除了要抢占数字电视芯片市场,另外就是为数字电视的3C融合提供相应解决方案。

事实正是如此。作为 IT 产业链上游核心技术公司，英特尔早在 20 年前就提出 3C 融合的概念，近年更是不遗余力地推广“数字家庭”计划，但一直找不到着陆点，平板电视的兴起无疑加速了融合进程。

据 TCL、海信的内部人士表示,在其与英特尔的合作推广活动中,推广费用相当一部分由英特尔提供。除此之外,英特尔的热钱还流向了那些开发互联互通的底层技术。今年 4 月,英特尔数字家庭基金首次以风险投资的形式投向了四家公司。

此外，面对竞争对手 AMD 的挖角进攻，英特尔拉拢微软、戴尔、惠普等成立了 DLNA(数字家庭工作组)，并将联想、TCL、中兴、华为、海信、方正、同方、夏新等中国企业收归旗下。

英特尔数字家庭部门总经理麦克唐纳对于数字家庭全球市场的预测是到2008年,其技术市场的市值将达到110亿美元。他说:“全球共有16亿家庭,我们的最高目标是不让一家落下。”

如今，英特尔眼下的战略重点是将新推出的双内核处理器 PentiumD。在英特尔这款产品的豪华客户名单中，我们发现了戴尔、索尼、宏基和联想这些响当当的名字。

(下转 26 版)

■本报记者 李晶/文

就像科幻小说里那样，这是一个魔幻的世界。

当我们打开家门，立刻有柔和的灯光亮起来，然后是迷人的音乐，它随心情

而定,自动感应变换不同类别。心情低迷时听理查德·克莱德曼的“命运”,心情愉悦时听“波斯猫”,谈恋爱时听“甜蜜蜜”,失恋时听“Strong Enough”。

当然，这并不是数字家庭给予你的美丽新世界的全部精彩。

你不喜欢洗衣服,没关系,数字家庭是懒人的天堂。电脑系统根据主人的习惯洗衣服数量,自动连接城市洗衣店的服务系统,通知他们过来取,洗涤熨烫之后再送回来;你不想做饭,无所谓,你只要轻轻按几个按钮,由智能厨房提供的色香味俱全的晚餐就上桌了,恋爱中的男人甚至可以要求厨房系统做出一个完美的烛光晚餐来取悦女朋友。同时营养师监控系统会全面照顾主人的健康,和那些卖营养药品、卖脑黄金脑白金的厂家byebye吧。

饭后,你当然要在沙发上喝杯咖啡,娱乐中心会提醒主人不要贪恋精彩的节目,什么时候该站起来运动放松或者是在规定时间内上床休息。

电灯可以在你看书时自行调节亮度和光线方向；面包烤箱可以根据你的需要将英国松饼烤得颜色浅一点或烤得焦黄。如果主人将房门钥匙遗忘在梳妝台上，即使你不曾把声音识别安全系统升级，院门警报器也可以知道该不该报告警察——没错，拥有家庭智能系统，你就像拥有一个欧洲贵族世家里面那个和蔼尽职的老管家，如此的温柔和贴心。

事实上,它不只是一个尽职的管家,
它是你无所不在的朋友。

对于那些被拥挤的交通搞得精疲力竭的城里人来说,还有什么比坐在家里开 office meeting 更舒服的事情,跟远在海外的同行交流,敲敲键盘就能搞定 office 里

的繁琐工作,再也不必听办公室里的流言蜚语小道消息,一身轻松,满耳清静。

不要以为这只是天方夜谭,客厅里的数字梦想世界正在向我们走来。

知道微软的 XBOX 吗? 有人认为它是微软进军数字家庭市场埋下的“特洛伊木马”: 先以游戏机面目进入家庭消费市场, 进而通过不断延伸功能, 成为家庭客厅娱乐中心的“服务器”——也就是未来数字家庭的控制中心。

从英特尔富有激情的数字家庭计划,到微软的“客厅革命”,家用电器(如电视、音响和家庭影院)中的技术与电脑技术、通讯技术(3C)相融合,人们可以在电脑上看电视,或者在家庭影院和其他家电上运用电脑的特性。

“PC 的未来在客厅,IT 业的未来也在客厅。”盛大 CEO 陈天桥表示,娱乐化是 IT 产业发展的下一个方向,占领客厅的企业将成为最后的胜利者。

也许你会抱怨，未来的数字生活让人们更像寄生虫。事实并非如此，有更精彩的互动共享式的生活等你来拥抱。

《华尔街日报》调查显示人们在家中最喜欢做的事情,看电视、听音乐和使用个人电脑名列三甲。人们现在希望在家电视和立体声设备上欣赏数字内容。消费者可以一边与他人聊天或一边通过家中大屏幕电视机与朋友和其他家庭成员一起浏览数字照片;或在家里通过高保真扬声器系统倾听音乐。

这是一个平民娱乐的时代。创新型的技术日新月异，正在让数字生活的价格变得更加“平易近人。”

比尔·盖茨曾经建造过一座耗资5500万美元的数字智能豪宅。经过个性化设置后,所有65个房间都能随着人的脚步自动控制灯光,并且播放客人点播的音乐。如今,让人兴奋的消息是,在未来,这样的数字家庭体验不仅仅属于富豪。

**TREND
MICRO[®]**
趋势科技

别让

谍软件

动了您的奶酪

威胁：止于趋势！

从桌面到网关 趋势科技层层紧逼
步步设防 让间谍软件无处遁藏

登录 trendmicro.com.cn/spyware 了解更多企业安全信息
在线填写反馈表，还有机会获得《永不生的趋势》一书（每人抽取10名），分享趋势科技平等、快乐的企业文化，了解华人企业走向国际化的成功历程，体会国家思维与西方公司治理文化的交融。

了解间谍软件详情请拨打电话 800-820-8876

©2005 Trend Micro Incorporated. All rights reserved.

■本报记者 李晶 北京报道

中国移动终于要动 SP（增值业务提供商）的奶酪了。

7月29日,中国移动数据部负责人称,中国移动补充完善商务模式,SP与中国移动在双方自愿的原则下,可以在三种分成模式中选择一种:85:15,70:30,50:50,此前SP与中国移动的分成比例为85:15,即SP分成占85%。

该负责人详细介绍了三种模式:具备客户服务和市场营销能力的SP,可以延续85:15的移动梦网分成模式,中国移动仍只收取15%的代收费酬劳;而对欠缺客户服务能力的SP,中国移动推荐70:30的比例;如果SP只提供内容,而中国移动负责计费收费、今后服务和营销推广,中国移动希望能与SP五五分成。

据悉,新的分成模式将于8月份开始实施。

调整原因

中国移动对于此次调整SP分成比例显得尤为谨慎。7月5日,中国移动在香港香格里拉饭店召开“无线数据业务研讨会”,其目的就是对新分成模式与近百名投资分析人士“沟通”。随后,中国移动副总经理鲁向东于7月7日在中国通信业发展高层论坛上意味深长地表示,“中国移动网SP分成比例低于全球同业水平”。

的确,同SK、NTTDoCoMo、T-Mobile和沃达丰跟SP/CP业务收入分成远远高于50%的分成相比,中国移动的分成比例要低得多。与此同时,中国移动还需要



中国移动控制 SP 的手腕将会越来越强硬

■本报资料室

中移动 SP 新政

在规范市场管理方面一掷千金。

其实,关于中国移动要调整与SP分成比例的传言已经在业界流传了很久。

2004年4月和6月,信息产业部相继出台《关于规范短信息服务有关问题的规定》和《关于开展移动信息服务自查自纠活动的通知》,新浪、搜狐等门户SP相继被罚,其间,中国移动准备降低SP分成的消息随即传出。

2004年10月13日,中移动集团对旗下数据部进行了大调整,原有的梦网中心和互联网中心被撤消,所有人员均打乱分配到新成立的营销策划处、新产品中心、运营管理处和集团客户处四大部门中。随后,有关中国移动可能降低数据业务中SP分成比例的消息开始在大小SP之间飞速传播。

据中国移动数据部的有关人士透露,虽然目前新的分成比例尚处于建议推广期,中移动并没有强制要求SP执行这一新的分成比例,但是不能排除省级移动分

公司全面推行新的分成方案的可能。

来自SP的消息证实,移动内部确实在进行组织结构调整,未来的数据部将成为集策划与推广于一身的大部门。

“在市场启动初期,许多的SP都没有自己的客户服务队伍,因此多数SP业务的客服甚至包括业务的推广和宣传都是通过中国移动来完成的。但是目前中国移动收取的15%的分成只是计费收费。”此外,中国移动数据部有关负责人向记者指出,原有的商务模式业务不够全面,只涵盖了信息提供类服务,而缺乏移动梦网新的应用与服务,如行业应用等创新型服务。“提升SP的服务质量,是调整分成比例的直接动力。”中国移动数据部有关负责人称。同时,对于记者有关调整分成是否出于扩大收益的考虑,中国移动数据部有关负责人表示否认。“与SP分成的钱占中国移动总收入比例非常低,即使调整分成比例之后,对中国移动的利润贡献也微不足道。”

事实上,中国移动可谓“用心良苦”。

“通过规范管理的名义和调整分成比例的办法抬高入门槛,减少同质化竞争、优胜劣汰,让缺少营销和创意的SP出局是中国移动的真正用意,同时减少自身在SP上的管理成本,并进一步加强对规范SP的控制能力。”易观国际的分析师张朋认为,“未来的SP必须拥有创新服务,不能千篇一律。”

值得注意的是,与中国移动的MISC类似,中国联通于2005年1月推出了UNI平台,计划把移动数据增值业务向该平台转移。到4月份,UNI平台已经基本完成,而中国联通与SP的分成比例也统一调整为80:20。

而据中国移动数据部的有关人士介绍,目前大部分SP均选择15:85模式。问题的关键是,中国移动如何界定SP的客户服务与营销能力。

据中国移动数据部有关负责人介绍,根据有关规定,中国移动聘请第三方对SP的营销与客服能力进行测评,评估小组将由评估人员与设备专家组成,同时也会做用户信用度调查。

铁腕控制

2004年12月中旬,中国移动发布《关于移动梦网全网短信SP分省签约的通知》,要求旗下全网SP分批次与移动地方公司分别签约。通过此次变更,与SP办理接入的业务成本将会提高大约30倍。有SP们抱怨,幸福时光一去不复返了。

在一些业内人士看来,中国的移动运营商和SP收入分成的模式学习了DoCoMo的i-mode半封闭式的管理模式,即运营商要主导内容的经营和管理。Frost&Sullivan中国区总经理王煜全指出,“日本、韩国等地的运营商都在做SP相关的业务,而且都表现得相当不错。”

没错,在运营商看来,未来的3G竞争将集中在增值服务上。而SP们千篇一律的面孔则让增值服务变得索然无味。而据来自于易观国际的研究数据

预测,今年移动增值业务SP市场集中度将进一步提高,20%实力强的SP将占据大部分市场份额,40%处于弱势的SP将面临淘汰。

而另一方面,中国移动控制SP的手腕将会越来越强硬,据中国移动数据部有关负责人介绍,中国移动建立了一个统一的平台来处理用户退订服务的需求,为鼓励创新,移动还将为那些能够为客户创造价值的业务提供“绿色通道”,在网络资源应用等方面,提供优先支持;另一方面,还将逐渐建立起SP的信用管理系统,引导他们提供更可靠的服

重分天下

让我们来看看曾经赚得盆满钵满的SP对此的反应吧。

一个耐人寻味的细节是,丁磊最近为即将竣工的网易大楼做的打算——“楼盖好了,先让网游部门搬进去,其次是内容部,最后才是无线部门。”这似乎意味着移动增值业务正在被网易看淡。

来自摩根的评述甚至认为,新浪和搜狐正在经受政府和中国移动等运营商的监管风暴,由于限制某些短信服务使得它们的收益正在减缓。

事实上,中国移动此次调整SP的分成比例对大SP们的冲击不大。不过,中移动显然并不希望舞台上只是几大门户的独角戏。中国移动数据部有关负责人称,“中国移动鼓励创新型服务。希望SP们

在市场营销和产品创新、结构创新等方面下更大的功夫。”

尽管如此,中小SP的未来仍然是“雾里看花”。据中国移动副总经理鲁向东介绍,目前中移动的SP合作伙伴已经超过2000家,其中全网合作伙伴约为400家,这就意味着至少有1600家是盘踞地方市场的中小SP。这些SP的资金、技术实力较为薄弱,更加需要中移动提供的技术、客户、推广服务支持。

不过令中小SP感到为难的是,想要进入移动的五五分成名单是有门槛的,已经有中移动省公司提出,参与五五分成的SP必须达到以下四条标准:单项业务用户不少于1万人;单月业务收入不少于2万元;单月投诉不高于1件/万人;单项包月不高于15元;点播业务不高于1元。

事实上,中国移动推出SP分成新政的深刻背景是,对于中国运营商来说,那种单纯争夺语音业务和发动残酷价格战来抢食

战场的日子一去不复返了。这是一个“服务为王”的时代,个性化、创新的、综合性的捆绑服务已然成为电信市场的主流。

信息产业部电信研究院企业管理研究所的高级咨询师顾承捷认为,在3G的生态圈中,电信运营商从传统基础运营商向综合信息服务提供商转型。业务、服务的创新性、提供能力、产业生态资源的整合能力,战略的制定与执行能力以及企业文化的塑造

能力将成为运营商实现可持续发展的新核心竞争力。

没错,在3G时代,同质化的电信市场逐步演变为异质化的信息服务市场。未来的电信运营市场,将是一场精巧微妙的游戏,以巧取胜、以智取胜、讲究策略的运营商才可能是真正的赢家。

“在亚洲整个电信竞争从语音业务向娱乐经济转型的大背景下,移动正在学习如何去引导潮流。”科尔尼的电信专家林海称。在即将到来的“3G时代”,中国移动将要扮演的角色决不仅仅是一个古老的电信网络提供商,它在整个电信产业链中的控制地位将更加突出。当然,它关心的是,如何推出创新型服务。它会越来越娱乐化、越来越炫。

从7月1起,中国便在移动梦网的首页滚动新闻、影视频道、音乐频道、手机资讯、MO新生活等多个板块为用户开辟了“手机版《七剑》官方网站”的入口。

据悉,这是中国移动通信在电影推广上的首次深层次“触电”。

新E周

人物

奥利佩卡·卡拉索

手机巨头诺基亚现任CEO约玛·奥利拉将在明年6月向奥利佩卡·卡拉索交棒,前者已经掌舵诺基亚13年之久。奥利拉执掌诺基亚时间已经够了,这让手机巨人的灵敏性可能赶不上市场变化。奥利佩卡·卡拉索负责诺基亚移动电话子公司,曾任公司首席财务官。在新兴手机市场,诺基亚反应迟缓,而卡拉索曾对新兴低价手机市场激增保持了良好的敏感,这对想继续保持增长的诺基亚来说是最重要的。

凯文·罗林斯

戴尔CEO凯文·罗林斯二度造访中国,不过并没有新的消息——直销模式仍将是最适合中国市场的武器。从电脑到服务器,到打印机,再到消费电子,



戴尔似乎进入了所有它能涉足的领域。没错,这部造钱机器的引擎仍是直销和低价。残酷的竞争压力使戴尔挺招人恨,罗林斯的任务便是在低价和利润之间寻求平衡点,并在适当的时候来消灭火。针对前段爆出的“邮件门事件”,罗林斯称希望事发当时他在中国,以便能参与讨论这令人愤怒、不能容忍的举动。

引语

“没有科龙的格林柯尔系,是一个没有灵魂的系统;没有科龙的顾维军,也只是是一个三流企业家了。”

——顾维军在被警方带走前承认:我彻底绝望了。

事件

龙芯侵权风波

中科院计算所研发的龙芯身上寄托了国人复杂的情感,一方面将信将疑——中国人能研发出芯片吗?另一方面又寄望其快速产业化并挑战英特尔等芯片霸主。国外反而并没有太多的关注。

《Microprocessor Report》的一篇报道使国人的情感更加微妙,更重要的是,国际上开始承认中国有能力研发芯片的事实。作者认为MIPS公司95%架构相似、几乎完全兼容,可能为龙芯带来知识产权问题。MIPS公司并未对龙芯与其架构和指令系统的兼容程度作出评价。龙芯主设计师胡伟武称,龙芯并未侵犯MIPS知识产权,今后也将不再使用“类MIPS”的说法。(实习生 杨艳芝)

数字

9700 万美元

北京时间8月4日,百度扩大了首次公开招股规模,发售的美国存托凭证数量由原来的370万股增至400万股,股票发行价价格区间也由原来的19美元到21美元增至23美元到25美元。按照股票发行价的中价价格计算,百度将通过首次公开招股融资9700万美元。

公司

惠普收缩战线

惠普似乎正在寻找其数字媒体战略的节拍。继终止与苹果电脑销售iPod的合作后,惠普8月初决定退出中国数码相机市场。显然,新任CEO赫德正在重新调整战略,战线正在收缩回打印成像业务和PC。惠普称将不再在亚太市场推出新品,这距其高调宣布进军数码相机市场仅一年的时间。惠普在中国市场推出数码相机后,遭遇了日系厂商和联想等本土品牌的双重夹击。(本栏编辑 杨兆清)

争夺“未来客厅”主导权

(上接 25 版)

同英特尔一样,从不放过任何掘金机会的微软早就瞄上了这块市场。曾在中国掀起轩然大波的“维纳斯计划”掀起了国内互动电视热,但因为缺乏足够的内容而最终偃旗息鼓。不过,微软并没有因此裹足。2004年10月12日发布的被盖茨称为“微软数字娱乐战略的核心产品”Windows XP Media Center Edition 2005,已经实现了对电视和广播的节目控制。这个产品可以让消费者随时随地挑选电视或广播节目,把自己喜爱的节目记录下来,待有空时慢慢欣赏。

技术较量

事实上,微软与英特尔希望在中国的家庭生活中扮演更重要的角色,并准备把个人电脑打造为家庭数字娱乐活动的核心。面对PC巨头的挑战,中国本土制造商们担心的不是这些科技公司推出的新奇产品,而是个人电脑的地位不断

上升,进而成为引领消费者浏览照片、看电视以及听音乐的中枢。

在中国市场,两大技术阵营已然形成。但这真的是一场势均力敌的较量吗?

2003年,由英特尔、飞利浦等17家国际公司发起的“数字生活网络联盟”(DLNA)是数字家庭领域有影响力的国际标准组织之一,目前有160个成员。同年7月由联想、TCL等发起的“闪联”成员企业也达到30家。两大组织对于“数字家庭”市场的争夺也日渐激烈。

业内人士则认为,此前无论是DLAN还是闪联,基本上都还是标准之争,但现在在各厂商都已经逐渐进入产品阶段,未来的竞争也将更激烈。

而英特尔(中国)公司总经理杨旭表示,英特尔作为一个以数字芯片为主业的企业,随着家电、通讯等行业对数字计算的需求不断增加,所以英特尔也正加强与这些领域内企业的合作。他同时表示,其实DLAN与闪联未来更多的应当是一种合作的关系。

2005年7月,闪联标准成为中国第一个“3C协同产业技术标准”,成为面向3C产业的中国第一个拥有自主知识产权的产业标准。

让人振奋的消息还包括,闪联内部人士在近期透露,闪联芯片的成本将会大幅度降低。

不过,面对中国企业急于推出的属于自己的“数字家庭”产品,英特尔的副总裁Dan Russell指出,中国开发商要重视与国际标准组织和其他国外公司的合作,以便生产出全球通用的、规范的产品。我建议中国厂商更加积极地参加IEEE、UHP等国际标准组织,使得他们在产品方面好的想法也能够被国际上其他消费者所接受和使用。

然而,既是闪联成员又与英特尔合作的TCL的态度更为微妙。TCL数码电子事业本部总裁杨伟强告诉记者,一切由市场来决定。

(本报记者沈建缘对此文亦有贡献)

“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

经过三个月紧张的评选工作,“中国酒水业最具渠道控制力代理商”评选活动委员会,坚持“客观、公正、全面”的评选原则,广泛听取各辖区1800家参评经销商的深入调查,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日在北京举行盛大的颁奖典礼。同时“中国酒水业渠道领袖高层论坛”也将在此拉开序幕。

本次颁奖典礼及论坛,将作为酒水渠道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,现场媒体众多,大会采取论坛为主、颁奖典礼及宴会展示、相关商务活动为辅的形式,为酒水代理商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 慧眼行业研究院

执行单位:北京东方亚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

支持单位:新天国际葡萄酒业有限公司

盈之关(北京)食品饮料有限公司

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:王小娟、陈小姐

报名热线:010-85380011/22

招商电话:010-85380033/44

详情请登陆: http://www.research.hc380.com/hyy/j_sbbh.htm

中国酒水业最具渠道控制力百强代理商名单:

浙江新海食品股份有限公司 天美企业集团 上海鲁平企业发展有限公司 广东美源酒业有限公司 河南亿康实业集团 成都华鲁食品产业有限公司
山西晋川商贸发展有限公司 武汉人人兴酒业有限公司 绍兴滨海酒业有限公司 北京东源贸易公司 南京尧门酒业有限公司 宁波江东绿岛食品
有限公司 杭州可一食品有限公司 宁波市东海酒厂 绍兴德泰酒业有限公司 河南林和名酒酒业有限公司 北京东源酒业有限公司 泉州清和
发展有限公司 成都三益海食品公司 四川内江城市开发酒业有限公司 广西天祥干年酒业有限公司 天津市源顺酒业有限公司 上海好米喜糖业有限
公司 甘肃清泰利工贸有限公司 吉林省巨力商贸有限公司 丁夏红、康永商贸有限公司 湖南长沙城市仁源酒业有限公司 湖南长沙源祥酒业有限公司
公司 石家庄中興一號酒业有限公司 石家庄晋裕恒泰食品股份有限公司 河北东源酒业有限公司

全球渠道总部落户上海 英特尔扯动产业链倾斜

■本报记者 杨阳 上海报道

8月1日,英特尔将其渠道平台事业部(CPG,Channel Platforms Group)的全球总部搬到了上海,这扯动了全球IT供应链向中国的倾斜。

“它改变的不仅是一个团队的工作地点。事实上,这个处于产业链头的核心企业,正在努力带动自身庞大的身躯从一个单纯的处理器硬件供应商向‘软硬兼施’和‘瞻前顾后’的全面服务转型。”英特尔中国区企业传播事业部总监王海欧先生说。

这对英特尔来讲,将决定自己营收的命运置于距离美国本土千里之外的中国,是其全球架构调整中的重要一步,也是产业环境变化的必然结果。

全球架构重组

为了将CPG总部迁到上海,英特尔从美国调来五名、从香港调来一名高级管理人员。“整个全球CPG的人事编制包括销售和市场营销、产品开发,目前总的规模是1300人左右,我们打算再新增200人。”英特尔公司副总裁兼渠道平台事业部总经理萧慕廉(William M. Siu)说。

而此次千里迢迢落户上海的CPG全球总部,来源于英特尔内部四个不同的部门:一是原RCO(Reseller Channel

英特尔2005年第二季度收入来源

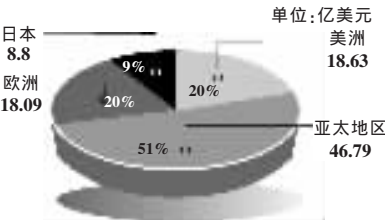


表1:2002—2004年中国台式机PC市场规模(万台)

年份	2002年	2003年	2004年
销售量	1076.1	1239.5	1421.6

表2:2002—2004年中国笔记本电脑市场总量(万台)

年份	销售量
2002年	109.00
2003年	156.14
2004年	218.64

数据来源:赛迪顾问 2005.02



对于中国这一全球IT制造基地,英特尔已开始另眼相看

■本报资料室

Organization销售渠道事业部),这个部门一直以来担负了英特尔近三分之一的销售任务,此次全部转入CPG;二是原本向DPG/Desktop Products Group台式机平台事业部)汇报的RPG(Reseller Products Group渠道产品)部门;第三是一年前成立的向首席执行官欧德宁直接汇报的CSO(Channel Software Operation渠道软件服务事业部);以及英特尔在全球新成立的第四个平台定义中心。

“这也就是我们把CPG的全球中心设在上海的主要因素。除了中国的上海,英特尔另外三个平台定义中心分别设在巴西、印度、埃及的开罗。”萧慕廉说。

事实上,此次CPG总部的搬迁是英特尔2005年年初全球架构重组后的余震。2005年年初,英特尔将全球架构重新

划分为移动事业部、数字企业事业部、数字家庭事业部、数字医疗保健事业部和渠道平台事业部,并撤销了在2004年度亏损的通信部门,将该部门原有的产品线——主要是手机和网络设备,通过其他五个新成立的部门分销。

“重组之后发生了几个重大的变化。”萧慕廉指出,“首先是整个高层管理团队更加专注于渠道业务,且直接向首席执行官汇报渠道业务的情况;第二是英特尔大大增加了在渠道业务方面的投资,例如在平台定义中心方面的新投资;第三是在渠道上进一步扩大了国际业务的范围;第四个变化就是把渠道平台事业部的全球总部落户在上海。”

新的结构在英特尔内部带来的设计体现在“设计从第一天开始”,所有的设计

就从原来的芯片考虑转向平台设计。“这样的策略转变使英特尔不得不随时与客户联系,从硬件到软件,从功能设定到解决方案,全程参与处理器的诞生过程。”清华紫光台式PC事业部总经理助理李非在接受本报采访时表示。

“我们不可能在加州想象中国和印度市场的需求。”萧慕廉说,“我们之所以把渠道平台事业部总部设在中国,因为我的上司认为英特尔必须把自己沉浸到本地的文化中,并且能够根据当地的情况做出决策,否则英特尔就无法成功——这次落户给我的一个授权就是要尽可能本地化地并且要高效地做出决策。”

这一切,均缘于IT制造基地向中国的转移以及中国IT企业国际化的成长趋势。

“中国制造”的引力

“英特尔把它最大的一个事业部,直接涉及到营收、天天在外面挣钱的一个部门的管理团队设到这边来,无疑是因为这里足够重要。”庄海欧表示,“2004年,英特尔75%的营收来源于新兴市场,特别是中国市场,贡献比例最大。”英特尔2005年

全球计算机生产基地已经逐渐转移到中国大陆,尤其是在联想收购IBM之后,在中国生产的计算机已经占到全球的60%以上,将近70%

第二季度财报显示,来自亚太地区的营收已经接近50%。

中国除了是非常重要的市场之外,还是一个非常重要的产品创意来源——目前,美国是处理器最大的市场,中国居于第二位,但是中国市场的增长率非常高,在今后三到五年之内将有可能成为全球最大的市场。

毋庸置疑,在处理器全线产品中,PC(包括台式机和笔记本)用芯片是重中之重。而PC芯片的强劲需求正日益在亚太

尽管在PC操作系统和办公软件领域里,它依然是绝对的霸主,但微软作为行业领先者的形象却日益式微。不过,只要想到这家公司可怕的耐心,竞争对手们就足够有理由保持警惕,或者不寒而栗

微软:跟随者还是捕食者

■本报记者 黄继新 上海报道

微软的增长从来没有停止过,即使是在IT行业整体低迷的过去几年里,这个势头也没有丝毫减弱。

“在过去五年中,我们在收益方面增长了一倍。”微软CEO史蒂夫·鲍尔默7月22日在上海对本报说。

然而,微软作为行业领先者的形象却日益式微,尽管在PC操作系统和办公软件件领域里,它依然是绝对的霸主。

是的,在人们今天关注的领域里,微软都在艰难地追赶着行业的领先者。在智能无线设备方面,微软不是领先者。诺基亚牵头成立的Symbian早已抢先入市并夺下了大壁江山,运行了微软系统的手机总数加在一起尚不及竞争对手诺基亚的任何一款主流智能手机产品。微软的手机操作系统仍然没有找到足够强大和专注的支持者,一线厂商仅有的合作伙伴摩托罗拉却是Linux系统的最大主题。

在应用软件方面,微软也不是领先者。微软针对中小企业的CRM、ERP和供应链管理软件的份额依然起色不大,只占到公司全部营业收入的2%,至今仍是赔钱买卖。而这个市场却又是竞争对手最多的地方,不光有长期瓜分中低端市场的Intuit等公司,甲骨文、仁科、SAP等传统大厂也在把愈来愈多的力量投入到中小企业的争夺上来。

在游戏主机方面,微软尚不是领先者。Xbox游戏机仍然以17%的全球份额排在索尼PlayStation 2(68%)之后。现在微软将抢在索尼之前发售下一代Xbox,即便如此,多数分析师都认为索尼就算受到了Xbox新主机的冲击,其市场份额也不会跌到一半以下。

在互联网服务方面,微软也不被视为领先者。以搜索引擎起家的Google正在夺走风头。免费的浏览器Firefox大行其道,迫使微软不得不重新组建了IE(互联网浏览器)团队。

在服务器操作系统方面,微软产品正以15%的速度保持增长,但与此同时,Linux的增幅却连续保持在30%左右。

今天的微软,在提到“创新”时,似乎比以往都更得不到信任。

但微软是一家有钱的公司。截至2004年6月30日止的微软财年一财年里,微软的现金储备达到了史无前例的606亿美元。

根据统计,从来没有逃脱过法律纠纷的微软,到目前为止至少已在法庭内外支付了90亿美元,其中包括政府的罚款、输掉的官司,以及庭外的和解费。近年来最著名的,莫过于7.5亿与美国在线—时代华纳和解,19.5亿与Sun和解,8.5亿与IBM和解,以及6.1亿的欧盟罚款。

当然,利用现金平息官司只是应急之作。微软更重要的是要对研发进行长期的投入,这才是其增长的最终保证。

微软向来以其高额研发投入费用为自豪。“每年在研发方面的投资达到60亿美元。”鲍尔默对本报说道,“这就促进了微软的创新发展,从而促进了它的盈利收入。”

比尔·盖茨是一个不会轻易放弃的人。当年被人看了笑话的维纳斯计划,现在已经转变为七大业务部门之一的移动和嵌入式设备集团。一度销声匿迹了的手写式电脑,也以Tablet PC的面目再现江湖。

在计算机业界,微软的产品进化被总结为“3.0版本论”。即:1.0版本时的产品,漏洞众多,几不可用,根本无法形成

市场竞争力;2.0版本时的产品,经过反馈和修改,漏洞大减,可用度高,开始获得市场认可,但是仍不足以挑战竞争对手的产品;而到了3.0版本时,微软产品的性能和可用性都会产生巨大提高,再加上强大的营销力量,往往令微软产品一举将对手打倒并踩在脚下。

纵观微软的发展历史,不管是Windows操作系统,还是Office办公套件,还是IE网络浏览器,还是Media Player数字媒体播放器,无不印证了上述过程。

在接受本报采访时,鲍尔默对微软竞争力的总结也体现了这点:“我们比对手有更坚韧不拔的毅力,可以不断坚持下去,最终可以在竞争中胜出。”

尽管遭到Linux的挑战,但是微软的服务器操作系统正在以三倍于市场增幅的速度增长,目前已占这个市场的1/3份额,开始和Unix平分秋色。

Xbox第一代产品虽是市场第二,但要考虑微软这个市场后进入者已经挤掉了传统游戏大厂世嘉和任天堂,便不难想见微软的獠牙。

现在,微软的应用软件市场还没有开发出来,Windows Mobile也还有很长的路要走,但是微软输掉的,还只是公众形象,而不是真正的市场份额——在很多新业务领域,微软甚至都没有份额,因此也谈不上赢赢。只要想到这家公司可怕的耐心,竞争对手们就足够有理由保持警惕,或者不寒而栗。

只有Google,它凭借同样庞大的股票市值与现金,对于技术和人才同样的吸引力,以及搜索引擎业务对IT未来格局的重塑,让微软的未来真正出现了不确定性。



英特尔公司副总裁兼渠道平台事业部总经理萧慕廉

利亨元

利亨元

北京元亨利硬木家具有限公司

黄花梨、紫檀古典硬木家具精品的聚集地

● 中国名优产品、中国著名品牌、

● 中国十八省市家具行业2003年“诚信”企业、

● 中国保护消费者基金会“质量保障、信誉承诺”企业、

● 国际质量经济联合会授予：2004年度3.15重点推介的质量过硬服务满意创“名牌示范企业”。

北京店：010-69599999 上海店：021-32270655 大连店：0411-83687926

总部地址：通州区宋庄镇儒富苑工业 传 真：010-69593333

经济观察报

The Economic Observer

29

汽车

责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 姜坤瑛

2005年8月8日

上海，这座人口密度大、交通压力严峻的城市，似乎正在迎来小排量车的春天

小排量车放行 “口风”松动 二线车厂开始上海下注

■本报记者 王亮 上海报道

在上海门口徘徊多年的以生产小排量车为主的二线车厂们，正从这个城市对小排量车日益松动的口径中看到希望。上海这个华东最大的汽车市场多年以来由于牌照费奇高，使得购买越小排量的车，牌照费从中的比例越高得离谱，于是价格相对昂贵的大排量车一直在当地唱主角，令外地二线的汽车企业空叹奈何。

事实上，从近年来中央政府相继表态和出台政策鼓励小排量车和节能型车之后，以吉利汽车、哈飞、昌河等为代表的经济型车、微型制造商们便在上海周边重新开始招募经销商的举动，他们从零开始不断地扩张自己的销售和维修服务网络。在吉利们的渠道布局完成了既定的“农村包围城市”之后，上海市场俨然已经成为必须逾越的一道门槛。

最新的来自上海市官员的表态显然再次给了他们信心。种种迹象表明，在各界对于环保、节能的小排量车呼声日涨之下，上海市关于小排量车的政策可能在未来某个时间发生变化，事实上一些本地的智囊机构早已开始研究相关的方案，一个讨论的方向是新上牌的大排量车将成为受限的对象。

这种潜在的变化将使得无数普通人对于车的多年梦想化为现实。的确，这个城市已经有越来越多的人需要小排量车，他们包括刚刚毕业的大学生、追逐时髦的中产阶级，还有数量庞大的按照城市规划搬迁到上海郊区的“一城九镇”生活的人们。

上海“松口”小排量车？

上海市委常委、副市长周禹鹏7月19日在市长热线中首次对外披露，上海市正在研究对豪华型大排量轿车的消

费采取适当的限制政策，同时鼓励研究、开发和使用那些性能好、小排量、低排污的汽车。这是上海市政府对于小排量车的再次明确表态。

尽管目前上海对小排量仍有多种限制，但其基调已经从“限制”转变为“鼓励”。

事实上，在鼓励支持发展小排量车的新汽车产业政策颁布之后，上海市长韩正去年7月会晤德尔福公司董事长、总裁兼首席执行官巴腾博格一行时，便已经为小排量车今后在上海的未来做了定位。

他当时表示，“最近，我国政府出台了新的汽车产业发展政策，上海要抓住机遇，推动汽车产业有更大的发展。”韩正指出，上海市不仅鼓励生产小排量、节能型、为工薪阶层所接受的轿车，也非常关注发展城市公共交通体系，上海正在与德国大众、美国通用公司商谈，请他们提供技术支持，发展使用天然气的城市公共交通汽车。

周禹鹏这次也透露，针对汽车节能技术，结合上海实际，本市将大力开发混合动力汽车，争取到2010年世博会期间，有一定数量、规模的混合动力汽车进入市场。

在环境和能源消耗的压力下，环保和节能显然是小排量车重获上海青睐的一个前提。而前者恰恰是小排量车之前屡遭诟病的主要原因。

“科学的办法应该是通过严格执行尾气排放标准来促进小排量车提升技术，鼓励生产和使用符合尾气排放标准的小排量车。”全国政协常委冯培恩近日接受新华社记者采访时表示，“认为小排量车排放尾气容易超标而一律限制的做法是一种不够科学的发展观。”

记者手头的一个完整资料显示，由

于历史的原因，目前全国有60多个城市出台了限制或变相限制小排量轿车的政策，例如北京市不准小排量轿车上长安街和二、三环路行驶等，其中多数理由之一是小排量车排放尾气容易超标。人口密度大、交通压力更为严峻的上海对小排量车俨然也是如临大敌。

此前，上海市政府曾在2000年5月、2001年9月、2003年三次推出关于小排量车的限制政策。

二线厂家全面“压境”上海

国内主要微型车制造商之一的哈飞汽车上海办事处主任孙雷近日显然颇为忙碌，为了在上海寻找更多的合作伙伴，他不断地在当地几家有实力的代理商之间奔波。

“整合工作是从去年开始的，我们目前在上海已经有一家总代理，代理哈飞旗下的路宝、赛马和赛豹。我们还希望在这里有更多的有实力的代理商成为我们的授权经销商，谈的几家兴趣都很大。”为哈飞从东北来上海“打江山”的孙雷在电话里显得颇为高兴。

记者手头掌握的资料显示，类似哈飞汽车这样“重新启动”上海市场的二线车厂，事实上覆盖了多数的国内微型车厂和经济型车厂，其中包括经营较为稳健的吉利汽车、昌河铃木等，甚至包括近年来刚刚蹿起的双环汽车等三流小厂。他们曾经因为上海限制小排量车的政策，将进攻上海市场的计划一推再推。

记者在采访中获悉，上海燕兴汽车销售服务有限公司等6家单位先后成为了昌河铃木的授权维修公司，其覆盖面从上海最东面的浦东新区，一直到最北面的宝山区以及最西面的嘉定区。昌河铃木是国内一家生产铃木

奥拓等微型车的二线合资车厂，以生产微型车为主。

吉利汽车公关部经理刘建全告诉记者，目前吉利汽车在上海也已经有4-5家经销商，而且现在每个月的销量已经达到150-200台了，包括其麾下的几大汽车品牌，比如去年才上市的华普和美人豹。

吉利汽车一位不愿具名的人士则对记者称：“如果不是政策的限制，我们的销量还会更好。因为我们的车多数排量在1.3L以下，现在开始有一些1.5L的。”

刘建全对记者表示，假如市场增长符合吉利汽车的预期，他们还会按照计划增加在上海地区的经销商。

而东南汽车上海办事处经理王友华告诉记者，今年的销售目标是8000台，高于去年的7400台，目前其在上海也已经拥有两家经销商，一家是汇胜，一家是和平。东南汽车是一家生产小型车菱帅和客车的二线车厂。

“尽管本地车有优势，但上海最近3年已经成为我们非常重要的市场，现在的销量已经占到了我们全国总销量的大约12%左右。”王友华说。

而去年以来由于其产品“抄袭宝马”风波进入公众视野的双环汽车也在上海悄悄地布局。双环汽车副总经理何泽国对记者表示，目前在上海已经有3家经销商了。

(下转30版)

链接

百度一下(www.baidu.com)，相关网页79900篇。小排量车油耗基本在每百公里5升以下，随着燃油成本上升和消费者对燃油经济性的关注，小排量、经济型轿车的市场前景会更为乐观。

三星液晶电视， 无限扩展你的世界。

三星液晶电视，超乎想象的震撼视听效果

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

3000:1动态对比

32亿色彩

高清晰多媒体接口

响应时间8毫秒(32°除外)

免费服务热线: 800-810-5858

三星(中国)投资有限公司 北京分公司 电话: 010-65668888 上海分公司 电话: 021-54644777 广州分公司 电话: 020-67553391 成都分公司 电话: 028-86781168 沈阳分公司 电话: 024-22813838

新品

R51B系列

www.samsung.com.cn

小排量车放行 口风”松动 二线车厂开始上海下注

(上接 29 版)

他对记者说:“上海市场肯定将作为我们的主力市场,我们一直在加强上海市场的力度,今年肯定要再增加经销商的数量。”

他说二环的目标是在上海销售 3000 台,占到整个总销量的 10%以上。

哈飞汽车负责销售渠道的网络管理处主任张辉也对记者表示,上海目前已经有两家经销商,但这个规模远远覆盖不了这个市场。

春江水暖鸭先知。除却自身完成对全国渠道“农村包围城市”式销售的这些二线车厂,上海市对于小排量车政策的“松口”显然是他们在上海周边大肆布局潜在的动力。

小排量是谁的春天?

假如按人们理想的预计,那对于国内其他 40 多个城市而言,上海是不是一个关于小排量车解禁的个案呢?答案显然不是。小型车大行其道正在成为全球性的一股风潮。

华尔街日报近日发表评论,在体格魁梧的运动型多用途车(SUV)风行数年之后,具备节能优势的微型轿车马上又要时来运转了。

这一趋势的发展很大程度上要归功于去年初问世的 Chevy Aveo。这对通用汽车来说可是一个意外惊喜,其韩国子公司生产的这款轿车很快就成了美国最畅销的经济型轿车之一。

美国调查公司 CSM Worldwide 预计,美国微型轿车的年销量有望在 2007 年前升至最少 41 万辆的水平。

事实上,日本三大汽车制造商丰田汽车、日产汽车和本田汽车正在跃跃欲试,准备抢占美国的微型车市场,福特汽车和戴姆勒-克莱斯勒旗下克莱斯勒集团也在考虑向美国市场投放微型车。

而如今这样的风尚正漂移到国内。上海通用、上海大众等主流车厂已经纷纷拥有了自己的小排量车,而包括吉利、奇瑞在内的一些车厂甚至已经将自主开发的小排量车出口到国外。

但这股风潮显然还遇到一点小小的障碍,尤其是在国内的一些大城市中,这里的人无法享受到县城的人们自由自在消费小型车的乐趣,他们要为城市的交通拥堵买单——这个前提是牺牲了他们购买小型车的权利,哪怕它看起来也是和国际接轨。

值得鼓励的是,一些看起来很“勇敢”的二线车厂已经开始为这些大城市的人们购买小排量车做起了准备,一些有识之士也开始了小排量车解禁呐喊。

上海市政协委员章继浩表示,环保型的小排量汽车在欧洲比比皆是,这种车能耗低、污染少、停车方便,非常适合城市居民使用。他认为,只要小排量汽车质量过关、排放达标,就应该在城市私家车中占据主要地位。按照他的想法,全市那么多出租车也完全可以换用小排量汽车,此举将节约大量的资源。

章继浩认为,以前小排量汽车使用的是 80 年代技术,速度慢、油耗高、排放差,而且整车匹配安全系数不达标,适当限制是应该的。但现在,不管是跨国汽车巨头,还是国内的企业,都越来越重视提高小排量汽车的技术含量,小排量汽车的排放、油耗和动力性能都有了很大改善,在城市路况下,性能并不输于大排量轿车。在这种情况下,仍然对小排量汽车一概进行限制,不仅没有必要也不符合建设节约型社会的要求。

一个事实是,在能源危机和环保的名义下,和全球市场一样,小排量车的春天同样会在国内到来,各种城市版本的小排量歧视也必然会落幕。业内预测小排量车最终将成为中国汽车出口的主力军,现在的问题是它会不会输在起跑线上呢?



口径系列镜头。

■功能

- F1.4 亮度高性能大广角镜头

- 在整个变焦范围都能拍摄出高质量图像

- 内置距离解码器 (由镜头从内部提供距离信息)。在使用○单反数码相机和其他○系列 35mm 单反机身时提供高精度 ADI 闪光测光 **。
- 采用 Konica Minolta AF 35mmF1.4G NEW 的高级圆形光圈。继承了光圈全开和 2F 之间的拍摄时所特有的完美虚化效果。

- * 在本新闻发布中产品名称为暂定名,最终名称将在今后公布。

- **ADI (高级距离积分)闪光测光。

柯尼卡美达将开发更多的可更换镜头以满足用户对○系列相机的更高要求。



福克斯作为“福特的傲世杰作”,能否带领福特在中国翻身?

■本报记者 王秋风 韩彦 北京报道

很少有一款新车像福克斯-FOUCS-焦点那样,还没有上市,爆炸式的宣传便已铺天盖地。自从去年 6 月份,福克斯概念车在北京车展亮相,到今年 8 月正式宣布预定,这个漫长的导入期,长安福特为福克斯的上市做好了预热。先是文字宣传,而后媒体欧洲试车,然后启动“动感生活 聚焦福克斯”系列电影文化营销,并提前接受预订。这样的宣传攻势在中国汽车行业成本紧缩的年代已不多见。

尽管福特中国副总裁许国桢告诉记者,“作为福特百年汽车发展历程中的最成功的产品之一,福克斯在全球各地的上市都是备受瞩目,福特都做了功夫。”但联系福特近两年在中国不温不火的市场状况和今年上半年又见颓势的销售业绩,不难看出福克斯于福特之意义已是翻身与沉沦在此一举的背水一战。

“身”兼重任

两年前,福特在中国的第一款轿车嘉年华上市。作为福特在中国市场的开山之作,嘉年华并未让中国的消费者一下子认可福特。相继而来的市场表现与福特在全球汽车业老三的地位相比并不相称,嘉年华似乎并不能代表福特的实力。去年,与全球同步的 2004 款蒙迪欧正式发布。蒙迪欧较高的性价比受到市场的欢迎,也让福特在中国慢慢找对感觉。时任长安福特总裁兼 CEO 的泰益克对记者说:“我们知道,赢得中国用户的心要靠世界上最好的产品。”

然而,到了今年上半年,尽管长安福特宣称 2005 年上半年销量与去年同期增长了 11%,但这个速度仅仅与中国车市发展速度持平甚至还低,更为让人

担心的是 6 月份蒙迪欧销售较去年同期已经下滑了 41.8%。在今年普遍认为上半年回暖的车市,尤其面对老对手通用在中国的出色表现,福特这样的速度显然有些过慢。

虽然福特进入中国不过两年,但两年于快速发展的中国汽车行业来说已经不长,且十分珍贵,因此,福特现在需要的是在蒙迪欧刚刚既得的良好口碑下,更进一步。福克斯这款全球车自然便身兼重任,同时,它更将成为福特在中国市场追赶通用、丰田等对手的重要一步。

福特似乎更意识到了这点,通常战略动向改变的主要表现便是销售公司人事的变动,福特正是如此。日前,从长安福特传出,自 8 月 1 日开始,现有的长安福特市场、销售和服务部门职能将由长安福特的销售公司统一行使。原来负责中国营销体系管理的福特汽车(中国)有限公司副总裁汤德为,将出任长安福特销售公司总经理。并称长安福特的这一举措旨在通过重组及加强市场、销售及各部门的功能来支持其业务拓展战略。

此举表明,福特已经开始动用其全球的资源,包括其控股公司、合作伙伴、关联机构。整合销售队伍,开始新的市场拓展策略,正是福特的新战略重点。

那么剩下的,将是他们寄予厚望的“福特的傲世杰作”福克斯的具体表现了。

竞争力几何?

正因为较之一般的新车而言,福克斯承载了更多的期待,福特在中国市场的这第三支箭,一旦偏离靶心,则很有可能将失之甚远。所以福克斯也如它的名字一样,成了大家关注的焦点,然而它的竞争力如何?能否带领福特在中国翻身?

可以说福特这次在选车型上是花了大力气的。福特汽车公司执行副总裁兼亚太和非洲区总裁舒明凯(Mark Schulz)

几款车型价格比较(万元人民币)

品牌	车型	价格
一汽大众	宝来 1.8AT 豪华型	18.09
标致	标致 307	33
上海通用	凯越 1.8LSAT 顶级版	17.98
现代	现代伊兰特	29.5

数据来源:黑马汽车网

福克斯与国内相近车型参数对比				
车系	级别	宽度 (mm)	前轮距 (mm)	后轮距 (mm)
福克斯	紧凑型车	1640	1525	1512
Mazda3	紧凑型车	1755	1530	1515
宝来	紧凑型车	1735	1513	1494
蒙迪欧	中型车	1812	1520	1535
帕萨特	中型车	1746	1496	1500
奥迪 A6	中大型车	1810	1540	1569

先生骄傲地评价道:“这款全新福克斯(Ford Focus)是福特的傲世之作。”福克斯自 1998 年面世以来,获得的奖项超过 75 个,包括 13 项年度最佳车型奖。它也是惟一一款在欧洲和北美同时获得年度车奖的轿车。据悉,福克斯和沃尔沃 S40、马自达 3 采用相同的底盘和研发设计平台,最早在中国上市 of 的只有 1.8L 车型,2.0L 和 1.6L 车型暂缺。

看起来,福特希望将嘉年华设为在华车型的金字塔基,用来扩充市场的容量,而蒙迪欧是福特品牌的旗舰,福克斯则意在填补利润丰厚、销量稳固的中段。但遗憾的是,嘉年华一直没有被中国人接受,在量上还撑不起塔基。于是福克斯便不得不向下延伸,分担塔基的重任。

于是,福克斯被定位于紧凑型中级车,竞争对手直指目前市场上 10 万—20 万元之间的中低档车型。但许国桢说欧洲市场上它属于 C 级车(因其轴距算,与奥迪 A6、宝马 5 系的尺寸接近),这款出于福特欧洲工程设计大师之手的福克斯似乎在用蒙迪欧的装备打嘉年华的市场。2640 毫米轴距,1840 毫米车身宽

■本报资料室

度在其所针对的竞争对手(宝来、马自达 3、标致 307、丰田花冠、凯越、伊兰特等)中自是无出其右。第一代福克斯就以操控犀利而著称,运动性是福克斯在欧洲与高尔夫、标致 307 等竞争的资本,据称,福特福克斯车内驾驶座采用飞航驾驶舱设计概念,加上目不离路的设计,使驾驶感觉具备人车一体的享受。而太多的优点不仅埋没了它的特点,也直接对蒙迪欧和嘉年华形成了竞争。

那么在外部的竞争中它的多种优势能否取胜呢?中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光认为:“福克斯这款车要进入的区间竞争太激烈了。这是最容易上演价格战的区间,也因此这一级别的车型的命运是最为多变的。”从全球市场来看,中级车在汽车消费结构中都是主体。中国也不例外,在这个级别中聚集了福美来、凯越、伊兰特、东风标致 307、宝来、花冠、颐达等大量国际流行车型,已成为竞争最激烈的“战场”。

另外,值得一提的是价格。可以说在福克斯这个级别的车型是非常尴尬的,这部分车型的价格虽然不高,但与中国目前的收入水平来说,仍然非常昂贵,所以夏利等低端车型反而热销。直到目前为止福克斯的价格仍旧没有揭开面纱,即使开始预订也只是表示其价格将在 13 万-17 万元之间。很多业内专家毫不留情的指出,无论福克斯的性能、外形等各方面如何优秀,定价将对其市场表现起很大作用。

定价离不开市场,更离不开成本,福克斯的另一个卖点是其具有欧洲车特质。欧洲车以其耐用、可靠的品质赢得了很好的口碑。“福克斯将通过内部空间、配置给消费者提供更高的性价比,但不会是一款便宜车。”许国桢的话证实了记者的猜测。

面对一款在其他市场叫座的车和复杂多变的市场,我们需要的或许只是等待,而福特需要的或许还有考验。

福克斯卖点与营销策略之优劣势

全球车

优势 德国设计的美国福特车,兼得德、美之长。目前福克斯全球的销量已经超过 500 万辆获得的美国 and 欧洲奖项超过 75 个

劣势 1.轮廓模糊,特色不够鲜明,让购买者很难因表情而购买
2.兼具双方优势的同时,也难以消除双方的劣势,如德国车成本高,美国车油耗大

C 级车当紧凑型车卖

优势 比帕萨特长,比奥迪 A6 宽的紧凑型车,卖宝来的价,与市场上的 B 级车竞争,搔中喜欢宽大的中国人心中痒处

劣势 1.卖性价比而不是品牌、技术或可靠性,容易将同级别车引入价格战的漩涡,而像伊兰特或凯越这些已具规模的车型一旦再相应降价,福克斯将面临成本尴尬
2.降低福特车在华的品牌形象

先投放 1.8L 排量车型

优势: 这一排量在中国市场中高中车型中最有竞争力,它可以使车辆兼具驾驶乐趣与较低油耗。先投放高排量,再用低排量车型向下压市是一种明智之举

劣势 1. 这一档众多出色车型已经竞争激烈,上面有奥迪 A4、A6、马自达 6 和帕萨特,下有凯越、标致 307 和高尔夫,一旦入市失利很难翻身
2.油价飞涨,小排量车正日渐受宠来或有进一步优惠政策,对整个 1.8 车型的市场是个打击

4 漫长而耗资巨大的前期铺陈 (从去年 6 月北京车展亮相到今年 8 月 1 日开始接受预订)

优势 1.广泛宣传了产品和品牌,极富感召力地吸引了眼球并造成巨大购车期待,使一些打算买竞争车型的人持币待购。
2. 能为车型在上市之初积聚巨大势能,并借势推出后续车型一荣俱荣

劣势 1.过多的宣传与过长的等待都会使人们渐渐提高对福克斯的预期,无论是性能还是价格,会给新车上市的定价带来压力
2.中国消费者已经成熟,如果宣传过高而产品力不够,消费者会在反差心态下走向另一极端,甚至觉得被欺骗而将福特品牌打入冷宫

价格(13 万元-17 万元)

优势 1.低配置车型具备一定的价格优势 2.跨度大,可覆盖更宽市场

劣势 车型特征及价格跨度大对福特现有两款车亦造成直接冲击,可能未攻对手先伤自己

谁动了 SUV 的蛋糕?

作为市场新空白点增长潜力不可小视。

高端 MPS 的崛起

对此,分析人士指出,这主要是因为,一方面油价的持续走高和国内汽车环保标准的提升使国产低档 SUV 舒适、质量、油耗、尾气排放等都将面临着国家新标准的考验,短期内 SUV 市场总量很难出现正增长随着消费者观念的成熟。另一方面,国人对于 MPV 的认识也有所变化,从把它们等同于高档客车、中巴车,到接受 GL8“公务舱”以及大众途安“多功能轿车”的概念。

据介绍,国内 SUV 市场从 2002 年开始急剧成长,其显著的特点便是以价格相对便宜的经济型车为主导。最初用户看中它外观比较气派,客货兼融,同时还能够走城乡之间的泥泞小路。但是实际使用下来,SUV 在城市使用时存在的诸如油耗高、提速慢、停车难等种种缺点逐渐的暴露,原先打算购买 SUV 的消费者会逐渐醒过味儿来,开始寻求某种在城市使用中能兼顾舒适性、经济性、停车问题以及客货两用等目的的新车型。

从这一点上看,最早提出多功能轿车概念的上海大众途安无疑恰中市场趋势,并以多功能轿车的巧妙的角度入市,强调了自身的轿车般舒适性、经济、紧凑便捷多功能,同时也绕开了大型 MPV 和中低档 MPV 等先入车型的围堵。随后广本新奥德赛、一汽大众开迪,甚至隶属中低端 MPV 市场的

除了阴晴不定的轿车市场外,今年上半年国内 SUV 市场和 MPV 市场也同样呈现冷热不均的迹象。

来自全国乘用车信息联席会的最新统计表明,今年 1 至 5 月,国内 SUV 累计产量下滑 27%,累计销量下滑 21.5%。其中有一多半的 SUV 厂家平均月销量还不足 1000 辆。而专家也普遍看好国内 SUV 市场。

谁动了 SUV 的蛋糕?

据工业协会统计数据显,同期 MPV 多用途产销的增长明显,累计产销 6.11 万辆和 5.71 万辆,同比增长 31.26%和 31.54%,远高于汽车整体增长的 2.58%和 4.57%。尽管整体市场延续了去年的增长态势,但是不同的是传统大 MPV 市场以及中低档 MPV 市场增长速度开始减缓,而以新奥德赛、途安、开迪等为代表的高端多功能轿车(也有人称为 A 级 MPV)却表现突出,增长明显。

新奥德赛上市后旗帜鲜明杀入高端多功能轿车市场,6 月销量...,而最早提出多功能轿车概念的途安 6 月销量也较上月增长 110.1%,上海车展上刚刚推出的高顶多功能轿车开迪销量也从 5 月份仅 60 台增加到 353 台,增长速度远高于 GL8 所代表的大型 MPV 和福风、风行、普里马等中低端 MPV。显然,随着国内 SUV 市场的萎缩,其部分市场已被高端 MPS 分割,高端多功能轿车(或称 A 级 MPV 产品)

安全表里合一,爱国者存储王新装上市

近日从华旗移动存储事业部获悉,本月起爱国者移动存储王产品将全面更换防伪标识的新包装。新包装从产品外壳和包装盒上都打上了代表爱国者移动存储的月牙型标记。爱国者移动存储事业部总经理高哲介绍,随着各行各业对数据安全

的日趋重视,爱国者移动存储王凭借领先的技术和一流的质量获得广大用户的一致赞赏。本次更换防伪标记的新包装,是为了防止市场上可能出现的假冒的爱国者移动存储产品给用户的数据存储带来损失。从而让用户更放心的购买爱国者的移动存储产品,从而更好地保障数据安全。

作为移动存储领域的领导品牌,爱国者推出的存储王在数据安全防护体系方面已经研发到了第三代。与普通移动硬盘产品不同的是,在爱国者移动存储王系列产品中,全部采用了硅氧盘片来作为数据保存的介质,在使用的过程中,对温度、震动等方面导致的不稳定因素,都能够起到出色的减缓和屏蔽的作用;与此同时,爱国者存储王还采用液压平衡滚轴系统设计。此外,为了保证数据读取的安全,爱国者存储王还使用了比普通硬盘更为可靠的大刚度悬臂技术,优良的数据安全性能经受了模拟

坦克震动环境的考验。

凭借着在数据安全防护体系上的优势,爱国者移动存储王产品在市场竞争中一直保持着



市场占有率第一的位置,并在国防、公安、金融等行业领域内获得良好的口碑。成为了高端个人消费及行业团体用户心目中倍受青睐的对象,成为市场中高端形象的代言。如新华社雅典奥运会专用存储产品、“公安部计算机信息系统安全认证”以及通过“中国人民银行持续 48 小时的严格监测”等多项荣誉,都从另一个角度公正、客观地反映了移动存储王所具备的优秀品质。在这种前提下,华旗资讯无疑成为了这个行业中,举足轻重的领导者;而爱国者存储王也自然就成了业内其他品牌比对和参照的标尺。本次防伪包装的统一更换更是一场安全由里及表的风暴,让广大用户的随身数据存储更加有保障。

豪华车为什么要在华生产

■本报记者 韩彦 沈阳报道

随着国产奔驰下线的日益逼近,豪华车国产化的盈利问题再次引起人们的关注——这些制造工艺复杂、技术先进、精度要求很高、需要机械化大规模生产的产品,在华生产后的若干年里都会因为销量的有限以及国内技工与配件商水平的限制而无法形成规模,而一些具有整车特征的进口散件将按整车收取关税的新政已开始实行,这就意味着他们的合资公司通过CKD很难生产出有利润又有竞争力的产品。那么跨国公司为何还要纷至沓来地赔本赚吆喝呢?人们的视线渐渐集中于跨国公司如何巧妙地从合资公司取得利润上来。

一个耐人寻味的事实是,尽管绝大多数业内人士都认为,在一汽大众奥迪的挤压下,华晨宝马经营得很艰难,但宝马集团的主席与首席财务官都曾表示他们在中国的业务是盈利的。这非常地吊人胃口,因为尽管人们一直怀疑跨国公司通过将技术与在本国生产的CKD散件销售给合资厂可获取厚利,却从未找到特别有力的证据,而现在终于发现了一个还没学会说谎的孩子。那么这个简单的逻辑是否成立?这么做对他们真的有利吗?

在7月中旬的时候,记者又一次来到沈阳的华晨宝马工厂,上一次是去年的5月。从数据上看,一年之间,宝马的业绩已有明显好转,2005年上半年他们在中国生产的BMW汽车零售销量7034辆,同比增长10%,但我们更想看的是车间里的变化。华晨宝马的公关经理马静华却对记者说:“我们厂里的变化不大,去年你看到什么样,现在也差不多。”

去年的时候记者在这里发现了宝马慢跑的理由,而今年新3系即将在这里下线,难道真的还是那些稚嫩的工人与手动的机械吗?

新3系是怎样生产出来的

今年3月方在日内瓦车展上亮相的新一代BMW3系在全球广受好评,老3系是BMW历史上最成功的车型,而新3系则是宝马拿到中国来生产的最与世界同步的车型。

从6月份开始,这里已经在以每天20台车的速度下线新车了。这个数字是华晨宝马工厂负责自动化仓储管理的周巍然告诉记者的。他们仍然采用批次领件的生产方式,只是十几米高货架上整齐地放着7000多个托盘,托盘里划有分隔线,按宝马指定规格包装的小型零件被严格放入指定位置,而后由计算机控制,自动存取,生产车间的工人们每天就从这里分批取走十几台车的配件。

从这些包装上看大多是国外进口的零件,而工厂里则堆放着比去年还多的巨大包装箱,都是海运过来的大散件,华晨宝马没有专为宝马车设立冲压车间,从发动机、变速箱、底盘到所有车身外部的冲压覆盖件,前后保险杠,甚至油箱,都是欧洲生产的,只有座椅等几十件配件是国内采购,也许只有这样才能保证这一终极驾驶机器能有全球统一的品质。这里的主要工序就是焊接、涂装、组装与检测。



“如果没有国产,宝马3系和5系的销量会比现在少很多”

■本报记者 罗健/摄

们简单粗暴的评价完全不同,“他们一定与以前犯过错的那些公司充分谈过话,吸取了所有经验教训。这样的政策巧妙地将各种约束条件组合在一起,让那些不太聪明的企业家也必须按市场规律去运作企业。”

他说的聪明是指合资双方50:50的股比限制与合资产品40%的国产化率要求,这使得合资方既无法通过进口配件肆无忌惮地降低成本赚取利润,又不可能让合资厂赔钱后自己全资收购,所以,想要中国的市场,就得带着中国伙伴一起致富。

当记者终于把话题拉到宝马集团在中国的盈利是否是通过在KD件上加价而得之上时,施润博先是不解地看着记者,想了良久后说:“我们如果这样做就会损失两次,第一次是进口时按整车征税的关税很高,价钱越高交的税越多,这部分钱合资的双方都没有得到。第二次是我的产品成本高昂价格没有竞争力,市场会被竞争对手夺走。同时合资厂如不盈利,中方伙伴无力共同追加投资而宝马只能占一半股份亦不可能单方面扩大生产,合资双方两败俱伤,只是让对手得利。更重要的是,对宝马而言,在世界任何一块市场上的失败都会使公司形象和其他市场的经营受到负面的影响。”

豪华品牌丢不起面子,这正是宝马年会上,当有外国记者不断问及中国业务是否亏损时,宝马集团的主席庞克要肯定地说“我们在中国能赚到钱”的原因了。

施润博告诉记者他近些日子一直在仔细地研究华晨宝马的报告,得出的结论是,

尽管在豪华车领域进口车的口碑要好于国产车,但从品牌亲和力方面考虑,中国的老百姓还是会更信任本地生产的车。“如果没有国产,3系和5系的销量会比现在少很多”。

他说的没错,去年一年,进口的宝马7系销量远远小于国产的3系和5系。但其中一部分原因是,中国对进口车除了实行关税降低和取消配额之外,还开始落地完税——进口车到岸不再有保税区区内不必交税、售出再完税的优惠,加之紧缩的银行信贷政策,使一大批倒倒额的进口车商趁利撤退,不再有销售进口车的激情。

而宝马等公司正是深入地研究和预测了中国进口车政策的变化趋势,认为把销售权和命运放在在无力起早的进口商手中是不安全的,要想在华长久发展,必须本地生产,从而进行渠道整编,将销售环节的命掌握在自己手中。奔驰又是一例明证,新车尚未出炉,渠道已收编完毕,这显然是早有准备之战。

看来这些豪华车的巨头们脑子里想的绝不是简简单单地靠卖KD件赚钱。

合资企业利润下降之辩

■本报记者 李志军 深圳报道

7月26日,国家发改委发布上半年经济运行情况信息,上半年中国汽车行业利润同比下降48.8%,而来自中国汽车工业协会咨询发展公司的数据显示,上半年中国累计生产轿车185.17万辆,同比增长约3.28%、销量为184.30万辆,同比增长10.55%,为什么汽车行业产销量增加,利润反而会下降?是否真如前期见诸媒体的观点所言,与汽车合资企业中外资利润转移有关系?

回归还是转移

“在今年前5个月,多数企业盈利水平同比下降,其中,江铃、广汽集团、哈飞实现利润同比下降在15.35%到25.11%,庆铃、东风、长安、上汽和北汽实现利润同比下降在57.17%到88.26%。”中国汽车工业协会提供的一份资料说,目前国内汽车排名靠前的汽车集团主要靠合资企业来盈

合资企业的盈亏影响着中国汽车工业发展的前景。合资企业出现整体利润下滑,究竟是因为是市场成熟后的价格回归,还是企业外资的利润转移?

高级经理姚雨认为,与欧美国家相比,中国汽车还是新兴产业,最初的供求关系完全不一样,中国汽车市场当初就是卖方市场,因此利润比较丰厚也是比较合理的,现在产能相对过剩情况下,价格回归是必然趋势,同时,现在汽车原材料价格的上扬使汽车厂家的成本上涨,这一涨一落是汽车行业整体利润下降的主要原因。

不过也有业内专家认为,市场的因素固然使企业利润下降成为必然,但是下降幅度如此之大,与合资企业中外资的利润转移也不无关系。深圳某会计师事务所一会计师表示,一些合资汽车企业在其财务报表中,往往会掩盖部分应该公布的关联交易不予说明,“这些关联交易大多数来自采购环节,而采购对象大多是国外汽车厂家参股或控股的零部件生产企业,据合资公司中方采购人员私下透露,其中很多产品的采购价格与市场采购价格相比高出许多,有的甚至超出想象,要么是采购人员渎职,要么是公司有意安排。”如果是前者,采购人员渎职的情况可能会在单个企业出现,但是如果在多个企业出现,并且是在多种产品出现则不可思议,而如果是后者,“除非是外资企业掌握了采购部门。”该会计师说。

零部件采购权

几乎所有的汽车合资企业中高层管理人员在接受记者采访时都对对外资是否控制了零部件采购权说了“否”。姚雨认为,在零部件采购环节,可能会有一些合资企业受到外资影响,但是并不代表外资控制了采购权。以福特的合资企业江铃汽车为例,其在今年第一季度与江铃汽车达成的关联交易为2288万元,不到江铃汽车零部件采购关联交易总额的8%,不可能影响到江铃汽车的采购环节。“福特(中国)希望看到合资企业国产化率不断提升,因为零部件国产化率高有助于降低成本,如果国外采购太多,会造成成本增加,同时运输周期长,会影响市场竞争速度。”姚雨说。

福特在中国的零配件采购中心已经运行了好几年,作为全球汽车生产厂家,在全球不止一个零配件采购中心,“之所以考虑在中国设立,是因为中国零配件制造成本有竞争优势,这个竞争优势不仅在于劳动力低廉,中国汽车产业链的发展也是关键原因,全球目前大的企业都在中国设有整车生产基地,会带动一大批零部件供应商的发展,包括中国本土的零部件生产企业,目前中国本土的零部件生产企业也逐渐走向成熟。”姚雨表示。不过,他也承认,目前在福特的合资企业中,在零部件采购方面还是以引进外方零配件为主,“因为如果福

特汽车在欧美的车型引进到中国来,希望零配件的构成符合原有的品牌标准,国内零配件厂家的实力逐渐提高,但在复杂、关键技术方面不一定完全满足所引进车型的需要。”

北京现代公关部部长刘进表示,目前北京现代的零部件大多是国产,现在国产化率差不多达到80%。但他也承认,在北京现代66家零配件企业中,韩资成分的企业占得多,其中大多数是韩资的合资企业,选择他们的主要原因是韩资零部件企业“能保证技术、质量同步,产品零部件可以迅速到位,而找国内零部件企业重新开发零配件是一时间来不及,二是技术质量保证不了。”刘认为,中国汽车市场竞争越来越激烈,国外汽车企业现在不可能再把二代三代产品引进到中国来,落后的产品进入市场就会挨打,不像十年前那样一个车型就可以畅销很久,现在都是拿最新的车型来冲击市场,在这种情况下,零部件供应的及时性和与汽车技术的同步性是很关键的。

国产化高达八成,为什么又有许多是从韩资零部件企业采购呢?对于刘进似乎矛盾的说法,北京现代采购部门一人士介绍说,这些韩资企业都是当年随着现代汽车进入中国,寻找国内一些零部件企业合资成立的,而这些韩资企业或多或少都与现代汽车有着利益联系,有的甚至就是现代的子、孙公司。

不过上述会计师认为,像这种通过关联交易转移利润的做法在国内外企业中并不少见,也没有相关法律法规对其进行约束,一般只是靠企业对大额关联交易在财务报表中公开,或者对投资者进行信息发布,要与非关联方交易价格相比较确定处在一个公允的水平就可以。

对于外资可能在零部件采购方面会赚走部分利润,郑爱国认为是正常情况,“外资企业花大投入来做事情,汽车技术及销售管理技术都是由外资企业提供,多拿一些利润是正常的,但是合资企业的利润还是需要由双方来共同做大,而非一家外资企业控制。”目前东风日产的整车国产化率为58%。

在零部件采购方面,原来东风没有一个统一的标准体系,前后端市场都是自己在操作,后来东风日产实行全球采购,不管是日本、美国、法国还是哪个国家,只要能达到合资企业的技术标准,就可以进来,目前前端的供应商中,日资零部件企业较多,具体比例郑爱国还不是很清楚,但郑爱国认为不大可能会出现外资控制采购流程的现象,因为合资企业是在全球统一招标,寻找符合汽车技术标准的企业。

发现生命价值

可靠，承载着信赖

福美来1.6 新动力系列 新上市!

欢欣而女儿对我信赖,正如我对福美来信赖。福美来,可靠的品质让我的有车生活无忧无虑!良好的性价比和经济的使用成本让我的生活轻松快乐,生活中,我需要用这样值得信赖的伙伴!

福美来1.6新动力系列,更多提升,更多可靠!

★中国质量协会04年度报告:中级轿车使用经济性和品牌忠诚度第一名	★获评2004“中国理想家用轿车”	★60%的新车主来自老车主推荐	★三年18万用户一致的认可信赖

★中国质量协会04年度报告:中级轿车使用经济性和品牌忠诚度第一名	★获评2004“中国理想家用轿车”	★60%的新车主来自老车主推荐	★三年18万用户一致的认可信赖

★中国质量协会04年度报告:中级轿车使用经济性和品牌忠诚度第一名	★获评2004“中国理想家用轿车”	★60%的新车主来自老车主推荐	★三年18万用户一致的认可信赖

责编 雷梓 E-mail:leizi810@163.com 美编 肖利亚

清洁汽车你买吗？

■本报记者 刘春 综合报道

6月,丰田公司再次向媒体确认,今年底,他们的混合动力车Prius将如期在长春产出。这将是跨国厂商拿到中国生产的最先进概念的清洁汽车,但人们仍然狐疑,或者说为丰田捏一把汗,这样的车适合在中国卖吗?

半个多月以前,科技部“国家节能环保汽车工程技术研究中心”落户奇瑞汽车工程研究院,在当时一个汇集了国内众多专家学者的研讨会上,诸多发言者畅谈国内节能环保汽车技术的飞速进展。会上众口一词的利好声中,国内传统汽车技术领域的羸弱现状仿佛被抛之脑后,中国终于有理由在世界汽车领域下一个发展阶段——清洁汽车技术方面的角逐中与先进国家分庭抗礼了。

此时会场下旁听的一位女记者小声嘟囔了一句:“听着不错,反正这种车我是不会买。”

这位记者的见解也许正代表了大部分消费者的心声。传统汽车还远没到要马上淘汰的程度,改善环境、节约能源也不是个别消费者就能左右的事,消费者会否现在就踊跃去选择清洁汽车呢?

技术易普及难

无庸讳言,清洁汽车这类新技术的研发,最终需要通过商业化的普及和厂商的最终赢利来使其得到彻底推广,否则再高明的技术创新也是镜花水月,商业化的关键是让消费者买账。即使在发达国家,这仍未成气候。

这仅仅是发展清洁汽车道路上若干瓶颈中的一个而已,事情并不像想象的那样简单——抢占汽车领域的下一个制高点,绝非凭技术研发便可一蹴而就。

不可否认的是,为了开发清洁汽车,中国政府部门已经投入了相当大的精力。根据科技部公布的数据,目前国家已累计投入10多亿元资金(虽然这与国外一个厂家的投入相比也显捉襟见肘),以支持清洁汽车关键技术的开发和示范推广工作。

“科技部在‘十五’国家科技攻关计划、863计划中分别安排了‘清洁汽车关键技术攻关与示范应用’和‘电动汽车重大科技专项’等一批国家重大科技项目,组织开展了以产业化为目标、以产品为龙头、官产学研相结合的大规模



清洁汽车虽好,但其产业化和普及之路比起研发可能更加艰难

■本报资料室

中国至少可以从别国发展清洁汽车的过程中吸取两点教训:一是政府应该在财政上给予消费者补贴;二是基础设施的建设和汽车本身开发一样重要

技术攻关工作。”科学技术部高新技术发展及产业化司副司长、全国清洁汽车行动协调领导小组办公室主任许倬这样说。

记者见到许倬时,他正在主持一个关于“第四届北京国际清洁汽车技术研讨暨展览会”的新闻发布会,会议的目的正是为了促进清洁汽车的发展。“要想不落后至于世界一些发达国家确实不容易,但欣慰的是我们满足欧Ⅲ排放标准的汽柴油车、单一燃料天然气和液化石油气汽车、二甲醚汽车、乙醇或柴油汽车已相继开发成功,部分产品已投入使用。”许倬很自豪地说。

技术上的进步当然值得褒奖,然而提到真正将清洁汽车加以普及,则让人愁上眉头。中国工程院院士、亚洲电动车协会会长陈清泉教授坚持的一个主张就是:在电动汽车领域,我们不可盲目乐观。

“在产业发展初期,传统汽车制造商和消费者都难以有足够的动力生产和购买。最重要的推动力只能来自政府。而且在基础设施等方面进行投入——规划建立相当数量的充电站、加气站等等,投资都比较大,这也绝不是厂商和消费者所能解决的事情。”在陈清泉看来,中国清洁汽车的普及,只有实现了整个体系的配套,才算是完成了产业化。

在较早的一个研讨会上,美国密歇根大学研究员赵吉敬也告诉记者,中国至少可以从美国发展清洁汽车的过程中吸取两点教训:一是政府应该在财政上给予消费者补贴;二是基础设施的建设和汽车本身开发一样重要。

政府的钱该花在哪儿

车子研发出来了,如何促使消费者打开钱包去购买呢?这显然不是普通的说教可以奏效的,目前世界上普遍的做法是政府掏钱补贴。一位不久前到法国考察的行业专家告诉记者,法国政府正在推行“清洁汽车计划”,其中重要的一项内容就是用财政补贴方法鼓励使用清洁汽车。政府减轻电动汽车购买过程中的各类赋税,企业或民众每购买一辆电动汽车将得到政府3000多欧元的补助等。这样的优惠政策,使得雪铁龙、雷诺等法国大汽车公司看到了巨大的商机,纷纷投入到清洁汽车的研制上来。

在日本,以丰田的Prius为例,虽然这种混合动力车的定价要比同级车贵上40万日元,但是日本政府对私人购车补贴25万日元,车主另外多花的钱用一年多的时间就可从节省的汽油费中赚回来。如此一来,消费者购买清洁汽车的动力有了立竿见影的提高。

在研发机制上,国外不像中国政府这样自己投钱组织一班人研发,而是对企业进行研发补贴。美国1969年就出台了《电动及混合动力汽车法案》,规定联邦政府每年必须拿出一定资金资助清洁汽车的研发和推广。据陈清泉估计说,30多年以

来,包括政府和企业在内,美国在清洁汽车方面投入的资金已经达到2000亿—3000亿美元。

而日本的清洁汽车已经发展有10年之久,但最初丰田、本田每卖出一辆混合动力车Prius或Insight都会亏一大笔钱,多亏政府给予了大幅度的补助,才使得丰田、本田公司坚持下来,而最终在该领域的全球竞争中占得上风。

除了鼓励性措施之外,对传统高排放车辆的软性抑制则属于另一种引导方式,在英国,消费者在购车时,要根据车辆二氧化碳排放量的差别分别按不同的等级缴纳二氧化碳排放税,如本田Insight,汽车税最低,约120美元;而二氧化碳排放量较高的,比如按C级缴税的奥迪A3 sportback 1.6和丰田花冠等,税款约为250美元。日本则早在2003年便开始计划征收环境税。

与上述情况相比,清洁汽车的基础设施建设工程更加浩大,但也更加不能忽略。宝马公司为了在清洁能源方面取得优势,已经投入了10亿美元进行液氢、汽油混合动力车的研发,但这与其需要配套的基础设施花费相比,无疑是九牛一毛。据宝马公司的专家克里斯托弗·哈斯估算,在德国一个国家建设完备的氢气补给站、储气站、氢气生产站、氢气生产基地并提供运送卡车的总费用达到了1000亿美元。这根本不是一家或几家公司能够单独解决的问题。

中国显然还没有到要去追逐氢动力的地步,但即使是柴油或天然气这样的燃料,在许多地区的补给现在仍然存在问题,如果没有扎实的基础设施,那么再多的清洁能源也将无用武之地。

令人欣慰的是,我国政府部门已经认识到清洁汽车的普及需要政府“更大力度的投入”,至少在清洁汽车政策、法规和标准体系建设方面,政府已经开始有所行动。据记者了解,科技部“十五”期间相继安排了“燃气汽车和电动汽车商业化运行的优惠政策研究”和“清洁汽车标准”、“电动汽车标准”、“新的汽车排放标准”与“燃油标准”等一批对清洁汽车发展具有重要影响的课题,为相关政策和标准的制定提供了依据。

“买清洁汽车?给个理由先。”这是一个耗费时间和精力和精力的历程,没有哪个国家可以抄近路。

简讯

新车预订

福特福克斯于2005年8月1日起在全国的长安福特经销商处接受预订。本次接受预订的将有经典型、时尚型与豪华型三个不同车款,预订订单的价格区间为人民币13万—18万。

原装进口超级豪华跑车凯迪拉克XLR 4.6L V8于同日公布价格——128万元人民币。从即日起,全国凯迪拉克品牌授权销售服务中心正式开始接受预订。

政府采购

6400辆Jeep2500(BJ2021EB 4X4)四轮驱动SUV(运动型多功能车/Sports Utility Vehicle),将在3个月内由北京吉普公司迅速送达全国24个省和新疆建设兵团用于装备基层公安机关。这是建国以来单年度、单车型最大的政府采购订单。

日系提速

丰田集团近日宣布将提高2005年度全球产销计划——将年生产计划由原来的812万辆提高到828万辆,将年销售计划由原来的803万辆提高到816万辆。

8月2日,日产(中国)投资有限公司总经理石原忠志宣布,今年上半年日产汽车在华销售67000辆,同比增长75%。与此同时,中国商务部正式批准该公司成为日产汽车的中国大陆地区总部,接管日产在东风汽车有限公司50%的股权。

行业评比

在刚刚结束的第五届北京国际商用汽车展暨全国第二届客车大赛颁奖典礼上,JAC江淮汽车推出的全新“格尔夫”系列重卡赢得一致好评,其中HFC4251KR1(6*4系列牵引车)荣获本年度中国“重卡新秀奖”。

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、普田抽油烟机
A级家私	欧乐饰家和伊力诺依全套家私、任选室内配置方案
A级精装	室内德国舒尔茨环保涂料、科勒洁具、按摩浴缸、高档橱柜、高级玻化砖、华美墙纸、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”豪华游艇尊贵配置
A级配套	奥雅大堂、美容中心、茶餐厅、桑拿中心、健身房、桌球、棋牌室、阳光泳池等,彰显专属身份

万豪·家天下

WANTHAO PALACE

VIP: 65699966/88

售楼处: 北京房地产开发有限公司 全国服务热线: 4006188888 设计单位: 北京天辰华宇置业有限公司 设计单位: 北京天辰华宇置业有限公司 品牌合作: JORDAN 众星集团

发展型企业法人居所

置业也是经商,理想生活与企业发展共赢。怡景园首席成熟商务生活馆,置身朝外繁华商圈,成熟现房,绝对性价比,征服中坚企业法人。

空前绝后,最后珍品企业法人居所正式公开! (诚邀莅临鉴赏珍品)

全现楼结构,分隔灵活;框架布局,功能完备。197M²—390M²多样面积

- 朝外商务热土,浓郁商务氛围助推企业腾飞
- 邻近第一使馆,聚拢国际化优势资源
- 藏品稀缺,触手可及的完美商务空间
- 绝对性价比,财富增值有保障
- 毗邻皇家园林,自然增值财富

VIP LINE: 85638868

总销售: 北京大成房地产开发有限公司 总销售: 北京大成房地产开发有限公司

中关村稀有现房 全面火热发售中

①北京百环地产荣誉之作 中小型企业置业上上选

- 位于中关村核心区位,紧邻硅谷电脑城、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。

售楼电话: 62649811/12

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

京房内证第823号

全案策划: 商拓广告 TEL: 87783048 / 2947

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

网址: www.dongpeng.com



责编 吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编 姜坤瑛

Home&House

经济观察报
The Economic Observer
33
蓝筹地产

2005年8月8日

“防萎缩”：地产调控转向？

■本报记者 姜洪桥 北京报道

“现在的目标看起来更倾向于防止市场萎缩”，一位建设部内部人士向记者透露。

房地产调控新政“国八条”出台接近第三个月的时候，在关于调控是应该加强还是应该适当调整问题上出现了严重的分歧。一部分专家和企业提出要防止宏观调控过度，更多的人则坚持房价仍然没有降下来，调控应进一步加强。

本轮调控的目标是为了稳定，其实也就是追求一种适当平衡。任何一种市场倾向的出现都意味着政府将反向采取措施。种种迹象显示，主导调控政策的建设部越来越紧张地提防房地产市场萎缩的可能。而这样一种倾向产生的主要原因之一是其他部门在“国八条”前后各自为阵出台的政策产生了对市场约束过强的叠加效应。

7月拐点？

“原本我们预计观望期3个月结束，但现在在这种状况好像还要蔓延下去，持续观望将打击房地产市场”，这位内部人士在忧虑可能出现的萎缩状况的同时透露，政府对目前的复杂情况已经有所准备，“7月中旬，国务院就要求建设部做好防止房地产市场萎缩和反弹两手准备的预案”。

在防萎缩和防反弹的问题上，我们越来越多地看到建设部在倾向于前者。7月19日，建设部住宅与房地产司一名官员明确表示，相关部委近期不会再出台进一步调控政策，工作重点将落在各项措施的落实上。这与两个多月前，刚刚公布“国八条”之时的表态已经有明显区别。这一次的表态与稳定房价七部委联合检查组结束调查是处于同一时段。该调查报告在肯定各项调控措施的综合效应正在开始显现，同时警告持币待购的观望状态可能造成的不利。报告还归纳了“个别专家、学者”对宏观调控政策提出的不同看法，即：目前的政策措施只能解决个别地区短期存在的突出问题，不利于房地产的长期发展，希望政府对调控目的做

进一步明确规定，深入分析房价上涨的原因，在此基础上再做出相应的决策。

事实上，防止调控过度的倾向甚至可以在更早些时候觅得证明。7月份，建设部刘志峰副部长就北京税务部门征收二手房交易个人所得税时表示，对于二手房交易中收取个人所得税的做法目前只是个别地方的试点。他的原话是，“反正目前国家没有考虑这个事，杭州是实行过，实行了半年不到，取消了。”当时，征收二手房交易所得税普遍被理解为政府进一步调控的强硬措施。

为了进一步证实情况，记者采访了建设部政策研究中心副处长文林峰。文林峰表示她无法答复这个问题。但她承认，近一段时间来反馈意见差距甚大，对调控政策的不同意见确实很多，各种意见都汇总到了建设部。

7月份以来对调控措施的分歧日益表面化。冯伦和任志强等纷纷向媒体表示，政府过度管理到房地产的微观环节，犯错误的概率越来越大。全国工商联住宅产业商会起草了意见书递交给政府。其会长葛梅生分析，“现在的宏观调控政策不但打击了投资和投机性需求，自住型购房者也开始观望。”这种论调与媒体和网民的舆论呈现对立态势。

政策叠加效应

文林峰认为，决定未来市场走向的主要因素之一是消费心理预期。在这一点上，媒体的报道没有起到客观恰当的作用，而是过度预期调控将进一步加强，房价要继续下降。她强调，房地产调控实际上是在做一种平衡，要坚定不移地调控，防止房价快速上涨，既要防止反弹，也要防止市场萎缩。

(下转 34 版)



“国八条”之后，各部门都争先恐后出台自己的调控政策，甚至连福州物价局都开始测算房地产企业利润率，对房地产企业的“暴利”进行道德指责。这无形中形成了政策的叠加效应，强化和扩大了调控的抑制和约束一面

链接

百度一下(www.baidu.com)“国八条”，相关网页 94700 篇，近日网友评选的 2004-2005 十大房地产新闻揭晓。其中，表明中央平抑房价的态度和整顿房地产市场决心的“国八条”得票率最高，成为 2004-2005 年度房地产行业最震撼的新闻。

朝阳门最后金字巅峰

佳汇中心，朝阳门最后金字荣现，完整现房巅峰之华
政经要地，高性价比超5A纯写字楼，品质久经锤炼，配套细致完善
完全先机，游刃财富游戏，前景不言而喻

 佳汇国际中心
JIA HUI INTERNATIONAL CENTER



朝外5A纯写字楼均价**15000元/m²**

■朝外甲级写字楼，稀缺黄金价格■扼守财脉，商务氛围浓郁■使馆、酒店云集，聚拢涉外商务资源■现房在握，品质可见不担风险■单层面积小，降低成本，尊贵私属■灵活分割，58m²-1300m²弹性空间

贵宾专线：**010-65538881/2/3**

地址 | 北京市朝阳区吉庆里11号 开发商 | 北京佳汇房地产开发有限公司 承建商 | 中铁建设集团有限公司 销售代理 | 北京美联房地产经纪有限公司



泛政治化笼罩地产

■本报实习记者 姜丽丽 北京报道

地产“新政”后不久的一个论坛上,高调的潘石屹猛烈抨击了某些在房价上将市场问题泛政治化的举动,还呼吁公众和业界“少谈价格,多创造价值”。此举恰巧凸显了被斥为“暴利”的开发商在房价问题上的巨大压力。不幸的是,最近福州市物价局公布的福州市区商品房社会平均成本的测算结果再一次把开发商推到公众舆论的风口浪尖上。

“国八条”、“新八条”出台之后,各地公众被置身于越来越多政府部门的各种表态和“新举措”中。北京、南京等市开始对二手房交易强行征收20%的所得税,但到7月间,又纷纷表示二手房交易个人所得税原则为自愿缴纳。江苏省物价局一本正经地搞了一个“江苏房产价格诚信企业巡礼”活动,迫使开发商在价格“诚信”上有所表态。调控房地产是政府的职责所在,不过,眼下所有政府机构都参加到这一调控过程,把政府定位于更为宽泛和松散的角色,超越市场和行政调控的界限对房地产进行微观乃至道德管理,几乎形成“运动”之势,这不能不说是一种泛政治化的表现。

皇帝的新衣

这顶被一些媒体称为“创举”的商品房社会平均成本测算工作由福州市物价局操刀,其向媒体公开发布的测算结果是:福州市区商品房平均开发成本约2160元每平方米,社会平均利润约1400元每平方米,地价、建安成本、配套设施费用分别占房价的20%、25%和14%左右,管理费用、销售费用和利润占到房价的41%左右。

此举一旦被公布,即受到多方追捧。消费者以为将要迎来向虚高房价挑战的勇士,而有的媒体的时评员则称福州市物价局的这个工作做得“实在是漂亮”。

关于测算商品房社会平均成本的初衷,福州市物价局的朱光华局长是这样告诉记者的:“因为价格与供求是密切相关的,信息的不对称损害了消费者的知情权,有可能造成虚假的需求,对价格的形成不利。如果消费者对于商品房的社會平均成本有所了解,他就会认真考虑到底要不要买。在消费者普遍持币观望的状态下,开发商有可能会降价。”

不过,当记者翻阅房地产新政之后的各种文件之后,并没有在任何一份文件上找到“降低房价”的字样。“国八条”文件中要求的也只是控制房价增长幅度过快的势头。建设部也多次澄清,调控的目的是稳定房地产而不是打压房地产。福州

州物价局或许是希望通过此举使消费者持币待购,从而迫使开发商降价,但诸多文件的措辞显然与这一初衷有所差异。况且,“国八条”要求各地根据当地情况进行调控,福州的房价似乎并不算是涨幅最高的重点区域。

通过信息透明化迫使开发商降价,这一逻辑看似合情合理,但只要稍微仔细推敲,就站不住脚了。北京师范大学公共管理学院的董藩教授快人快语:“解决了信息不对称的情况也没有实质性作用。众所周知,目前的房地产市场仍是一个卖方市场,开发商怎么定价很难受消费者的意愿所左右。”并且,房地产市场的价格形成机制也因住房商品的特殊性而趋向复杂,光靠为数不多的消费者收起腰包就能降低房价?

在公布的结果里还有一个细节:“地价只占到房价的20%”,这与今年四月间国土资源部披露的“地价因素只占商品房成本的二成”的说法颇一致。当时,国土资源部提出这个成本测算结果的背景是舆论指责缺乏土地供应是推动房价上涨的主要因素。

福建省房地产业协会的相关工作人员也向记者表示了质疑:“我们业内对这个结果不是很认可,主要是在地价这一方面,不知道他是不是按现在的地价统计的,据我们的了解,福州市的地价在去年20%-30%的幅度在上涨,很有可能两三年间就翻了一倍。”而当记者去电向朱局长询问统计时使用了哪一年的数据时,他以“很忙”推诿掉了。

另一令人费解的事实是,福州市物价局通过此次测算已经了解了具体到每个楼盘的利润,但是并没有建议决策部门采取相关措施抑制房地产商超额利润的打算。“此次的测算主要是解决信息不对称的问题。”朱光华局长强调说。

由此人们或许已经看明白八分了:这项测算只是一件皇帝的新衣罢了——听上去很美,伸出手去一摸,就发现它只是一个虚幻的企图。在整个社会对于房价高涨问题的责任争执不下的时候,它起到更多的是口头附和而不是实际作用。

职能的错位

“没有实质意义”,这是董藩教授在闻知此事

的第一反应。“成本测算其实很简单,没有必要上升到那种高度。”在全国上下声讨虚高房价的罪魁祸首时,这样一个测算结果无疑是“应了景”。就像在被问及为什么要首先对房地产业进行社会成本的测试时朱局长说的那样:“因为目前中央对于房地产业很关注嘛。”

在“国八条”公布之后,各地政府和政府部门的表态运动风起云涌,无论是迫于舆论的压力还是出于本部门的计划。人大、政协、银行、国土资源部门、地方政府和地方政府下属部门似乎都要为房地产调控做点什么。这样的一拥而上,为了

调控而调控的情绪越来越明显。“这是一种泛政治化环境下的怪异产物”,董藩教授说,“在任何行业的上升时期,行业利润都是不低的。有的行业,例如餐饮,长期保持着约50%的利润,为什么不先对这些行业进行成本的测算并向媒体公布呢?”

有一个被用得极滥的说法是,政府在行使职能的过程中要“有所为,有所不为”,该管的要管好,不该管的坚决不管。在房价虚高的既定事实面前,跑出来做“事后诸葛亮”,可以说是很聪明很讨巧的行为,但是如果长此以往,难免会令公众产生对政府公信力的怀疑。

从西方主流经济学的角度来看,商人追求最大利益没有什么不可以,董藩教授觉得,过分地用道德色彩去衡量开发商的利润未免有些不“厚道”了。“这个成本测算,可以说是在目前泛政治化的环境下出的‘怪胎’。它是违背市场规律的,也没有正确体现政府的职能所在。”

“政府应该通过符合市场规律的途径来调节房价,可以在对开发商的税收上作些改动,而不是在流通上,可以使房地产市场尽量充分地竞争,打破卖方垄断的现状。”董藩教授说,“公布成本测算这个事情可以做,但不合

适由政府来做。如果是信息部门或者中介来做这件事情,很好,我们是为了让消费者知情。而政府应该花这个时间精力去做一些更有效率的事情。”

当记者提到朱局长认为福州物价局的这个做法有它的方法论意义,具有在全国范围内推广的价值时,董藩教授轻轻地笑了。“可以说,福州市物价局,在这个职能上错位了。”政府要在房地产发展中发挥有效的作用,首先必须给自己一个准确的定位。只要政府定位准确,寻租的空间就小多了,所承受的舆论压力也会相应减轻。“要转变职能,在公共服务上寻求更多的改进。”

卖地的冷与热

■本报记者 丁凯 北京报道

1977年,伍迪·艾伦(Woody Allen)拍了《安妮·霍尔》(Annie Hall),人们都说他是“卓别林之后最杰出的喜剧天才”;1978年他又用《内心深处》(Interiors)告诉人们,他导演悲剧同样很有天分。

同样的宏观调控政策,在不同城市也导演了土地交易的酷暑和严寒:8月1日,华润力克劲敌顺驰,25.65亿拿下北京清河镇地块,现场竞价80多轮;此前7月26日,武汉刚刚上演了4幅地块无人出价、集体流拍的尴尬。而就在今年2月初到4月底,香港世贸集团、瑞安集团以及和黄置地先后出手共81.63亿元在武汉拿地。当时武汉土地市场“地王”频出,风光无限。

在宏观调控之后的这两个拍地故事中,两座城市的结局看来大相径庭,却同样指向出地方政府对土地一级开发过程操控力度过大的根源。

皆大欢喜与门庭冷落

“25亿6500万元第三次,恭喜3号!”拍卖槌把桌上的计算器和两支录音笔震得跳了起来,主持人左前方,手拿3号牌的华润置地董事总经理陈鹰周围响起一阵欢呼,欢呼声随即被掌声淹没,在场的记者迅速分成几团,一团包围了陈鹰,一团跟随顺驰置地(北京)房地产开发有限公司董事长荆宏步出拍卖现场——当叫价达到22.8亿元之后,厮杀在顺驰和华润之间展开。主席台前,拍卖主持人擦了擦额头的汗珠,应周围他的摄影记者的要求,微笑着重复落槌的动作。

2005年8月1日15时29分,从四面八方涌来的人们已经挤满了北京市国土资源局二层交易大厅旁边的这间屋子,在其后35分钟内,清河镇住宅及配套用地的价格从起拍的18亿元住宅8.65亿元。按照相关规定,因竞价产生的所有收益,都属政府所有。

前面所说的场景都是幻想,对于武汉7月26日6幅地块的挂牌来说,同样是满满一屋子人,面对四幅较大体量地块却保持静默并最终见证其流拍,当天武汉只有两幅零计12亩土地成交。

而流拍的地块中,有些已经成为困扰武汉土地市场的难题。比如其中的积玉桥地块,尽管土地多次次在网络、报纸上对其进行推介,仍然无人问津;而江达路地块先前已经经历流拍,在调低起拍价之后仍然无法逃脱流拍命运。甚至有武汉当地开发商告诉记者:“先前就知道会流拍。”

目前武汉房地产市场出现了十分奇特的现象:今年上半年,武汉市平均楼面地价达到2000多元/平米,远远高于武汉去年1200多元的水平,而武汉平均房价在6月份才刚刚超过3000元/平米的水准,比全国水平略低。

造成这种现象的直接原因是分析师认

武汉和北京的两次拍卖溢价金额分别为880万元与8.65亿元。这两个数字的确不可同日而语,不易察觉的是,在武汉和在北京,这两个数字指向同样的土地一级开发和交易环节流弊

为:“大的地块是港资发展商来支撑的,但是去掉这部分,成交量就非常可怜了。在宏观调控情况下,如果外地发展商停止在武汉拿地,会很容易导致流拍。”

7月26日,武汉土地市场上的惟一竞争发生在武昌区徐家棚街武车厂一村(P(2005)024)地块上。由于武汉本地开发商的激烈争夺,这块面积仅3500平米的居住和商服用地的价格从1220万元的起始价一直冲到2100万元成交,价格上涨880万元。

880万与8.65亿

武汉和北京的两次拍卖溢价金额分别为880万元与8.65亿元。这两个数字的确不可同日而语,一个显而易见共同点是它们都诞生于拍卖现场的火热角逐,而不易察觉的是,在武汉和在北京,这两个数字指向同样的土地一级开发和交易环节流弊。

让我们回想一下被称为“世纪第一拍”的北京大兴那块被顺驰收入囊中的土地。经过100多轮竞价,顺驰因为把拍卖价格从起拍价6亿元左右拉升到9亿元而陷入争议——准确地说,是非议——的风暴中心,但价格提升幅度不过50%,而880万元与1220万元之比则达到72%。可以想见当时情形的激烈。

一位武汉房地产市场的权威分析告诉记者,武汉的房价也曾经历跳跃式的发展,这在极大程度上膨胀了本地中小开发商的野心。这些中小企业计算利润的方式开始变成用相同区域内外地大开发商项目的售价减去自己的成本,这样一来,他们很容易高估自己对地价的承受能力。“去年有过这样的例子,某个地块争夺十分激烈,最后成交价虽然只有几千万元,但开发商事后醒悟,发现拿地成本过高,转而四处寻找合作伙伴。”

在外来大型开发企业纷纷观望之际,武汉本土的企业也并未迎来壮大的良机,束缚他们手脚的是政府对于土地一级开发市场的垄断,以及由此产生的地价畸高。武

汉地产集团是武汉本地最大的开发企业,该集团由三家具有一级开发资质的国有企业组成,由媒体披露的该集团2003年净资产有5亿元和7亿元两种版本,但在2004年,这三家企业所拍土地总值已经达到7.965亿元。

在武汉的流拍和北京的激烈角逐背后,土地一级开发的垄断方式,大幅度推升着土地的公开交易价格。

一级开发的钥匙

武汉土地市场的公开交易直接传承于深圳,起步早于北京。在土地一级开发的模式下,武汉也已经开始采用委托给国有企业的方方式。然而,由于这些开发公司由政府指派,所以其开发行为仍然只是打着市场化幌子的政府行为。我们可以想象,无论在武汉或者北京,土地一级开发市场的充分竞争可以轻易改变土地拍卖中价格畸高的现状,而目前,北京土地一级开发仍然是由国土资源部亲身躬行。由于人力和财力的限制,一级开发的速度早已远远落后于正常土地供应的需要。土地供应不平衡的现状直接导致了开发商在面对单个地块拍卖时的激烈竞价行为。

“北京的土地是一块一块地推出,实际上是人为地制造了土地供应的断档,这对地价的抬高有很大的作用。”北京置信房地产经纪有限公司总经理陈森林表示。“北京土地交易方式正处于从协议出让向招拍挂出让转变的过渡期,如何使土地市场平稳过渡,并没有引起政府部门的足够重视。”

清河镇地块是北京国土资源局放言下半年有30多幅地块集中供应的开端,在8月1日拍卖结束之后,荆宏告诉记者:“这30几块地出来以后,大概只占整个北京一年供应量的十分之一,不大可能说整个能把房价控制下来。但是如果再不出地,对北京市场影响会很大。”

“之所以今天竞价这么激烈,就是因为上半年(几乎)没出地。”荆宏说。2005年中期,北京发布了2005年用地计划,其中与市场上大大小小的开发商密切相关的是1750公顷的住宅商品房用地供应和550公顷商服用地供应,总计2300公顷,而上半年这个目标仅完成了84公顷。

如果在这个过渡期内,北京暂时无法奢望通过土地一级开发市场的充分竞争而降低一级开发成本,陈森林认为,在目前的形式下,北京至少可以做好两件事来平稳实现土地交易方式过渡,解决土地供应断档。其一是将土地一级开发委托给国有大型开发企业,而目前这一工作的障碍仅仅是没有出台《土地一级开发办法》,而沿袭自中关村西区开发过程中的2%的一级开发利润率也会将企业拒之一级开发门外的重要因素;其二是增大土地供应的信息披露力度和透明度。

当“地产中介”与“特许经营”相遇

房地产企业出售房产数量较多,流动、资金周转快,可像一般制造业那样,全部现金支付,因此,在土地一级开发中,日本和欧洲发达国家采取一家房地产开发企业垄断土地一级开发,原因可能在于,土地一级开发一般具有垄断、开发期不长的特点,因此,政府采取一家企业垄断土地一级开发,可以保证土地一级开发的质量和效率,同时也可以避免土地一级开发中出现腐败、浪费等现象。而特许经营则要求企业具备一定的资质、技术、资金、人才等条件,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。特许经营的诞生和成长,其核心是特许经营,特许经营是指,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权,企业通过特许经营的方式,获得土地一级开发的特许经营权。

“防萎缩”：地产调控转向？

(上接33版)

不过,真正决定性推动消费心理预期走向的还是政策。“国八条”之后,各部委和地方政府都相应出台一系列政策,其涉及面非常广泛,从土地到金融,从信息管理到税收样样都有。按照正常的逻辑,各部门和各地方政府的政策都应该是一贯围绕“国八条”配套进行,具有分析能力的人都能由每一个具体政策看出整体调控的趋势。我们相信,媒体和分析人士关于调控将继续加强的和应该继续持币观望的主流判断也应该按照这种逻辑进行。但是事实却未必如此。

实际上,北京税务部门征收二手房交易所得税的政策就没有听取建设部的意见。据有关人士透露,建设部就此政策与税务部门曾经发生了争执,但税务部门最终还是推出了这个政策。也由于这个措施出台,北京房地产市场出现一定程度的恐慌,二手房交易几乎出现断顿,尽管它很快就被取消。在此之前,金融系统两次提高贷款利率也没有有效打击投机,反而招来影响正常购房需要的抱怨。

类似的情况也出现在国土资源部门身上。通过“国八条”的要求,要增加普通商品房的供应,通过增加房地产供应稳定价格。但是,国土资源部随后采取的行动却很让我们看到明显的土地供应增量。伴随着第三轮全国土地规划,国土资源部在7月比以往任何时候都强调保护耕地,反复申明,城市规划必须要符合土地规划。

北京师范大学管理学院教授董藩在接受记者采访时笑着告诉记者,“‘国八条’一公布我就预料到建设部和国土资源部会看法不同。建设部要提高居住保障,国土资源部要保证粮食安全,肯定是有分歧的。”

“当时设计方案是为了把房价快速上涨的势头刹住,没有想到政策之外因素影响了正常的住房消费”,文林峰说。她承认,针对房地产问题,尽管有各部委的联系会议进行协调,一些部门后续出台的政策的确实存在矛盾之处。“国八条”之后,各部门都争先恐后出台自己的调控政策,甚至连福州物价局都开始测算房地产企业利润率,对房地产企业的“暴利”进行道德指责。这无形中形成了政策的叠加效应,强化和扩大了调控的抑制和约束一面。这是持币待购消费心理预期不断加强的主要影响因素。

文林峰指出,无论是彻底解决居住保障、房地产的持续发展还是解决耕地保护问题,都需要将来通过调整利率、税务等综合手段机制。但是在目前没有稳定的长效机制的情况下,维持平衡点就意味着既要什么又要什么,这种平衡的维护就显得尤为脆弱和困难。“眼下的状况,只能是大家互相妥协”,董藩无奈地表示。

Trends

被遗忘的 1887 个小城镇

■本报见习记者 陈文雅 北京报道

8 月里平平常常的一个雨季，吉林桦甸市红石镇江南社区。居民们一早起来洗完脸，“哗”地把脸盆里的水往家门口的地上顺手一泼。日复一日，年复一年，这个动作是他们每天必修的“功课”之一。因为没有铺设地下排水管道，砂石、雨水、居民生活污水漫溢在社区不算宽阔的街道上，长期被腐蚀的路面显得坑坑洼洼。

隔着一条松花江，镇北长大公路商贸繁华地段的居民居住条件要好一些：2002 年，红石镇政府投资 38 万元铺设了 958 米延长地下排水管线，雨季里的街道比南岸显得洁净多了。

为什么只有江北繁华地段铺设了地下排水管道，而江南社区的居民却未能享受同样的待遇呢？居民们也许还不知道，镇政府在不久前遭遇了一项城建融资计划的落空。去年被国家六部委批准为 1887 个全国重点镇之一的红石镇，听说国家开发银行和建设部联合开展了基础设施贷款试点工作，于是满怀希望地四处张罗起了贷款申请工作：先是请吉林省城乡规划设计研究院编制了《红石砬子镇城镇规划（2002-2020）》，又成立了专门的项目班子联系资金，由镇政府领导亲自抓，还为此成立了红石旅游产业开发总公司和红石镇基础设施投资公司。

国开行和建设部合作的贷款项目，是建设部去年以来农村城市化工作中的一项重要内容，也是国开行响应中央精神在社会发展的瓶颈领域进行支持和试点的工作之一。为此，2004 年国开行对全国六个省市中的十个全国重点镇批准了总额为 29 亿元的贷款，当年发放 13 亿元。

对于这一项目的意义，建设部村镇建设办公室主任李兵弟在 2005 年 5 月中旬召开的“全国重点镇建设贷款试点经验交流现场会”上慷慨陈词：“全国重点镇建设贷款试点经验交流现场会……意义非常重大，我相信是会将被历史记录，会被中国农民记住的。”显然，建设部对这一试点寄予了很高的期望。

让红石镇政府感到惋惜的是，这个诱人的城镇化改造机会和他们擦肩而过。而将他们的申请表打回来的，并不是国开行贷款项目在当地委托机构——国开行吉林分行，却是桦甸市政府。8 月 1 日，当记者致电红石镇城镇办的王主任时，他的语气仿佛还残留着一丝遗憾：“今年桦甸市人民代表大会开会时已经通过了，但是市政府没有批准。”王主任没有说明未获市政府批准的原因，但理由只可能有一个：国开行的贷款资金来源是发行金融债券，到期必须兑付，如果镇政府不能及时偿还，就要由提供担保的地方政府财政兜底。显然，桦甸市政府对红石镇自身的偿债能力还没有足够的信心。

“扶强不扶弱”

事实上，国开行介入的这一贷款试点工作进行得如此谨慎，以至于自身条件相对较



好的浙江省桐乡市也在申请过程中经历了一番波折。据桐乡市政府的工作人员透露，桐乡最初提出以经济开发区或是洲泉镇小城镇建设项目作为贷款项目，但与建设部和国开行的要求均有一定差距。反复磋商后，他们决定以濮院镇城乡一体化供水项目为贷款项目，又经历了项目可行性研究、多次反复论证、沟通和实地考察等曲折过程，才得以于 2004 年 10 月获得 1 亿元贷款。

桐乡是长三角地区一个较为发达的县市，濮院镇更是全国最大的羊毛衫集散地，经济条件比全国大部分小城镇要好得多，为何还要向国开行申请贷款？桐乡市政府表示，他们与兄弟县市同样面临着资金严重短缺的矛盾，去年，桐乡在城乡基础设施建设方面共投入资金 8.87 亿元，还是无法满足需求，而在银根紧缩的宏观形势下，一些建设项目与有关商业银行达成的贷款意向也无法及时兑现，加剧了资金短缺程度，这也是他们积极申请贷款的关键原因。

了解到这一情况之后，记者不禁提出了这样的疑问：既然连经济发达的桐乡都面临城镇建设资金问题，那么，国内更多的经济条件并没有那么发达的小城镇，他们的城市化道路会不会显得更为捉襟见肘呢？面对全国众多嗷嗷待哺的小城镇，国开行的贷款试点究竟能在多大程度上满足其需求？这一试点的意义又能否达到“会被历史记录，会被中国农民记住”的高度？

对此，华中科技大学建筑学系的陈老

师的看法是：“这个试点恐怕连引子都算不上。”他表示，国开行的贷款项目确实为某些城镇的基础设施建设提供了一条融资渠道，但是，它的效果毕竟是有限的，因为符合其贷款条件的小城镇，在目前仍然为数甚少。“国开行项目要对贷款对象及担保方的财政收入、基本建设支出、政府举债等进行严格的信用评级，对项目风险、资金风险、市场风险、财务风险进行详细的测算，这样做对国开行来说是必要的，但正是这种评审方式的高门槛，意味着绝大多数急需建设资金的城镇将与这个项目无缘。”

中国建筑学会村镇分会副主任杜白操教授提出，国开行模式的特点在于“扶强不扶弱”，对于为某些自身具备良性发展条件的城镇来说，这项贷款是锦上添花，而对国开行自己来说，这样的贷款也容易出成绩；但最需要扶持的那些经济实力更弱的地地区，却恰恰无法得到渴求的资源。

那么，建设部对国开行试点项目的期望难道要落空了？小城镇建设的出路究竟又该往哪里找呢？

授鱼不如授渔

“从表面上看，资金问题是制约目前小城镇发展的瓶颈因素，但这只是表象。”对于国内小城镇的发展出路，杜教授认为有些地方政府的认识存在误区，“光是想方设法伸手向财政要钱是远远不够的，即使有些地方的认识深入了一步，想到了利用银

行贷款、社会资本等融资渠道，也还是治标不治本。”他指出，目前国内很多小城镇的建设浮于表面文章，例如，2003 年全国就有三分之一的污水处理厂因管网不配套等多种原因不能投入正常使用，建设完成后却无法为当地居民的生活条件带来实质性改善，此外，城镇经济发展的持续性动力依然不足，就业安置、社保等吸引农村人口就近向小城镇流动的条件没有得到根本改观。

那么，这些深层次的问题又该如何解决呢？华中科大的陈教授提出：政府在引导小城镇建设的过程中，应特别注意把握好选择重点城镇这一关。他表示，小城镇建设目前还处在“让少数小城镇先富起来”的阶段，当务之急并非大规模地普及城市化，而是重点发展一些有潜力的城镇，实现第二、第三产业的良性发展，将一些原先打算往大城市集中的农村人口转移过去。

在试点的选择上，陈教授认为其中很有讲究，“关键要看城镇自身是否具备‘造血’功能，否则，即便你输给它再多的‘血’，最后也是有无去无回，‘造血’功能怎么看？不能只听镇政府汇报的数字，还要下去了解镇内企业经济的发展情况，尤其是看当地重点企业的活力和效益。”

“对于小城镇自身来说，要到钱不是坏事，但远非大功告成。要学会融资，更要学会投资。”这是陈教授给各个小城镇的政府部门开出的药方。

成都置信破解工业园难题

■本报记者 岳战野 成都报道

以政府提供土地和税收优惠组建起来的工业园正在逐渐暴露出越来越多的问题，但是除此之外政府还有更好的选择把工业园建好吗？

在一片荒芜了几年之久的土地上，成都市青羊区与成都的民营企业置信集团正在给出一个新的答案，青羊区政府方面与置信集团合资组建一家具体运作工业园项目的公司，按市场化的方式开发和经营工业园，并由该公司对工业园进行整体的规划、设计等，最后在工业园内形成完善的产业配套体系和服务体系。

这种模式能吸引企业加盟并为企业创造价值从而激活工业园吗？目前青羊工业园已经进入到了实质性的开发阶段，答案的揭晓已经不需要太长的等待。

置信入局

“青羊工业园实际上已经建了好几年了”，置信集团副总经理、青羊工业建设发展有限公司总经理何亚川接受记者采访时说，去年置信集团董事长杨敬带他去现在的青羊工业园区的所在地考察的时候，那里一片荒凉，青羊工业园的发展一直举步维艰。

后来青羊工业园实在无法做下去，青羊区方面曾经提出免费把这块 3000 亩的土地交给就在旁边的国有企业成飞公司，由成飞

公司来完成工业园的建设，但是成飞公司并不愿意拿走这片土地，因为这片土地周边的道路改造就至少需要上亿元的资金。

2004 年，青羊区方面决定面向社会招标，遴选那些有实力的企业来完成青羊工业园区的建设，消息传出，包括中铁二局、五局、迈普集团、置信集团等 5 家企业展开了激烈的争夺，而参与竞争的置信集团用出的招数却颇为怪异，“我们当时就提出，我们最大的优势不是资金，而是置信在成都房地产领域的良好品牌形象和专业能力”，何亚川解释说。

后来在对 5 家企业提供的方案的选择中，青羊区最终选择了最强调经营模式和理念的置信集团。

“青羊模式”

置信集团是成都本土最有实力的房地产开发商之一，在成都开发了芙蓉古城等多个著名的房地产项目。置信集团提出的令青羊区政府动心的方案后来被行业内总结为“青羊模式”。

置信集团与四川另一家民营企业和管理实业有限公司与青羊工业集中发展区管理委员会三方共同出资组建青羊工业建设发展有限公司。三家公司所持青羊工业建设发展有限公司的股权分别为 38%、22%和 40%，代表政府出资的青羊工业集中发展区管理委

员会是单一大股东，并派出出任青羊工业建设发展有限公司的董事长。但是公司的管理人员基本上都来自成都置信集团，并负责公司的日常的运营管埋。

何亚川认为，这种模式最大的特点是改变了以前的工业园由政府大包大揽的单一格局，项目的运作不再是由政府以行政的力量来推进，而是通过市场化的方式运作项目。天则经济研究所所长盛洪则在一次论坛的演讲中提出，城市化需要市场化来实现，工业园的发展同样需要市场化。

青羊模式所带来的赢利模式的改变同样是行业关注的焦点。据何亚川介绍，青羊工业建设发展有限公司未来的收入主要来自于两方面，一是工业园本身的产品销售，何解释说，入驻青羊工业园的企业在提出自己的要求后，由青羊工业建设发展有限公司负责修建，完工后再销售给入园企业，而非像传统的企业园那样，提供土地优惠后，由企业自己修建；二是来自于对入园企业的售后服务，或者也可以称为物管收入，这也是青羊工业园与其他的企业园非常显著的一个区别。何说，“青羊工业园以后将为入园企业提供员工培训、商务活动的组织等各个方面的服务，入园的企业只需要负责自己的公司的经营，其他所有的事情都可以交给工业园。”目前青羊工业园正在和几家著名的商学院以及国内几

家顶级的俱乐部洽谈入园的事情。

青羊的未来

据了解，在置信集团介入到现在大约一年的时间里，青羊工业建设发展有限公司总共投入了 3 个多亿的资金，在工业园的周边修建了完善的高等级的公路网，并对入园区进行了全面的规划，目前已经有多家企业签署了入园的协议书。

何亚川的目标是青羊工业园全部建完企业入驻后，这些企业的年销售收入至少不低于 100 亿元，同时，青羊工业园将在高新技术、精密加工等工业领域形成完整的产业配套，青羊工业园在青羊工业园以及工业园所辐射的地域内形成一个庞大的产业群。根据青羊工业建设发展有限公司的规划，未来每一个入园的企业都是标志性的建筑，同时由于拥有完善的售后服务体系，青羊工业园有望能成为工业地产的一个标杆。

但是何亚川也承认青羊工业园现在还是个“刚出生的弱小的生命”，目前青羊工业建设发展有限公司的注册资金只有 1000 万元，虽然目前已经为工业园投入了 3 亿多的资金，但是工业园的总投资达 60 多亿元，目前青羊工业建设发展有限公司的三家股东正在准备增资扩股，同时青羊工业建设发展有限公司也正在多渠道的进行融资。

对期房销售说“不”

深圳现楼销售逼近

■本报记者 阳静纯 深圳报道

有这种可能吗？您不必再戴着安全帽、坐着临时的施工电梯、听着售楼小姐对花园的美好勾画，去看一套您将花费几十万、上百万，再日日提心吊胆、夜夜辗转反侧等上大半年乃至一年，却仍可能存在“货不对板”风险的房子！

或许，有一天，您可以像在商场购物一样的购房：房子、花园、每根梁柱与每株花草，一切都是看得见、摸得着的。“一手交钱，一手交货”的快感，有如无需经过艰难的恋爱“长征”，即能抱得佳人入住“新房”般的寓意，如果买房也能称为“长征”的话。

一切皆有可能。据深圳市国土局房地产管理处副处长李东透露，深圳正在酝酿改革取消预售、改为现楼销售的政策，目前正在调研阶段，“具体推出要等待时机，还早着呢！”

这一对消费者利好的消息，招致房地产业供应主体整个链条参与者的一致反对，他们认为这是对房地产业的“致命打击”、“比‘税’还厉害”。

逼近的信号

狂欢的盛会往往会麻醉人们对于危机来临的知觉。

据 2005 年上半年深圳房地产市场发展报告，今年上半年深圳住宅价格同比上涨 12.05%。不仅如此，在 5 月新政房价短期震荡下跌后，6、7 月份深圳楼市重新迎来与夏日高温相当的购房热情：万科第五园开盘即售罄，鸿荣源·尚都开盘两天即成交 612 套，并以整体均价 6000 元/平米的片区最高，创造了关外房价新纪录。

无法抑制的两位数增长与持续高温对深圳政府层面是一个不小的压力。在“2005 年上半年深圳房地产市场发展报告”末尾处有一段文字：鉴于商品房预售中产生的“货不对板”、“期房炒卖”、“烂尾楼”、“一房多卖”、“重复抵押”等种种弊端，广大购房者对于改革商品房预售管理制度、尽快实行现房买卖的愿望日益强烈。对此，有关部门正在抓紧研究房地产销售管理机制的改进措施，在合适的时机推进现楼买卖，以进一步规范市场，实现房地产市场健康发展的制度性跨越。

就在几天前，中原地产研究部经理张伟收到来自深圳市国土局的一份调查问卷，内容是关于对现楼销售的态度，但关于“现楼的概念没有具体的说法”。

“究竟是指封顶，还是做好外墙、或者是竣工验收之后，若是竣工验收后就非常苛刻了。” 万科集团副总裁刘剑明认为。

对业界来说，这几乎是一份不用调查的问卷。“肯定是百分百的反对。” 深圳星彦地产顾问公司研究部经理青忠贵言辞激烈，“这是逆潮流的措施，按揭制与预售制是房地产市场比较核心的东西，这个变化了整个房地产市场就天翻地覆了。”

深圳卓越地产营销策划部总经理李宁表示，“与其出台这样的政策，不如说全部都是自有资金才能开发得了。”

开发商们情绪激动是可以理解的，因为这个政策对他们的打击几乎是“致命的”，英联国际不动产董事长郭建波说，“开发商可以操作的两个环节：资金筹措与营销空间全都没了。”

资金面上，刘剑明表示：“行业门槛会明显加大，占有资金的成本与风险加大，不少企业短时间内资金链会断裂。”“而这将直接导致小的发展商，不会再在这么高的竞争压力下继续做下去。”张伟认为。

营销面上，“以往通过内部认购、开盘、解筹等一系列步骤对房屋的售价、销售节奏进行控制的营销空间全都没了，房价炒作的时间与空间都大幅降低”，郭建波说，“从我们做的楼盘销售曲线看，现楼的价格往往是最低的，现楼的价格是最低的。”

而开发商们一致反对该政策的另一个理由是，“该政策对控制深圳房价将起到反作用。”理由很简单，从影响房价的两大因素供求关系与成本上进行分析：供求面上，上半年的投

资已经比去年同期下降 14.80%，而需求是不变的，如果实行现楼销售，那意味着半年至一年内市场将无法供应，积聚的市场需求将推高房价。

成本面上，“财务成本占开发成本中很大一块，原本一年就可以开始回收的资金现在要延长半年甚至一年”，李宁说，“现金流的紧张还会导致开发商向下钱庄筹措资金，这也会进一步加大财务成本与风险，最后，这些成本都会叠加反映到房价上。”

时机与可能性

“这个政策好与不好，我不做评价”，郭建波说，但不得不承认，它将是“目前对房地产力度最大的措施”。

“但现在是否是推行该政策的最佳时机？”张伟提出，政府要做好相关评估，如果预测不准，市场要求进行反向调整，政府就会陷入尴尬的局面。“政策都有滞后期，推出该政策的理想状态是政府能预测房价未来一两年会有较大的上涨。”

但是否推出，以及何时推出，政府方面的回答还是模糊的。据深圳市国土局房地产研究所所长王锋表示，“省建设厅一直在做这方面考虑。”记者致电省建设厅住宅与房地产处，某位不愿透露姓名的人士表示，“省里现在还在做研究，还没有定论。据说深圳也有这样的想法，深圳很多政策都是走在前面的。”

记者随后再次致电李东，“做不做还不一定，即使做也还早着呢。”同时，李东明确向记者表示，“现楼销售是指初始登记后，可以直接办理房产证的环节。”

广东省取消预售制的考虑确实由来已久。2003 年 10 月份，广州市人大代表朱永平律师曾向广州市国土房管局提出废除商品房预售制度。该局答复是暂时不宜废除。理由是房地产开发是一个需要巨额资金投入的行业，如果废除预售制，势必增大开发企业的投资成本，在一定程度上会阻碍房地产市场的健康发展。

追溯商品房预售制，最早由香港在上世纪 60 年代创立，80 年代中期从香港引进内地，它的基本特点是为开发商早期融资提供方便。其正常运转要建立在两个基础之上：其一，商品住宅市场出现供不应求现象；其二，社会信用体系完备而有效。

但由于国内对预售制缺乏相应的管制而导致许多法律纠纷。同时，“它不仅大大降低了房地产行业的入门门槛，也使国家一切行政的、经济的制约手段均相形见绌，削弱了国家行政的 and 经济的宏观调控措施的影响力度，也成为某些地方房地产业的宏观调控政策始终落不到实处的重要原因之一。”广州大学经济与管理学院院长潘蜀健曾撰文指出。

与东南亚以预售为主相比，欧美国家则实行现楼销售。业内人士认为东西方的物业形态不存在可比性，欧美国家以低密度的定制式房屋为主，开发周期几个月就结束；而国内普遍是 2.0、3.0 容积率的中高层，开发周期长达两三年，欠缺现楼销售的可行性，即使香港现在也仍然实行预售制。

但不可否认，“香港通过楼花管制来抑制房地产过热同样也是很有效的工具。”郭建波说，“这个政策还是比较理性的。”

同时，“选择比较健康的，房价保持较高增长的深圳来推行新政，有安全性考虑，风险不大，但意义也不大，深圳的开发商有能力建成现楼再卖，但内地就不行了。”他还认为上海应该是更适合推行这类政策的城市，“因为上海的调控还不到位。”

但在大多数业内人士看来，这个政策推行可能性几乎为零，“我们都反对。”但很多事情显然是不以开发商意志为转移的。“开发商只是调查对象之一，我们还要调查消费者。”建设厅人士说。不管开发商是否乐意，打击虚假广告、取消认购、备案后不予撤销等一系列措施，政府在年初都一一一贯之。

上月，杜绝一房多卖的“预售+现售”开始实施，这次又将如何，要等着瞧！

Advertorial |

常州商业“第一铲”——莱蒙都会国际商业街区奠基仪式

7 月 30 日上午 9 点，常州“莱蒙都会国际商业街区”在其项目地块上，举行了盛大的奠基典礼，江苏省副省长李全林、常州市委书记范燕青、代市长王伟成及市委、市人大、市政府、市政协、常州市钟楼区等主要领导参加此次典礼，同时到场祝贺的还有香港和记黄埔集团、美国国泰财富基金、新加坡发展银行等一些国际企业的高管。

“莱蒙都会国际商业街区”是常州市重点旧城改造工程，也是常州市目前最大的商业项目，项目占地 10.2 万平方米，总建筑面积超过 50 万平方米，由常州市中心传统商业街区，东起南大街，西至早科村，南到西瀛里、北靠延陵西路，雄踞常州市经济、地理、交通的黄金坐标点，项目建成后 will 集购物、休闲、餐饮、娱乐、

商务、居住等多功能于一体，也必将成为一个“引领消费时尚潮流、展示都市魅力生活”，满足社会功能的城市中心国际商业街区。

奠基典礼上，香港鹏源国际集团董事长黄俊康先生致以欢迎词，同时宣布决定成立莱蒙（常州）艺术基金会，首期为 1000 万资产，旨在进一步促进常州市文艺事业的发展，丰富百姓文化生活，共同构建和谐社会。

之后常州市（代）市长王伟成说：“莱蒙都会是一次常州商业发展的现实机遇，常州虽然有一些商业配套设施，但却缺乏真正意义上的国际先进的商业配套及先进的经营模式，这是常州商业与周边如上海、苏州、杭州等地大城市形成差距的原因之一，常州的各项经济指标位居长三角

15 个城市前列，人均 GDP 指数预计超过 3800 美元，事实上，常州完全有能力也有需求建一些大型的综合商业项目。近年来，常州经济发展势头很好，从这个意义上讲，常州的消费能力很大，对于象莱蒙都会这样的项目，来的正是时候。”

可以从项目介绍中看出，莱蒙都会的建成也将为常州的经济建设、商业繁荣以及老百姓的生活品质提高作出实际的贡献！此次奠基仪式作为莱蒙都会国际商业街区建设的一个起点，同时也标志着常州商业服务业向国际化模式迈出了坚实的一步！

还从莱蒙都会置业有限公司的有关负责人了解到，莱蒙都会将会保留大部分物业以自主持有为模式，实行统一招商运营，这将完全改变现有商业地产“割制销售、分散经营、缺乏专业统一管理”的尴尬局面。据悉，国际品牌巨头沃尔玛、时代华纳、美国速 8 酒店等已与莱蒙都会达成明确入驻意向，招商势头十分看好。

搭建国际间新技术产品展示交易互动平台 Tech-Mall 即将隆重开幕

为促进国际间新技术新产品的推广与交流，北京国际技术产品展示中心（简称 Tech-Mall）将于 2005 年 10 月隆重开幕。Tech-Mall 由北京泰克摩尔国际技术产品展示中心有限公司主办，其设立旨在搭建国际间新技术产品展示交易的互动平台，推动高新技术产业的交流与合作，有效促进外国公司进入中国市场开拓业务以及帮助中国企业快速提升产业水平。

Tech-Mall 位于北京通州会展中心区域内，总占地面积 320 亩，目前共有 18 个厅，已经全部完工。按照展示定位规划为六个主题区域：

电子信息与现代通讯、生物工程、新材料与新能源、现代农业与绿色技术、现代工程与先进制造技术、环境保护产业。另外，根据新技术知识产权交易的特点，专门开辟专利技术展示区域以及临时主题展览区域。

Tech-Mall 不同于一般意义的博览会和产品、技术交易网站，它能够提供产品博览与网络在线的互动展示，注重专业性地提升国际间新技术产业的交流与合作，全方位提供产品与技术交易的服务支持。

Tech-Mall 具备完善的配套设施，拥有现代化的管理手段，能够为国内外商家提供便捷、安全的经营

环境，同时资深管理人员拥有多元化的知识背景，熟悉中国商情，与全国各行业商会、协会有密切联系，能够为参展企业提供专业性商务服务、产业咨询和相关法律支持。

目前，Tech-Mall 在日本、韩国、欧洲、美国、澳大利亚、中国台湾等国家和地区的招商工作已全面开展。各项针对企业商务支持性的服务也在有条不紊地开展之中，随着 Tech-Mall 各项准备工作的逐渐落实，可以预见，在美丽的金秋十月，一个登陆中国、放眼世界的技术产业交易新平台必将极大地推动国际间的新技术产业流动。

中产居所尚欠礼仪系统

■殷智贤/文

中国现在是一个失范的社会,无论人们在公众场所如何努力地去建立一套新的礼仪规范,但在此方面的捉襟见肘实在是屡见不鲜。即使对彬彬有礼格外重视的中产阶层成员也不例外,这一点从他们对自身居所的处理上即可略见一斑。

目前的中产之家中是不包含礼仪空间的。大多数中产阶层在安排功能空间时,为礼仪安排一个空间几乎不在他们的考虑之内,而不同的空间该有什么样的行止礼仪也不是他们摆放家具、安装各种配置及选用各种饰品的依据。

中产阶层没有意识到礼是如何渗透进家居的,所以在其家居的安排中,就会露出礼仪上的破绽。

首先是各个功能空间在家中的分布。富裕阶层因房屋面积足够大,房间足够多,在划分公共区和私密区时,比较容易到位,中产阶层碍于面积、房间数的限制,在划分公私区域时,因为对“礼”的不敏感,难免出现“硬伤”。例如有些家庭安排的功能空间使主人从卧室到卫浴间或到书房都会落入客厅里的人的视线,但很多中产都没意识到这种空间安排对主客双方都不尊重。

其次是家具的使用方式。中国人原来一直用的是八仙桌,清末受西洋文化的影响,民间开始出现长方桌。长方桌起初只在一些洋买办和海归家中盛行,随着中华人民共和国的成立,尤其是破四旧、立四新后,长方桌的就餐方式从中国的家庭中消失了。

但到了20世纪末21世纪初,长方桌再次流行于中产之家和富裕阶层家中。但西式长方桌的初始意义已经不复存在了。

在欧洲,长方桌如同中国的八仙桌一样是等级秩序和礼仪的一个符号化物品。面向餐厅大门的一侧正中通常坐男主人和主宾,主人在左,主宾在右,依身份高低,依次向左右两边排列,对面正中则为女主人和次宾。

我曾参加过一些小型的家庭聚会,大多数人在长桌两侧落座是不讲主次的,因为这已经不再是一个讲等级秩序而是日渐追求平等的社会。但也有那么一些时候,同一张桌子被用来划分关系亲疏和地位高下。同一张桌子因不同的需要扮演不同的角色,没有一套固定的礼仪贯穿其中。

餐桌礼仪是礼数的一部分,不论中西,在一个守礼的社会,餐桌礼仪都是必不可少的文化修养。一个最日常发生的行为所遵循的礼仪规范,修炼的远不只是行为,更包括待人的态度和认识社会秩序的价值标准。

一张餐桌可能仅仅是造就一个就餐环境,但就餐的方式却决定了一个人的风范。

当代中产之家将长方桌作为自家餐桌的选择本无所谓对错,事实上对进餐礼仪的文化传统的忽视不是仅仅针对中国的,只是略去文化层面去做判断的思维方式和行为方式如果扩散到整个家居乃至日常生活中的其他层面,却是需要反思的。

中产们并不是只有面对餐桌时才有这样的尴尬,当传统礼数淡出我们的生活空间时,人们守不守礼完全看是否需要和是否舒服。

这里面有一定的经济原因,但不是主要的。这一代人所受的教育和所处的社会环境不推崇“礼”是一个核心原因。

这一代中产多生于50年代中后期至70年代初,在其青少年时期是中国意识形态领域粉碎一切传统礼教的年代,所以他们无从学习,但因新的社会礼法规范尚未建立,他们没有系统地接受过和“礼”有关的教育。阶级的消失使贵族彻底退出了社会生活的舞台,整个社会的生活典范因此品位降低。这一代中产阶层在过去二十年的奋斗历程中积累的主要是财富和见识,而这财富主要指物质财富,这见识也主要局限在江湖见识上,至于文化中的“礼”还没有成为这一代中产的生活支架。所以当今天的富裕阶层拼命想把自己打扮成贵族的时候,发现无论用多少财富都堆砌不出对高品位生活的鉴赏能力和实践能力,中产阶层努力想成为新一代“士大夫”,却因没有足够的文化底蕴,使散流于散乱或苍白,使风流流于情色或低俗,使豪放流于粗野或简陋。

这种文化积累上的不足,即使对十分好学并乐于改变的中产阶层而言也是难以轻易跨越的障碍。

在工业化时代以前的西方,文化精神大多由贵族去继承和发扬,中国则一直由文人来扮演文化薪火相传代代弘扬的角色。但西方工业化时代以后,大量中产阶级知识分子参与到新文化的建设中,使得代表中产阶级思想和利益的各种文化主张大行其道,无论是波普艺术的流行还是新经济的兴盛都折射出它所发生的那个年代的文化精神——一种努力冲破阶层壁垒使信息公开化、平民化的理念贯穿整个20世纪的西方世界,于是西方便衍生出了一系列的新礼数。而中国目前尚没有成体系的新文化诞生,关于生活的思考仍然有待成形,餐桌及其使用方式的变化清晰地反映出这种茫然。但问题是,这一代的茫然已经直接影响到下一代的教育。

但也有人听到我这个观点后质疑:如果全社会都不讲礼,我的孩子有必要守礼吗?即使想守,能守得住吗?

这恐怕是困扰整整一代中产阶层的命题。

中国有句老话:三岁看大,七岁看老。一个没有守礼意识、也没有守过礼的孩子长大了,如果想确定行为的边界将不得不在实践中交出高昂的学费。

中国目前尚没有成体系的
新文化诞生,关于生活的
思考仍然有待成形,餐桌
及其使用方式的变化清晰
地反映出这种茫然

美国的经济适用房

■米尔顿·科特勒/文

“哥哥是理论家,而弟弟则是实践者。”如此简明的一句话,概括了科特勒家族两位营销巨匠的角色分别。菲利普·科特勒凭借1967年的一本《营销管理》奠定了其“营销之父”的坚实地位;而他的弟弟,一位出色的乐队指挥则把《营销管理》演变为影响现实世界的力量,作为美国科特勒营销集团(KMG)的创办者,近年来,米尔顿的注意力大多放在了美国。以下就是米尔顿·科特勒近期谈及国际地产趋势以及中国机会时发表的意见。

同样的泡沫担忧

就美国的住宅类物业而言,一个上涨指数在过去两年中上扬了250%。这个曲线是非常凌厉的,甚至比纳斯达克90年代末期的市场泡沫还要凶猛。

在这个市场当中,我们应该注意到整个利率仍然保持在比较低水平,而建筑项目在不断的开工,开工率非常高。美国住宅市场销售率的上升,事实上是依赖于一种房贷按揭ARM,它可以允许消费者在三年到五年仅仅支付银行的利息,而且不需要付首期的付款,这就是中国曾经有过但现在消失的“零首付”,中国现在购房首付要付20%、30%和40%,ARM贷款只要求你付1%和2%。在华盛顿,整个市场上超过60%的信贷基本上都是ARM,零首付的信贷。

你可能想不到,这个ARM的按揭方式不过是三到五年前才创造出来的。现在有相当一部分的ARM到期了,这时候购买者每月的供款额就会突然升到一个很高的额度。

这表明,尽管美国市场住宅类物业销售非常火爆,而且不停有新项目开工,但这并不意味着你的房地产发展是健康的,因为销售来自于“零首付”,不是通过健康的方式来获得信贷,从而催生了泡沫的增长。美国绝大部分的投资人和机构都相信,这个火爆的市场会崩盘的,但是不知道这个市场崩盘会不会波及到其他的类型。

中产阶级的窘境

我们再看一看中产阶级类型的住宅,一个典型的中产阶级住宅大概在40万到50万美元左右。美国人均年收入的中间值是在45000美元,就其收入与房价相比,中产阶级来购买目前的中产阶级住宅还是有一定困难的。

所以就导致很多中产阶级选择通过利用ARM这种按揭形式来购买住宅。当你决定要购买一个40万到50万美元的住宅,通过ARM方式的首付只有4000到5000美元,这个很容易,但是每个月的月供负担非常大,相当于你家庭的月收入。

一个家庭里面夫妻两个人都工作,丈夫的工资全部都要支付房屋的贷款,日常生活的支出只能靠妻子的工资支付。如果你没有妻子或丈夫的话,你只能靠富有的父母。

中产阶级在整个房地产市场当中处于非常脆弱的层面,所以可以看到美国中产阶级住的离中心城市越来越远。

同样难解的美国经济适用房

谈到经济适用房,在美国面临很大的危机。美国和欧洲的政府面临很大的压力,划拨出合适的土地资源进行经济适用房的开发。

这对地方政府是个非常困难的事情,也是非常大的一个挑战,因为它获得土地做为经济适用房的开发,成本非常高。比如说这个土地本来可以做商业的开发,现在却要做经济适用房,这对当地的财政和税收是一个非常大的挑战。

现在美国政府面临很大的压力,有新来的移民,还有单亲的家庭,没有工作的家庭,他们已经把经济适用房挤得满满的,他们需要大量的经济适用房的开发,而且美国流浪的人群,无家可归的人群增长非常快。

整个美国政府在削减办公费用,来支付无家可归和经济适用房的增长来开发更多的经济适用房,而这毫无疑问会影响美国信用卡消费的体系。随着贫困人口的增加,信用卡增长非常的高,甚至达到了25%。

机会在印度与中国

在美国的一些比较核心的地域,像迈阿密、洛杉矶等等,房地产市场特别是商业市场是非常火爆的。但是即便在这些比较热的高收益地区,它的收益回报率水平只适合大的机构投资者来进行投资,比如说像很典型的基金,这种规划水平不能够使私人资本或者是开发商获得满意的回报。

所以在美国这种大量的私人或者私营性的开发商,他们在积极寻找美国以外的市场,因为美国市场的利用空间非常有限,他们非常关注中国和印度这个新兴房地产市场,当然我指的是商业地产的运作,不是住宅。

投资者非常清楚在中国和印度这种大型的购物中心或者是仓储式的商业是没有办法实行的,因为汽车拥有量少以及只是很少的中产阶级住在郊区。

但国外的商业地产开发商也还是在中国做了一些初步的尝试,日本万古集团在北京的中关村也将建立一个大型的购物中心,摩根斯坦利、美林也有商业地产的投资。这么多的外资进入商业地产,但事实上把它们的总量加进来,相对于我们去年房地产投资总额来说,就像大海里的一滴水。

中国房地产如何留住外资

一些重要的基金都已经开始进入中国住宅类市场,像花旗银行、凯雷投资、Blackstone基金、摩根斯坦利投资银行等等。

对于美国的私募基金而言,他们不会为个别的项目进入到中国投资,而是需要连续的不间断的项目,这样会降低他们的风险。

所以虽然中国和印度是美国房地产寻求高回报的一个目的地,但中国必须建立一套具有竞争优势的政策,来降低外商投资中国房地产市场的风险。如果中国能够制定一个具有竞争优势的保障外商进来投资的房地产政策,那么欧洲和北美的投资就会像海水一样涌入到中国的房地产市场里面。在此非常重要的提醒一下,做房地产开发,其中金融固然重要,但是要保证有一个好的建筑质量和建筑技术,否则就是一场灾难,我们看到一组数据,北京在去年全市的固定资产投资中有82%是投资在房地产,如果我们没有好的管理,那么10年以后就会有灾难,不合格的房屋会膨胀这个城市。今天看起来非常漂亮,那么10年以后,15年以后呢?外商投资进来会非常重视建筑质量和物业管理,因为他们需要长期持有的回报。

(此文由宏宇集团星河湾营销中心供稿)

选择家 选择专家

全球品牌

每分钟帮助客户成交一笔房产交易

■新楼盘策划与销售

■二手房租赁与买卖

■房屋过户与按揭服务

■涉外房屋服务

■异地安家

北京 上海 温州 郑州 厦门 深圳 广州 大连 宁波 杭州 青岛 成都 天津 福州 武汉 苏州 南京 长沙 济南

全国客服与加盟热线: 4006-50-8821

http://www.century21cn.com

传承中华造纸文明
传递中印友好文化

金光集团APP庆贺
中国与印度尼西亚建交55周年
1950·2005

1950年中印建交, 至今55载。
身为印尼华人企业, 金光集团APP
为中印友好邦交翻过崭新一页而鼓舞、
欣喜。30多年来, 满怀振兴祖业之梦想,
秉承中华儿女的坚毅, 实践永续经营的理念,
金光集团APP从印尼泗水的一家小工厂发展、
壮大, 如今跻身世界纸业十强。

作为印尼在华投资最大的企业,
我们深深希望能为中印睦邻友好、
文化交流、商业合作贡献自己的力量。
期盼以纸来书写华人儿女的智慧,
传承人类的璀璨文明, 牵系中印深厚友情。
衷心祝愿中印两国友谊万古长青!
祝愿两国富强、安康!

金光集团APP(中国)
SINAR MAS GROUP-APP CHINA

APP在中国拥有16家造纸企业及20余家林场, 在华总资产约55亿美元, 年加工生产能力450余万吨, 拥有全职员工约2万名。APP中国的10余家造纸企业及首批3家林场均通过ISO14001环境体系认证, 已造林320多万亩, 努力改变造纸工业一贯的污染形象。APP始终不忘积极推动社会回馈计划, 在华捐赠各类公益事业1.5亿多元。

责编 宋铁军 吕婧 E-mail: aker616@vip.sina.com 美编 肖利亚 2005年8月8日

经济观察报
The Economic Observer

Observer

37
观察家

孤独的人群

■本报记者 覃里雯/文

概念化的语言不能呈现环绕在我们身边的巨大不安和孤独。每个人都深感孤独。农民工和他们留在故乡的妻子、城市流浪者、知识分子、办公室文员、子女远离的老人、小卖部的老板、试图有所作为的官员、夜不归宿的商人……这种不安和孤独看上去非常不同，经济条件、生活轨迹、描述的语言、梦想。但不安和孤独又如此相似。这巨大的、隐隐的不安其实具有同样的形状。每个人都被某种高远的“目标”所驱使，以至于安于现状者不得不为自己的安于现状而辩解。自从晚清瓦解，中国人从家庭和宗族、皇朝中被释放出来。他们被高远的目标和高涨的热情驱使已经一个多世纪——强国、统一、发展科技……但在过去20多年里，目标第一次变得如此个人化，不再隶属于一项共同而长远的事业。（下转38版）

专题
38版
孤独的人群 / 覃里雯
失乐园 / 扁丹 吕婧

39版
一个BBS生态营的精神家园 / 戴钦
被信息割裂的人群 / 李翔

40版
消融的边界：白银时代的社交 / 黄语坚

特别报道
乡镇财政的阳光实验 / 黄一混 浙江温岭报道



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>

孤独的人群

■本报记者 覃里雯/文

(上接 37 版)再也没有一种凌驾于一切之上的、安全的、完全正确的、伟大的、囊括所有人努力的目标,这种目标曾经使无数中国人以外人难以理解的激情从事荒谬的工作。

在经历了漫长的演变之后,浪漫的集体目标已经失去了原有的信誉,逐渐被高度分裂的、个人化的追求和计划所取代。这种追求和计划可能是一座别墅和宝马车,也可能是不断更新性伴侣,还可能是对子女的成功教育。那些对集体主义时代抱有怀念的人感到无所适从。他们当中那些不能为自己设立短期目标的人,比如北京和平里的一个小卖店主,便任随自己屈服于“日常生活的机械状态”之中。

这种对旧日的怀念也可以用来解释当下中国民众对国家和世界大事的习惯性关注,《参考消息》和《新闻联播》的阅读和收视率使绝大部分美国媒体望尘莫及。《参考消息》的发行量在 2005 年世界各大日报发行量中排行第八,即使在 2003 年非典肆虐时期,众多报刊发行量直线下滑,而它的发行量几乎未受影响。一位英国记者告诉我,他最惊讶的经历是在山西的偏远村子里,当他被介绍给一个老农时,对方点头称赞:“英国《泰晤士报》,嗯,这个报纸很有名。”

但是,即便是这种曾经将整个社会联结在一起的习惯也渐渐在瓦解。

同样在 2003 年,央视不得不对《新闻联播》改版,减少常规会议报道,增加民生类资讯,事实证明这个举动是受欢迎的。同样,《参考消息》的文化、生活和科技内容也在增多。

至于那些对平均化和同质化的集体主义时代毫无记忆的新一代,在适应个人的孤立状态时就容易得多。和那些迅速适应潮流的长辈一样,他们选择了互联网。在社科院 2003 年的一篇报告中,研究者发现,青少年互联网用户比非用户的生活满意度更高,且更不感到孤独。而且青少年网龄越长,越不感到孤独。六成五的青少年“为了满足交流的需要”而选择互联网。

可以想象,这个比例会在未来随着网民数量的上升而不断上升。与此同时,对互联网的不信任也在减小。

我们还需要了解,互联网究竟起到了什么作用。它究竟增加还是减少了网民的社会交往?它能否完全替代这种社会交往?像 E. M. 福斯特 1938 年的小说《机器停止》中所描写的,机器吞噬人的未来是否会降临?或者,互联网并没有吞噬人,反而促进和创造了这个分裂社会的新联结?

孤独,更深层的孤独似乎不能被亲朋聚会所瓦解。大多数人的社会网络是缺乏弹性的——同学、亲戚、同事造成了所谓的“圈子”。在一个信用和资源都匮乏的社会里,打破圈子之间的隔离是不容易的。僵硬的圈子对个人的思考、趣味、情感和发展机会都有很大的影响,它们在开放社会中默默地维持着封闭的零和思维。

究竟是什么造成了我们今日的孤独?是历史、现行的种种规则,还是城市化过程不可避免的结果?

对“公共空间”的讨论,从学院到媒体,到房地产开发商的研讨会,证明了这种孤独的普遍性。所有人都在说:我们需要开放的公共空间。

什么是公共空间?长篇累牍地定义这个词,可能反而扭曲了它蕴含的广阔维度。它可能是村子中央一棵大榕树下的阴影,可能是一个咖啡馆,也可能是一份报纸和杂志,但它又不仅仅是这些东西。它近似于哈贝马斯所说的“公共领域”,是一个对话性的概念(a dialogical concept),也就是说,它的基础就是在一个共享的空间中聚集在一起、作为平等的参与者面对面地交谈的相互对话的个体观念。我们更认为,这个空间必须是由下至上自发形成、而非反过来。传统媒体的单向传播使它无法实现这个任务,它们所制造的,是哈贝马斯所说的“虚假的公共性”。

互联网的优点和缺陷一样显而易见。文字和图片不能替代所有的表达,不能替代一个人的气味、容貌和身体语言;发言者仅仅以文字和图片的形式出场,随时可能被版主以文字和图片的形式删除,他很难仅仅以这样的发言培养起足够的自信和责任感——后者尤其重要,因为在一个理想的公共领域中,公民能够培养起深层的自信和社会责任感,而自信和社会责任感正是我们这个孤独不安的社会所缺乏的。我们每个人都感到自己是一个孤立的原子,在面对未来的不确定性时感到无力,因为他没有任何机会和力量来改变社会规则——甚至不能要求更换自己居住小区的物业管理公司。

无力感也造就了对物质的疯狂追求。一个商人说:“在这个风险社会,只有挣很多钱,才能给我安全感。”但是与此同时,一个不断分化的社会也在造就富有者的不安。此外,各种消费场所再度把公共空间变成了封闭的圈子。

但是这依然是一个生机勃勃的社会,在昂贵、隐蔽的俱乐部和肮脏拥挤的街心公园之间,还有我们所看不到的植物在生长。“关灯,在漆黑中躺下睡觉;醒来,开灯,让屋子变亮;吃点东西,与朋友聊上一会儿,听听音乐,参加讲座;关灯,在漆黑中躺下睡觉。”这不是生活的全部,它应该还包括开放的图书馆,改变了面目的居民委员会,不收费的俱乐部……我们所能设想到的,一切能使我们平等参与群体生活而又保持个体自由的形式。



当浪漫的集体目标失去原有的信誉,有多少人只能如四川涪陵这家烟草店的老板一般在自己的店里沉沉睡去

■本报记者 罗健/摄

失乐园

生活在这个小小的“魔方”里面。

最后我们向他道别,他甚至没有抬一下眼皮。他一动不动地坐在那里,两眼死死地盯着电视机。

还有很多人,其实都像这个香烟店老板一样,每天心甘情愿地被电视掏空,被网络聊天掏空,被网络游戏掏空……而真正在身边的人,似乎都变成了真空。

身体

“如果有一天你没办法这样生活了,怎么办?”

“自杀。”

看到这个短信的时候,正躺在床上发烧。在这个单调趣味的社会,大多数人一辈子都在“生病”,就像发短信的朋友一样,他说如果有一天当他不能像现在这样每天和不同的女人交往时,他就会自杀。性生活是他活在这个世界上的惟一乐趣,尽管现在他已经逐渐感到厌倦,但那仍然是他认为惟一称得上是乐趣的东西。

“没有人能够摆脱肉体的束缚。”他总是反反复复这样教导别人,“每个人都是自己身体的囚徒。”他以一种让人绝望的方式臣服于身体。

你所相信的美好事物,在他眼里什么都不是。

对于他们这样一群人而言,生活说到底只是一条发情的母狗。他们每天忙忙碌碌地完成工作,挣一份工资,在夜深人静的时候,却永远不知道有什么东西能够赎救灵魂,也不知道自己究竟想要什么。他们戴着虚无的面具行走人间。如果有什么快乐可言,只有身体知道,但是短暂的快乐并不能持久地麻痹神经。

他们其实没有信仰。西方人信仰上帝,认为上帝的眼睛关注着世上的善恶,好人上天堂,恶人下地狱。而在他们心里,并没有这些尺度。他们不相信平凡的生活里会有高尚的因子。

“信仰缺失的年代。”我们早就这么称呼这个年代了,没有英雄出现,也没有上帝出现。

一间房里的生活

今天中国的很多城市和波茨坦在她的《美国纪行》里所描述的 1947 年的纽约是那么相似。“我的朋友依然过着极端隔离的生活;此处没有知识分子可以聚首阔谈的咖啡馆与沙龙,各自过活,彼此的距离十分遥远,SL 说,工作一天后,大家会犹豫要不要为了聚一下而浪费一个小时搭地铁。他们真的很想与某些朋友相聚,却只能偶尔通电话,保留走味的友谊,一如冰镇过的草莓。”

夏天,这个城市有哪一处阴凉的户外广场?这个广场要有一群白色的鸽子正在悠闲地啄食,有街头艺人在表演行为艺术;这个广场还要远离大马路的汽车尾气和喧嚣,是一个祥和安静的步行区;这个广场要有林荫,要有喷泉,有鲜花,有姑娘,有小伙子;最重要的是,随便在广场的任何角落——也许是某个台阶上——坐,你就可以翻出一本书在大自然里阅读,旁边还可以放上饮料和三明治。

“布拉格的广场,拥挤的剧场,安静小巷,一家咖啡馆”,周杰伦的歌曲里的广场是多么美丽啊!但是这样一个广场在这里并不存在。

要透气,只能漫步街头,到处是汽车、自行车、灰尘和滚滚热浪。在这里,人们总是擦肩而过,急着上班,急着下班,急着挣钱,急着上网,他们没有机会发现彼此共同的乐趣。每一个人都生活在自己的时间和空间里。

离开大学以后,再没有进过图书馆。城市里,公共图书馆的大门显然只对极少数人开放,很多人都抱怨要获得图书馆的证件如何困难,而且很

多书籍禁止外借。

时间一久,已经忘记这个城市原来还存在图书馆。许多热爱知识的人因此无法相识,无法交流。一个城市的活力在图书馆里被冷冻了,而原来这里几乎应该像沙龙一样热闹,人流络绎不绝。同样被遗忘的还有大学。北京某著名的高等学府,在这个夏天,变成了旅游胜地,游客需要交门票才进得去。

几年前,一同事从美国参观完几所著名的大学回来,兴奋得要死。他不但可以坐在那些校园的草地上,而且甚至可以进到那些学校的图书馆——它们都是对外开放的。

而在这里,我只能把书买回家,一个人闷头苦读。

这还是一个代价昂贵的社会。

所有的休闲对 20 多岁的人都成为一种奢侈。

“看一场电影,要花上四十到八十元不等;办一张游泳卡,可能花费七八百元;学一个拉丁舞,每周一次,两个月时间,大概需要 1000 元;办一张一年期健身卡,那么可能一个月的工资就没有了。”

看,无论做什么,你都要花钱。而且,除此之外,商业保险的保费、房租或者房子和车子的银行贷款、一大家子人的经济来源,都需要你来负担。

在这种情况下,有人把碟买回家,不再和一大帮互不相识的人共享电影情节的喜与悲;有人选择沉迷于网络,因为网络似乎是相对廉价的一种休闲方式;有人则选择沉溺于更便宜的电视……总之,每个人都变成了清清楚楚的“个体”,绝缘于周围的环境。

至于那些迫于生计来到城市的打工仔,他们倒似乎还有着声势浩大的公共生活:一天辛勤劳作后,站在长长的天桥上或者坐在马路牙子上聊天乘凉,看街上车来车往……

空洞

直到采访结束的时候,他的双眼都没有看过任何地方,一直像吸铁石似地盯着电视机模糊的屏幕。那情形,仿佛他眼前的那个小盒子就是一个巫婆,对他施加了法术,正在吸走他的七魂六魄,和他身上的每一滴生气。

他是一家小烟店的老板。这家烟店就坐落在北京市东城区和平里兴化东里这条小街上。每年夏天,这条街上的银杏叶遮天蔽日,把整条街装扮得似乎是从欧洲搬过来的一般。

但是他肯定不会欣赏这种景色。因为除去有客人来买烟的时候,他的眼睛从来离不开大约二十公分分外的那台小电视机。

小电视机就放在玻璃柜台上。他六岁大的女儿穿着连衣裙,站在他的膝间,仰着头,眼睛不停地在他父亲的脸上游移。她肯定想引起父亲的注意,因为她总是调皮地想要逃离父亲的掌控,也许她最渴望的是和父亲有一个眼神的交流。但是,他只是简单地用两只手摸着调皮的女儿,固定她的位置,却很少用眼睛看她,只是盯着屏幕。

甚至在回答我们的问题时,他的注意力仍然在电视机上。而且,很显然,他不擅于和陌生人说话。他和客人的对话很简单,一般只要报价钱、找零钱就可以了,他从不和客人闲聊。

一年前,他和妻子、孩子从河南跑到了北京,开了这家烟店。这里的生意并不怎样,尤其是隔壁后来又开了一家“中国烟草”。

他的日子日渐清闲,而小电视机越来越重要。他每天绝大多数时间都

环咨

中国行业分析报告

HZ Consulting

China Industry Analysis Report

企业如何在竞争环境下生存?

如何实施现有业务生存战略?

如何实施向其他行业扩张战略?

行业竞争程度及其赢利水平是最重要因素!

行业报告提供行业竞争程度及其赢利水平分析!

为何众多伟大的世界 500 强企业,全球著名的

投资银行、投资公司、咨询公司连续选购

环咨行业分析报告,忠诚于环咨行业报告品牌?

因环咨行业报告具有以下显著特点

◆环咨科学系统的行业分析模型

◆环咨行业分析报告信息数据准确、更新快

◆环咨提供行业竞争程度及其赢利水平深度分析

◆环咨提供完善报告使用服务,客户专项顾问服务

购买环咨行业报告和环咨专项顾问服务

请致电环咨公司-客服部

电话:010-63343371、63343372、63343373

邮件:report@icinet.com.cn

或登陆环咨公司网站:www.hzconsulting.cn

中国煤炭行业分析研究报告9600元

中国黑色金属行业分析研究报告8600元

中国有色金属行业分析研究报告8600元

中国钢铁行业分析研究报告9600元

中国天然气行业分析研究报告9600元

中国煤气行业分析研究报告8600元

中国电力行业分析研究报告9600元

中国水力发电行业分析研究报告8600元

中国火力发电行业分析研究报告8600元

中国核力发电行业分析研究报告8600元

中国热力行业分析研究报告8600元

中国城市供水行业分析研究报告9600元

中国环保行业分析研究报告9600元

中国燃料油行业分析研究报告9600元

中国润滑油行业分析研究报告9600元

中国石油化工行业分析研究报告8600元

中国 LPG 行业分析研究报告9600元

中国银行业分析研究报告9600元

中国信托投资行业分析研究报告8600元

中国证券行业分析研究报告9600元

中国保险行业分析研究报告8600元

中国租赁行业分析研究报告9600元

中国房地产行业分析研究报告9600元

北京房地产行业分析研究报告9600元

上海房地产行业分析研究报告9600元

深圳房地产行业分析研究报告9600元

广州房地产行业分析研究报告9600元

海口房地产行业分析研究报告9600元

成都房地产行业分析研究报告8600元

中国商业地产分析研究报告9600元

中国航空货运行业分析研究报告9600元

中国港口码头行业分析研究报告9600元

中国高速公路行业分析研究报告8600元

中国物流行业分析研究报告9600元

中国快递快速递行业分析研究报告8600元

中国零售行业分析研究报告9600元

中国连锁经营行业分析研究报告8600元

中国旅游行业分析研究报告9600元

中国宾馆酒店行业分析研究报告9600元

中国快餐行业分析研究报告9600元

中国物流行业分析研究报告9600元

中国传媒行业分析研究报告9600元

中国文化产业分析研究报告8600元

中国教育行业分析研究报告8600元

中国医疗服务行业分析研究报告8600元

中国农行业分析研究报告8600元

中国林行业分析研究报告8600元

中国建筑行业分析研究报告8600元

中国移动支付行业分析研究报告9600元

中国电信运营行业分析研究报告9600元

中国 IC 卡行业分析研究报告9600元

中国印制电路板行业分析研究报告9000元

中国集成电路行业分析研究报告8600元

中国液晶显示器行业分析研究报告8600元

中国家庭影院行业分析研究报告9600元

中国机顶盒行业分析研究报告8600元

中国数字电视行业分析研究报告9600元

中国影碟机行业分析研究报告8600元

中国多媒体音箱行业分析报告8600元

中国手机行业分析研究报告9600元

中国通讯设备行业分析研究报告9000元

中国微波炉行业分析研究报告8600元

中国家用电器行业分析研究报告8600元

中国照明器具行业研究报告8600元

中国小家电行业分析研究报告9000元

中国照像器材行业分析研究报告9000元

中国厨具行业分析研究报告9600元

中国家用冰箱行业分析研究报告9000元

中国家用洗衣机行业分析研究报告9000元

中国家用空调行业分析研究报告9000元

中国纺织行业分析研究报告9000元

中国服装行业分析研究报告9000元

中国男装行业分析研究报告8600元

中国女装行业分析研究报告9000元

中国内衣行业分析研究报告9000元

中国童装行业分析研究报告8600元

中国运动服装行业分析研究报告9000元

中国制帽行业分析研究报告8600元

中国制鞋行业分析研究报告9000元

中国床上用品行业分析研究报告9000元

中国食品制造行业分析研究报告9600元

中国保健食品行业分析研究报告9600元

中国乳制品行业分析研究报告9000元

中国调味品行业分析研究报告9000元

中国白酒行业分析研究报告9000元

中国葡萄酒行业分析研究报告8600元

中国啤酒行业分析研究报告8600元

中国果露酒行业分析研究报告9000元

中国药杞酒行业分析研究报告9000元

中国果汁饮料行业分析报告8600元

中国软饮料行业分析研究报告9000元

中国饮用水行业分析研究报告9600元

中国卷烟行业分析研究报告8600元

中国食用植物油行业分析研究报告9000元

中国饲料行业分析研究报告9000元

中国医药制造行业分析研究报告9000元

中国化学原料药行业分析研究报告9000元

中国化学制剂行业分析研究报告8600元

中国医疗器械行业分析研究报告9600元

中国诊断试剂行业分析研究报告9600元

中国兽用药品行业分析研究报告9000元

中国生物制药行业分析研究报告8600元

中国中药行业分析研究报告8600元

中国医药零售连锁行业分析研究报告8600元

中国汽车行业分析研究报告9600元

中国小轿车行业分析研究报告9000元

中国货车行业分析研究报告9000元

中国摩托车行业分析研究报告8600元

中国脚踏自行车行业分析研究报告8600元

中国客车行业分析研究报告9600元

中国汽车零部件行业分析研究报告9600元

中国子午线轮胎行业分析研究报告8600元

中国力车胎行业分析研究报告8600元

中国印刷行业分析研究报告9000元

中国玩具行业分析研究报告9000元

中国文具行业分析研究报告9000元

中国珠宝首饰行业分析研究报告8600元

中国眼镜行业分析研究报告8600元

中国地毯行业分析研究报告8600元

中国电动机行业分析研究报告8600元

中国变压器行业分析研究报告8600元

中国电线电缆行业分析研究报告9000元

中国化妆品行业分析研究报告9600元

中国护肤品行业分析研究报告9600元

中国气雾剂行业分析研究报告8600元

中国日用洗涤剂行业分析研究报告8600元

中国牙膏行业分析研究报告8600元

中国木地板行业分析研究报告9000元

中国家具行业分析研究报告9000元

中国塑料型材行业分析研究报告9000元

中国塑料薄膜行业分析研究报告8600元

中国涂料行业分析研究报告9000元

中国 PVC 行业分析研究报告8600元

中国 ABS 树脂行业研究报告8600元

中国 PS 聚苯乙烯行业分析研究报告8600元

中国钛白粉行业分析研究报告9000元

中国氧化铝行业分析研究报告9000元

中国化肥行业研究咨询报告9000元

中国化学试剂行业分析研究报告8600元

中国机械行业分析研究报告8600元

中国食品机械行业分析研究报告8600元

中国建筑机械行业分析研究报告8600元

中国纺织行业分析研究报告8600元

中国泵行业分析研究报告8600元

中国阀门行业分析研究报告8600元

中国电焊机行业分析研究报告8600元

中国衡器行业分析研究报告8600元

中国包装机械行业分析研究报告8600元

中国液压气动行业分析研究报告8600元

中国电池行业分析研究报告9000元

中国电动机行业分析研究报告8600元

中国变压器行业分析研究报告8600元

中国电线电缆行业分析研究报告9000元

一个BBS生态者的精神家园

■实习记者 戴钦/文

“生活里并没有很多出口可以让我们(们)找到适当的位置。我是说,精神生活的位置。”

——sweetii

谈论精神生活是一件奢侈的事情,尤其要以严肃的态度来谈论。如何言说就更加成为一个难题,这是一部关于水木清华bbs读书心得(Reader)版面的个人史。它并不容易书写,更加难以赋予。它难以捉摸地存在于ID的思想里,存在于互不相同的成长时光中。

随意进入Reader的精华区目录,碰巧看见2003年2月,原创推荐有如下题目“读书笔记:《晓明思想史论》”,“热爱本雅明”,“读《论确实性》的一些感想”,“朝圣者与零余人:关于夏多布里昂”,“《精神分析引论》读后感”……这个小小的目录可以呈现Reader的大略。文学、历史、社会、国学、科学均有所涉及。这个水木清华BBS久负盛名的版面,常期平均在线20人左右。开版八年,精华区内沉淀下诸多思想珍藏。它曾经是求真知爱思考的年轻人的公共空间,它曾经和象牙塔里,一些更易困惑、更多思考、更易孤独的人的思想成长密不可分。

“Reader是我的精神家园”

“我BBS时期的典型生活是这样的,”Nullpointer说,“上午开始在实验室干活,同时看看Reader有什么新的讨论话题。中午之后开始往版面上转有价值的帖子,然后随时都可能在上面讨论,只要话题我感兴趣。”

Nullpointer是一个典型的BBS生态人,在过去的五年里,他一直以BBS为

主要的精神交流空间和娱乐休闲场所。

当时他还是一个刚进北大不久穿T恤留平头的小男生,在早晨背着书包去上课,课后玩游戏,疯狂看书,懵懵懂懂地在图书馆扫荡。从康德尼采海德格尔到福柯,再从巴尔扎克到雨果。

书本的世界是很激荡人心的,不断地有火花,有深思,有思想上的苦役,对应的也有阅读的快感。然而现实生

水木清华BBS曾经是求真知爱思考的年轻人的公共空间,它曾经和象牙塔里一些更易困惑、更多思考、更易孤独的人的思想成长密不可分

数学分析课、编程和考试。他每天爬起来,去买早饭,一路走到教室,在最后一排坐下听课,有时会睡着,有时不会;每天晚上做功课,步行到国林风看书,再走回去,在床上听人夜聊今天看到的美女。没有社团,不知道怎么和陌生人打交道,不知道追求学分,也不知道追求漂亮女生。生活安静而漫长。

“其实,我那个时候是很孤独的。我感兴趣的东西没有人可以分享。”

他刚上站的2000年是文学版最繁荣的时期,每天都有人上来发评论或者原创,而读书版那时正在创造自己的传统。原创的书评和推荐络绎不绝。他看得喜不自禁:“那时候很多老ID都在上

面,他们的思想令我眼前一亮。”

渐渐地,他开始积极地参与到讨论中来。“在这个版面,觉得自己是可以有话说的。”

初尝讨论乐趣之后,Nullpointer开始尽量专业地进行讨论。他开始翻译一些概念,比如什么是后现代主义;总结心理学家荣格的原型理论,归纳自己看若干本荣格著作后的精髓部分,以供讨论时参考。在Reader的时光,开始变得更“学术化”。“我在里面真的有一种满足,觉得在其中是可以学到东西的。”

2001年到2003年是他最快乐的三年。他在Reader“发现很多和自己一样的人”,可以分享和讨论自己一直以来在文化、社会、哲学方面的兴趣。“在那里哪怕是吵架都是开心的,因为大家吵架是为了求真理。”经常,深夜,他仍然对着BBS的黑白屏幕打字,整个实验室只有键盘声。同学看起来,他仿佛很孤独。然而他自己知道,在Reader这个公共空间里,他获得了极大的交流的快乐。每一次对话都像一次兴奋的冲浪,语言的张力和表达的困难结合在一起,带来了巨大的满足。“你在这里谈论你的兴趣,得到更多的启发,再去读书,然后返回这里交流。这是一个正循环。”他这样解释Reader在他精神生活里的作用。

版面之外,面对面的交流也开始到来。一群在Reader说话的朋友开了一个关于福柯的讨论会。主讲人的题目叫“逾越这些界限的可能性:关于福柯”。那天的蓝羊书店很安静,大家边喝着茶边听这个充满复句和概念的讲

稿,之后是不断地辩论,不断地提问。各种不同层次、不同角度的砖和玉一起抛出来,砸出满屋子的沉默或笑声。

传统

“我在传统中,我同时发明它。”Nullpointer如是说。

2005年3月,水木清华被改造为校内交流平台,限制IP登陆,Reader进入生存困境。突然,大家共同意识到了它的传统。新建的水木社区重开版面,每日都有人提出,不要忘记Reader的传统。

“价值观一直是Reader关心的问题,除此之外,自由主义、知识分子、三农问题等也一直是版面的长期主题。求真只是Reader贯彻始终的方向。”earthmouse这样看待它,“其实版面一直有两种倾向。一种是对形而上问题的思考,就是讨论抽象的理论和哲学问题;另一种倾向就是‘好标’标准,只要是和读书趣味有关的东西,都可以谈,这也是Reader一度成为四区公共论坛的原因。”

严肃的讨论风气一直是Reader所强调的。曾经有几任版主明令反对灌水。另外,版面讨论重视逻辑和论据,讲求“引经据典,言之有物”。对经典理论问题的阅读和探讨一直长盛不衰。

然而最奇妙的应该是文体传统。在这里,不严谨的口语体是不受欢迎的。优美而严密的书面语是主要ID的习惯。要精确地表意,表达复杂的意思,精华区那么多优美贴切的帖子就是证明。Nullpointer回忆道:“我刚上来的时候,对这种文体很着迷,觉得这样说话很漂亮,于是也学着这样说。”茨威格在《昨日的世界》里回忆他

要多得多。对大多数拥有电视的人,一个不自觉的习惯是每次回到家里就要把电视打开,接受音画信息的狂轰滥炸。即使不拥有电视的少数人,比如不久前过世的著名知识分子苏珊·桑特格,他们也借助于自己的方式来攫取信息,比如大量的阅读书籍和与人的交谈。

对信息的建筑能力

信息恐慌症驱使人们不断攫取信息。一旦周围缺乏信息来源,人们就会四处搜寻从何处可以获得信息,这成为一种下意识的活动。敏锐的商人们抓住了这种信息恐慌心理,他们在等候电梯的楼梯旁、公共汽车内、出租车内安装了移动电视来销售广告。缓解信息恐慌的形式多种多样,我知道很多人阅读越来越多的书籍,或者,至少是购买越来越多的书籍;很多人试图通过互联网来逾越一切对信息的控制,而且这种逾越也能在某种程度上实现;至于通过大众传媒来获取信息,这正是绝大多数人每天要做的事情。但是缓解信息恐慌的形式同时也在加剧着信息恐慌,并且让人们焦虑不安。毕竟,信息是没有边缘的。比如,每当我想到自己可以想到,但是却在瞬间无法占有的信息——书架上那些书提醒着我这些,我就能感觉到一种绝望占据着内心,这种绝望甚至妨碍着我进一步占有信息,它至少暂时做到了这一点。

“他们需要的不只是信息,尽管在这个‘事实的年代’,信息往往支配了他们的注意力,并远远超过他们的吸收能力。”米尔斯四十多年前的话可以用来做这个诊断的结尾。他所给出的诊断结果也可以找到,“他们需要的以及他们感到需要的,是一种心智的品质,这种品质可帮助他们利用信息增进理性,从而使他们能看清世事,以及或许就发生在他们之间的事情的清晰全貌。我想要描述的正是这种品质,它可能会被记者和学者、艺术家和公众、科学家和编辑们所逐渐期待,可以称之为社会学的想象力。”这种社会学的想像力或许可以被称为一种建筑能力,一种把石头瓦砾建设为一栋优美建筑的能力。

如果用一句话来表示这篇文章,那就是:我们的时代存在着大量信息焦虑症的患者,而解决这种病症的办法就在于发展一种对信息的建筑能力。信息焦虑症的出现是缺乏交流的结果,也是交流恐惧的结果。

但是这种解决方法很大程度上也是为个人所提供。而能否重构公共场所以,则是解决群体信息焦虑的关键问题之一。大多数人都可以想到,重构后的公共场所应当是互联网和现实接触的结合,但是究竟如何重构,却缺乏明确的操作指南。不过,历史上的公共场所大都是自发形成的,这一次大概也不会例外。对信息的焦虑和渴求,这种共同需要足以形成新的公共空间,可是获取信息的途径的便捷与多样,却又在分散着人群。这是一个两难的问题。



缓解信息恐慌的形式同时也在加剧着信息恐慌,并且让人们焦虑不安

■本报记者 罗健/摄

被信息割裂的人群

■本报记者 李翔/文

公共空间的重构

物质条件的变化或许可以从一个侧面来解释公共场所的变迁。让我们考虑以下场景:在一个村落的郊外,有一口水井,邻近几个村子的人的用水都仰赖它。人们从这里取水,在这里相聚,水井周围成为人们相聚的地方,信息在这里得到传播,家长里短、飞短流长,人们互相交流各自所占据的信息,可能这里还会有一些其他的娱乐活动。但是后来,自来水管道的铺设让每个家庭都可以在自己家里用上水,这样,水井成为无人问津的地方。

类似的情况还有,在很久之前,冬天的时候,大家会聚拢在一堆火的周围取暖,孩子们听老人讲述各种传说和故事,大人们则交流着工作和生活中的琐事。后来,供暖系统的改进则让每个屋子里都有了暖气片,没人会聚拢在暖气片周围,因为也不需要。

酒吧的最初兴起是因为禁酒令的存在,人们要到酒吧里才能喝到他们垂涎的,酒吧老板有足够的力量来应付政府的势力,支付贿赂或者修建一个密室,让政府的力量不来打断人们的痛饮。人们于是在这里相聚,交流,发表意见。

一个人在发表自己的观点时,聆听的人如果觉得有趣,就必须尽量靠近这个人,当围观聆听的人越来越多时,这里就会形成一个广场。广播发明之后,广场的效力也就大大衰减了。

考察每一个公共场所的变迁,可能都会看到类似的情形。人们为了共同的需要聚集在一起,无论这种需要是水、取暖、酒还是信息,而聚集到一起之后,交流信息往往成为一个主要活动内容,广场、沙龙、咖啡馆、酒吧、图书馆的阅览室等先后成为一个交流信息的公共场所。

从信息交流来看,互联网的发明则可能会终结一切其他公共场所的主流平台地位。互联网成为最大的信息交流场所,人们在这里聚会、聆听、发言,获取信息、交换意见。物理上的聚集被分散,如果还有的话,提供接入互联网服务的网吧,在初始阶段可能会成为一个伪公共场所。仅仅从物质条件的变化来看,技术的发展也将肢解大部分的公共场所,将聚合在一起的人们重新割裂为孤独的人群。

此时,孤独的人群对信息的依赖也到了焦虑的程度。因为能够接触到的信息实在太为庞杂和光怪陆离,要形成公共话题的难度也随之增大,而要想跟上公共话题的转换——这种转换总是由一部人发起完成,大多数人都要恐惧自己所占据的信息是否足够。

信息焦虑症

“现在,创造历史的进程超出了人们根据所珍视的价值调适自身的能力。那是些什么价值呢?甚至在未陷入恐慌时,人们也常感觉到旧的感觉与思维方式已经式微,而新的开端却缺乏明确的道德平衡。普通人感到

适应不了他们如此突然就要面对的更广泛的世界;他们不能理解自己所置身的时代对自身的生活意味着什么;为了维护自我,努力使自己仍是完全独立的个人,他们在道德上变得麻木,这又有什么值得奇怪?他们开始有一种滑入陷阱的感觉所笼罩,这又有什么值得奇怪的?”

C·赖特·米尔斯将近半个世纪前写出的这些话,套用在今日的中国身上实在再完美不过。无论我们是否在拼命模仿西方,无可否认的是,我们总是发现,就像父母把兄长穿过的衣服稍作修改就可以拿给弟弟们穿着一样,学者们对西方社会的描述稍作修改就可以用来描述今日的中国,无论是用作批判、警醒还是概括。

我们可以尝试着将米尔斯所描述的美国症状的一部分称为“信息焦虑症”。而且,我们可以试图用“信息焦虑症”来描述生活在今日中国的人群的一种病症。这种信息焦虑症的具体表现即是,对信息资源永不满足的狂热占有欲望。而我们的时代的长处之一,即是为人们攫取信息提供了过于多样性的途径,即使在一个某种程度上进行严格的信息管制的国家也是如此。传统的书籍阅读;铺天盖地的大众媒体——从报纸、电台、电视台到新闻网站;个体的信息传递方式也异常发达,从blog、各种可以群发的网络聊天工具、电子邮件到手机短信。而我们中的很多人每天凝望电脑屏幕的时间肯定比仰望天空的时间



优比优(中国)有限公司
800-820-1719
http://www.ubos.com.tw

社会观察
孙立平

利益化部门的形成与演变



作者:清华大学社会学系教授
邮箱:thsplping@263.sina.com

本来,社会生活中之所以要有政府,是为了形成公共秩序和提供公共产品,但在我国现实的社会生活中,一些利益化严重的政府部门则开始成为导致社会经济秩序紊乱的因素

政府部门利益化的实质,是政府的公共权力被具有私利的主体所分解,而这个主体恰恰是政府的一部分。本来,社会生活中之所以要有政府,是为了形成公共秩序和提供公共产品,但在我国现实的社会生活中,一些利益化严重的政府部门则开始成为导致社会经济秩序紊乱的因素。

然而,如果仔细分析一下就会发现,在我国目前的政治行政体制中,利益化政府部门的形成是一件很不寻常的事情。高度集中的行政体制,官员自上而下任命的选任制度,以及由此形成的政府部门负责人向上负责的取向,似乎都很不利于形成部门的独立性,更不用说部门的利益化了。但事实却是,部门的利益化倾向却在我们的社会生活中迅速形成着。

单位制时代

究其原因,也许我们可以注意到如下几个因素。

从历史上说,单位制是造就政府部门共同利益基础的一个重要的历史遗产。在单位制的时代,一个个的单位,既是一种承担特定职能的功能性组织,也是一个社会生活的共同体,即使是政府部门也不例外。至今在许多地方还广泛存在的某某机关大院,就是这种生活共同体的象征。在当时的情况下,一个政府部门工作人员的生活和福利,特别是住房、子女就学等,都是与

政府部门生活共同体的性质密切联系在一起的。从这一点来说,我国的政府部门是相当独特的。

改革开放以来,虽然单位制开始逐步解体,但由单位制赋予政府部门的生活共同体性质,却并没有随之而消失。在1980年代到1990年代初的一段时间里,单位的这个特征不仅没有减弱,甚至还有强化的趋势。除了工资奖金之外,小到洗衣粉、食用油、鸡蛋、牛肉,大到抽油烟机、防盗门,都可以成为机关免费发放的福利。而在1990年代中后期的住房制度改革中,不同政府部门间的福利差异,则因其不同的分房能力而淋漓尽致地表现出来。同样级别的机关干部,仅仅是由于所处的政府部门不同,得到的住房福利可能有天壤之别。在此之后,机关实物福利的发放逐步减少,但以工资、奖金、津贴以及其他不同形式体现的货币福利却越来越多,不同政府部门之间在这方面的差距也越来越大。举两个极端的例子。在某经济发达地区,一个镇的党委书记或镇长的年薪酬收入高达20万元,而其在我国行政序列中的级别仅仅是科级,至多是副处级。相反,在东北某个衰败的林业地区,处级干部每月只能拿到300元的工资,科级只能拿到200多元的工资。即使是在同一个城市的不同政府部门,其实际的货币收入也可能相差相当悬殊。

我们现在所说的公共权力部门化、部门权力利益化现象,就是在这样的背景下形成的。更有甚者,一些部门的领导人也就开始将自己领导的部门作为一个利益实体来经营。一位农村干部讲,他发现在办公用房方面有一个“怪现象”,就是各单位都争着搬出政府大院,不和镇委、镇政府一起办公,和镇委、镇政府在一起办公的单位都是迫不得已。这种现象就像年轻人结婚后

都想另起炉灶,不愿和自己父母吃住在一起一样。他说,能在政府外面自建办公楼,自己独霸一方,“占山为王”的单位都是一些“重量级选手”,如计生办、国土所、劳动站、财政办等。脱离了镇委、镇政府,自然是天高皇帝远了,平时上下班也自由多了,搞个什么小动作也无大碍。由于和自己的“公公婆婆”分了家,自己就要买些“锅碗瓢勺”之类的东西,保安、清洁工也是不能少,增加开支是必然的,好在这些单位既然有资本搬出去,也就不在乎这些“零花钱”了。

体制默许

利益化部门的形成,当然在于内部利益机制的推动,但如果仅仅看到其内在的动力,还是远远不够的。政府部门毕竟是整个政府的一部分。而且如上所说,在我国目前的行政体制中,权力的集中程度是很高的,官员是上级任命的,官员本身也有很强的对上负责的取向。从理论上说,这样的体制有利于政府中不同部门和机构的整合,不利于部门成为相对独立的利益实体。而且,在最近几年中,从一些地方揭露出的买官卖官现象来看,有的官员为了得到提拔,不惜几万几十万地行贿。在这样向上负责的体制中形成了相当普遍而又似乎已经尾大不掉的部门利益,只能理解为这种趋势得到了体制的纵容,尽管这种纵容的结果是体制本身所不愿意看到的。

说到体制的纵容,我们不能忽视的一个因素是,在过去20多年中,我国改革的一个重要动力是来自摆脱财政困境的推动,也就是甩财政包袱。从1980年代初期的放权让利,到1990年代的住房及医疗制度改革,再到国企改革制,几乎都可以看到这个因素若明若暗的作用。尤其是从

1980年代中后期开始,机关干部的收入低于已经市场化部门的现象已相当明显,于是,默许甚至明确支持政府部门创收,就成了一项不宣的共识或不成条文的政策。在此背景之下,政府部门开始大规模涉入营利活动:许多政府部门开办了自己的公司,有行政审批权的则通过行政审批直接谋利,许多部门更是设立了名目繁多的收费或罚款的项目。在这个过程中,公共权力被变成可以进行交易的资源。在一些部门,甚至连政府的文件和领导人的讲话,都可以作为商品来出售。据新华社报道,在去年年底召开的全国煤炭会议中,出现了一件怪事:会议材料一概不向新闻媒体提供,却被拿出来卖钱。其中,与会国务院部委领导讲话稿交到50元一本,而讲话稿实际上就是一个16开、共32页的小册子。而之前记者向会务组索要相关材料时,会务组还以“领导讲话不公开”为由拒绝提供。然而就在第二天,这些讲话不仅公开出售,还挂在会议主办方的网站上。据报道,这个网站实行会员制,不是会员的人无法看到讲话内容,要成为个人会员,每年必须交880元钱;成为企业会员,则须每年按级别交5000元至50000元。

事实上,体制的默许在一定意义上赋予了政府部门的谋利行为以合法性。但这种合法性一经确立,就很可能处于失控的状态。在最近的几年中,我们可以看到,一些政府部门甚至开始利用自己掌握的权力,直接挤占挪用所经手或控制的资源。李金华在去年的审计报告中列举的一系列严重违纪违规甚至违法的行为,基本都是政府部门所为。如1994年,原国家计委将新建办公楼的部分面积用于出租,2001年至2003年共收取租金3285万元,用于机关离退休干部医疗费超支等;国家林业局调查规划设计院等4个单位编造、变造7份“林业治沙项

目”贷款合同,套取财政贴息资金415万元;1999年以来,国家体育总局动用中国奥委会专项资金1.31亿元,其中用于建设职工住宅小区1.09亿元,用于发放总局机关工作人员职务补贴和借给下属单位投资办企业2204万元;2003年,国防科工委共分配预算资金162.1亿元,年初预留62.91亿元,预留比例达38.8%;科技部在年初分配预算资金时,将科技三项费用17.01亿元全部预留,直到当年8月至11月份,才采取追加的方式批复到有关地方和部门。

当然,出于财政原因的纵容只是问题的一个方面,从另一个方面来说,现行行政体制本身的某些机制也为部门独立性和利益化提供了条件。前面说过,我国的行政体制是高度集中的,但这种集中的体制内部却存在诸多的内在张力。积极推动地方政府改革的安徽省宣城市市委书记方宁曾经说过这样一段话:“我适合作美国式的州长,自己找5个人组阁。现在的副手,都不是我自己配的。”方宁的话体现了现行行政体制的某种无奈。在现代的行政体制中,由主要领导人来任命副手和下级部门负责人,是一种通行的规则,也是效率和行政机构内部整合的保障。可以说,民主并不体现在对副手和下级的任命上。正因为如此,才有大选之后相关人员总辞,以方便新的领导者安排自己认为合适的新人。但这种体制的实行,需要一个必不可少的条件,就是外部的制约。在我国,由于缺少这个条件,只能靠内部的制约或制衡来防止某些弊病的产生。于是,以集体决定的方式来选择任下属,在同级领导干部中保持一定的张力,就成为不得已的做法。但这样一来,行政机构本身的整合就很困难。而利益化部门乃至屡受抨击的“部门利益”就在这样一种缺乏有效整合的蜂窝状结构的背景中产生了。

Advertorial |

独享天时、地利、人和 第二届亚洲国际纺织机械展览会将于今年 10 月在新加坡隆重举行

亚太地区规模最大、最负盛名的纺织机械展——第二届亚洲国际纺织机械展览会(ITMA ASIA 2005)将于2005年10月17至21日在亚洲最负盛名的会展中心城市新加坡举行。该展览预计将吸引来自全世界800多家参展企业和50000人次。

第二届亚洲国际纺织机械展览会(ITMA ASIA 2005)专属于欧洲纺织机械制造商协会(CEMATEx),主办方是总部设在新加坡的国际展会策划有限公司(MPI)。亚洲国际纺织机械展览会(ITMA ASIA)是全球最大、最负盛名的国际纺织机械展览会(ITMA)的亚洲版。

欧洲纺织机械制造商协会(CEMATEx)成立于1951年,主要是由比利时、法国、德国、意大利、荷兰、西班牙、瑞典、瑞士等国家的纺织机械协会组成。自成立以来的50多年来,欧洲纺织机械制造商协会(CEMATEx)每四年在欧洲举办一次国际纺织机械展览会(ITMA),堪称纺织机械行业的“奥运会”。

为了满足代表其40%成员的亚洲纺织业买家的需求,欧洲纺织机械制造商协会(CEMATEx)决定把ITMA扩展到亚洲市场,于是与总部在新加坡的国际展会策划有限公司(MPI)合作,于2001年在新加坡举办了第一届国际纺织机械亚洲展。

首届亚洲国际纺织机械展览会(ITMA ASIA)于2001年在新加坡圆满成功举行,共吸引了来自32个经济体的800多家参展公司,展区面积达净32000平米。尽管9·11事件后全球经济低迷、政治局势紧张,当时每日参观人数仍达到30000人次。首届ITMA ASIA于2001年在新加坡的成功举办是促成此次展览重返新加坡博览中心的原因。

对于中国纺织业从业人员来说,将在新加坡举行的第二届亚洲国际纺织机械展览会具有天时、地利、人和等优势,参加这一盛会,必将获益良多。

天时:中国纺织业面临前所未有的机遇和挑战,亟待提高技术

专业人士指出,第二届亚洲国际纺织机械展(ITMA ASIA 2005)的举办非常合时宜,因为随着世界贸易组织配额的取消和自由贸易协议的签署,亚洲的纺织和成衣业将面临更大的市场竞争和挑战,该行业将增强对纺织机械的需求以满足更高的客户要求。另外,亚太地区多个自由



贸易协议的签署也极大地刺激该地区的纺织公司扩大生产。

日本纺织机械协会也已与欧洲纺织机械制造商协会(CEMATEx)签订协议,成为ITMA ASIA的正式合作伙伴。随着日本的加盟,ITMA ASIA将成为亚太地区最重要的纺织机械展览,集中展示最先进的纺织机械。

中国从1997年开始就是世界最大的纺织品和成衣出口国。2004年,中国纺织品出口达951亿美元,同比增长20%,占世界纺织品贸易的1/4。中国纺织业直接就业人数1800万人,间接就业人数1亿人以上。纺织品是中国最具比较竞争优势的大宗出口产品,对中国实现外贸顺差、增加就业发挥重要作用。

中国和欧盟于2005年6月11日已经就未来三年中国对欧盟纺织品出口的增长达成协议。从现在到2007年,双方将保证一个平稳的过渡,到2008年,欧盟市场将对中国纺织品全面开放。中美两国就中国对美国纺织品出口方面的谈判也在进行中。

2005年全球纺织品贸易实现一体化,既给中国带来机遇,也带来挑战。作为纺织品出口大国的中国的生产潜力得到释放,产品出口也随之增加。中国纺织品出口既面临来自外部的压力,也面临着内部的压力。中国商务部外贸司司长鲁建华在接受新华社记者的采访时说,中国纺织业发展的根本出路在于积极应对,调整提高。

从国内情况看,中国纺织业在快速发展的背后,也存在一些不容忽视的问题。具体来说,中国纺织品增长方式仍以粗放型为主,研发、技术投入不足;出口产品以定牌、贴牌为主,自有品牌少,企业只赚取少量加工费。所以,纺织业结构升级,提升产品档次和产业水平,保持纺织业的可持续发展是中国纺织业的出路。

中国纺织机械厂商对第二届亚洲国

际纺织机械展览会(ITMA ASIA 2005)显示出极大的热情。目前已经有近四十家中国纺织机械厂商报名参展,展览预计将吸引几千名中国专业观众。专业人士指出,通过这次展览,中国参展厂商和专业观众可以获取纺织机械业的最新动态,广交朋友,拓展业务,最终将推动中国纺织业的发展。

地利:新加坡是世界一流的会展城市,且临近中国等纺织大国

CEMATEx的主席,爱德华-罗伯先生说:“超过半数的参展者是来自欧洲的机械制造商,而亚洲正是我们会员的主要市场。亚洲纺织和成衣工业正在急速扩张,以迎接全球市场更加激烈的挑战。”

众所周知,新加坡是亚洲最负盛名的会展中心和商务之都,是通往国际市场的桥梁。新加坡交汇四海,通衢八方,各项基建和会展设施非常先进和完备,新加坡还拥有世界一流的住宿环境,拥有一大批高素质的会展专业人才,各种会议和活动环境多姿多彩。因而,新加坡是众多国际会展业的首选地。

与欧洲纺织机械制造商协会(CEMATEx)合作的国际展会策划有限公司(MPI)成立于1987年,是新加坡专业的会展组织公司。近年来,一共操办了200多个各类大型会议和展览,并连续两年被评为新加坡前50强企业。

第二届亚洲国际纺织机械展(ITMA ASIA 2005)将在新加坡博览中心举行。新博是东南亚最大最新的展览中心。这座2亿2千万新币建成的宏伟设施拥有6万平米的室内无柱展出空间,共分6个展览厅,总面积6万平方米,厅内最高16米,展览厅的间隔活动墙壁可以打开,把6个展览厅合而为一。除了举办各种展览之外,展览厅也可以用作举办晚宴、音乐会等的场所。光一个展览厅就能同时容纳5500人共进晚餐。另外,中心还有2万5千平米室外空间,19个会议厅和会议室。

新博的影像呈现,同声翻译、音响和灯光系统都是最新的科技产品。这些特殊技术能使中心内各活动即时衔接并和全世界连接。馆内各处也能提供高速上网服务。多样化的技术支持将满足客户需求。新博的各项服务设施也应有尽有,非常方便。另外,新博接近樟宜国际机场,处于三条主要高速公路的交叉点,还有地铁直通机场和市区。新博的停车场可停泊2000

辆以上车辆。

为了满足各种会展活动的巨大需求,新加坡博览中心将进行扩建工程。扩建的4万平米展览空间紧邻原来的博览中心,有一层楼面,划分为登记区域、运作中心和CEMATEx联络中心。新加坡博览中心的扩建工程预计将于2005年第三季度完工。

人和:各方看好新加坡,再铸辉煌乃众望所归

无论是参展企业还是业内人士,纷纷看好第二届亚洲国际纺织机械展览会(ITMA ASIA 2005),本次展览将作为亚洲规模空前、影响最大的纺织机械展,预计将吸引来自全世界800多家参展企业和50000名专业观众。

MPI透露,上次参展公司中大部分已经再次报名参加,更重要的是他们中的30%已经扩大了本次展台的规模。截止到2005年5月,已经有来自33个经济体800多家企业报名参加,已经把新加坡博览中心原有的6万平米的展览空间全部预定掉了。

另外一个“人和”的表现是,本次纺织

机械展将和新加坡时装周(2005年10月17-23日)强强联手,会聚更多人气。届时,新加坡时装周将举行一系列活动来提升新加坡作为新兴的纺织和时装中心的地位。除了举行各种时装发布活动外,新加坡时装周还将举行有关时装、制衣和纺织业的专业展览。新加坡时装周由新加坡国际企业发展局举办,通常是在每年的8月举行。新加坡国际企业发展局局长李奕贤先生说,“新加坡时装周举办至今18年来,第一次将整合所有的相关活动,为整个纺织界提供一次多元的、综合的大型展示。”

CEMATEx的主席,爱德华-罗伯先生说:“CEMATEx的惯例是在欧洲各城市轮流举办ITMA展。我们这次破例再次选择了新加坡,这是因为首届ITMA ASIA展取得了巨大的成功,给我们留下了非常深刻而美好的印象。新加坡主办方MPI、其合作伙伴以及各政府机构给予了我们鼎力支持和合作。”

国际展会策划有限公司(MPI)的总裁,潘美华女士说:“由于ITMA ASIA是整个亚太地区领先的国际性纺织机械展会,又得到了其他领先纺织机械协会的

大力支持,所以,仍有很多厂商前来咨询。”新加坡国际企业发展局局长李奕贤先生也说:“新加坡国际企业发展局对能够与私人企业界和其它政府机构合作,取得ITMA ASIA 2005的主办权感到高兴。第二届ITMA ASIA将比首届更具规模,预计能带来高达1亿4千5百万新币的直接开销,并为新加坡带来更大的间接经济效益。我们期待着参展商和各方来宾于2005年前来新加坡参加ITMA ASIA。”

新加坡旅游局认为新加坡再次取得ITMA ASIA的主办权,再次证明了新加坡是亚洲主要的展览中心。新加坡旅游局常务副主席兼局长林梁光先生说,“ITMA ASIA这次重返新加坡,新加坡旅游局为此感到欣慰。我们感谢各主办方对新加坡作为会展的首选地点所给予的信心。我们期待与各主办方的紧密合作,确保第二届的展览再次成功举办。ITMA ASIA 2005势必提高新加坡作为亚洲第一会展城市的地位。”

欲知ITMA ASIA 2005的参展或观展详情,请访问ITMA ASIA 2005网站www.itmaasia2005.com。



挑灯看剑
周其仁

可惜了,科龙

作者:北大中国经济研究中心教授
邮箱:zhouqiren2005@yahoo.com.cn

最近读科龙的报道,被一个问题折磨:要是还由创业老总潘宁那一代人领导,科龙至于落到今天这一步田地吗?知道历史不容假设,可忍不住就要那样想。因为对潘宁和当年的科龙有过直接的接触,有几句不吐不快的话,要写下来。

第一次见潘宁,是1998年在成都。当时科龙到西南大展拳脚,收购一家军工厂的车间改建冰箱生产线。听潘宁的讲话,沉稳里透出豪情。当时中国出现通缩,经济景气“冷”得厉害,科龙偏偏在那个时刻大举投资,不能不触发我的好奇心。当面向潘宁,他只回答了一句——到热的时候就晚了。从此我对科龙就上了心。

几个月后,河北省请潘宁给当地企业家讲话。得到消息,我凌晨起身从北京赶到石家庄听他的报告。还是那个风格,沉稳里透出豪情,阐释经营企业的核心理念——不熟不做。潘宁讲得仔细,河北企业家听得入神,我这个研究经济的更觉得“执到了宝”。午后,潘要赶北京的航班到香港,碰巧科龙的车子没有办妥进京证。我看来运到,毛遂自荐说自己1986年就拿到驾照,不妨让我捎他走。没想到,潘总还真就上了我这个教书先生的车。

回程路上下雨,我要集中对付路况,但还是有几句交谈。科龙1993年在香港上市,所以潘宁时不时要到香港出差。谈到香港内地企业经营环境的差别,潘宁在车上有一句话让我至今难忘。他说,在香港不需要结识官员,百分之百的时间可以用于市场和业务;回来呢,你非应酬不可!我想,从细部观察,中国的改革还有千山万水要走。从此我访问企业就多了一道必问的题目:多少时间用于市场,多少时间应酬官场?

有了给潘宁当过一回司机的交情,次年我到科龙做调查就顺理成章了。潘宁完全不管我,想找谁谈就找谁谈;想问什么就问什么。记得在容奇镇住了一周,每天到科龙不同的部门访问。对我帮助最大的是潘宁创业团队里的陈总,最早的三只“容声”冰箱——也是国内首次生产的双门冰箱——就是他在1984年领着几个师傅敲出来的。陈总告诉我,那三只冰箱拉到香港技术鉴定合格,

但要申请国内许可就难于登天。

其间的千辛万苦按下不表,反正,科“龙”从90年代开始腾飞。到1999年,科龙冰箱产量265万台,年销售额58亿,利润6.3亿。就是今天,媒体里一片科龙的负面消息,我还是认为,将来的人要知道“中国制造”是怎样一回事,科龙当年的故事应该是一个缩影吧?

科龙问题的根子是产权体制。1984年创办的公司,不是国有就是集体。但是实际上,“出资”的不只是镇政府的几万块钱,还

因为没有彻底改制,才导致了科龙的下场。这其实是2001年我最后一次离开科龙大楼时的想法

有潘宁创业团队的企业家人力资本。市场竞争的压力使企业的控制权落在企业家手里,但原先的体制却不承认企业家人力资本的合法权利。这种特别的问题,在那个时代创办的公有企业里普遍存在。不过,也正是市场竞争的压力,逼迫这类企业改制。

但是1999年那次调查,我没有弄明白,为什么地处顺德的科龙在企业改制方面如此缩手缩脚。读者可能知道,顺德是全国中小国有、集体企业转制的一个发源地。早在1993年,国有顺德糖厂资不抵债,靠卖设备发工资,逼得由员工出资持股“租赁”经营——“企业转制”由此诞生。是年底,顺德市镇两级工业企业的30%完成了转制。顺德政府顺势提出“产权明晰、贴身经营、利益共享、风险共担”作为企业转制的纲领。

科龙也转了制。先是员工认购了20%股权,后来又分别在香港、深圳交易所上市。但镇政府的实际控股地位始终没有改变。潘宁深痛恶绝的“应酬官场”,还是有制度基础。我当时不明白的是,为什么在发明了“靓女先嫁”改制方略的顺德,政府还一定要在市场竞争激烈、潮起潮落的家电行业里,维持科龙公司的控股地位?问过潘宁和他的创业团队,也问过时任镇长的徐铁锋,他们都语焉不详。

既然“政府控股”,有些结局就难免。就在1999年,因为“到了退休年龄”,62岁的潘宁从科龙下课——虽然从来没有清楚的论证,为什么企业家与政府官员一样到点就要退下。次年,科龙从上年盈利6亿变成报亏8亿;再次年,报亏12亿。2001年我又到容奇镇。潘宁一家远走高飞,据说再不想回来;陈总还是够朋友,送我一套他历年为科龙质量管理编写的技术规范,但明言“不谈科龙一个字”。真正物是人非!我心有不甘,不顾“礼仪”直闯科龙总部。见到了徐铁锋——他已从镇长变为科龙的CEO——正主持新买主的进入;楼上新董事长的办公室刚刚装修完毕。命运已定,还谈什么好呢?

去年回应某些对企业改制的高调指控,评论到科龙案例,我是这样说的:“如果还是潘宁掌控科龙,或者在创业人时期就彻底完成改制,我认为格林柯尔入主科龙就没有那样容易。”要点是,因为没有彻底改制,才导致了科龙的下场。这其实是2001年我最后一次离开科龙大楼时的想法。

疑团还是没有解决:为什么当年科龙不以潘宁的创业团队为基础完成改制?半个月前到顺德,我再次讨教。了解当年实情的人很难找了,科龙又一次风雨飘摇,不便打扰。看来又要再待来年了。不料临走时,当地一位朋友拿出一本《大道苍茫——顺德产权改革解读报告》(广东人民出版社2002年版)送我。书的作者是大记者徐南铁,他交代了当时坚持政府控股科龙的原委——时任镇党委书记陈伟先生根本就不赞成顺德市“靓女先嫁”那一套。

这位很有资历的书记并不完全反对转制,而是主张“留大、去小、转中间”。科龙在镇上一大二靓,当然不能外嫁。书中记录了陈伟当年的盘算:“科龙可以卖四五十亿元,还掉六七亿的贷款,还剩下不少。我这当书记的三五年可以不干活,日子好过得很。但是以后怎么办?”(第112页)他应该不会想到,仅仅几年“以后”,科龙只要三几个亿就被出让。他更不会想到,当年辉煌的“国家级”企业,竟然以今天这般面目出现在投资人和公众面前。

无论当年的主政者现在怎么想,科龙的结局似乎是时也、运也、命也。欲哭无泪,让我道一句,可惜了,科龙。

经济随笔
张军

中国企业到底缺了什么?



作者:复旦大学中国经济研究中心主任
主页:<http://www.prozhang.com>

这日子,随着中美和中欧的贸易摩擦的不断加深和人民币汇率的微量改革,中国经济在全球化过程中表现出的竞争优势正在受到怀疑和挑战。在国内,越来越多的人对中国企业现有的“低成本扩张”模式表现出了有增无减的担忧和批评。中国的企业何时能从这种单纯的成本优势(汗水)转变成更多地依靠灵感(技术创

新)创造财富的模式,正在成为公众媒体关注的话题。我曾说过,在中国制造向中国创造的转型问题上,经济学家与管理学家的意见是有分歧的。分歧的地方在于,管理学家看到的是个案,而经济学家则从一般来想问题。管理学家用案例来回答问题。这就意味着管理学家对这些

问题是没有普适的答案的,他们有的只是成功和失败的案例。换句话说,他们拥有的是关于这些战略选择的“故事”而不是答案。如果说管理学家没有答案,经济学家就更没有答案了,但经济学家却有一个帮助回答这些问题的“理论”。经济学家不是去讲更多的故事,而是讲清楚最优化选择的逻辑和道理。所谓最优化的选择,在经济学家

的眼睛里就是,你知道你的目标是什么,你面临的约束又是什么,在这种条件下,你能做到的就是最优的。

在国内的IT行业里,华为和中兴走着不同的发展道路,华为走上了高端,为

技术研发进行了巨大的投入,希望拥有核心技术;而中兴则坚持市场赢利导向,什么赚钱做什么。管理学家似乎更欣赏华为的模式,而中兴的发展线路代表了中国大多数企业的成长模式,似乎更被经济学家看好。不过,作为个案,这样的差别并不是经济学家最感兴趣的。经济学家通常没有像管理学家那样去深入到企业的各个环节,寻找成功的“秘诀”。相反,在经济学家看来,每个成功或失败的个案都是某个特定的“目标”在特殊的“约束条件”下实现的结果。换句话说,在经济学家的思维模式里,约束条件的不同允许可以解释为什么少数企业脱颖而出。

我们中国现在的成功企业,包括海尔、联想、华为、中兴等,从企业的创业者的个性和他们这一代人的理想来说,可能不完全一样,但也有着很多相似的地方。但是如果不充分考虑它们面临的约束条件,我们并不能肯定一个企业家和创业者的个性是否从根本上决定了他们选择什么样的股权结构、企业治理模式和扩张战略与线路等。与管理学家更看重企业家的个性不同的是,经济学家更注重约束条件的差异。是这些约束条件的差异决定了在他们初创时期和扩张时期的模式和战略选择。有的企业与地方政府保持着很好的关系,从而也就享受着政府提供的待遇,在信贷、上市和渠道等方面具有足够的优势;有的在市场的夹缝中艰难创业,在资金获得和销售渠道等资源上有着先天的不足,造就了在竞争中求生存的本领。这是一个在中国很普遍但又很独特的环境。市场上存在的企业在出身上有不同的背景和身份,有着不同的待遇和渠道,也有着不同的“监护人”。在这样的差异环境下,你总是可以看见企业成功



用灵魂撞击梦想 用智慧超越梦想

专于品牌 精于传播

独家代理媒体资源

CCTV1 CCTV新闻 CCTV2 CCTV4 CCTV9 凤凰卫视 中国广播影视 旅游 TOURISM

我们服务的客户

企业客户: 中国平安保险集团、中国网通、通用汽车、上海大众、宝马汽车、普利斯特轮胎、瑞士信贷银行、招商银行、东吴基金、华安基金、美国西北航空公司、南方航空、三一重工、冠昊化工、玉柴机器、IBM、方正集团、厦华等商子电视机、松下电话、西湖彩电、熊猫电视机、CECT手机、华南城、报喜鸟西服、中城服饰、德尔地板、剑南春
城市客户: 天津、重庆、长春、杭州、长沙、武汉、济南、郑州、深圳、大连、烟台、青岛、宁波、威海、无锡、桂林、洛阳、潮州、扬州、徐州、义乌、石狮、聊城、海门、秦皇岛、舟山、济宁、寿光、永康、常熟、绥芬河
旅游客户: 黑龙江省旅游、吉林省旅游、河南省旅游、辽宁省旅游、四川省旅游、河北省旅游、山西省旅游、延边州旅游、四川甘孜州旅游、黄果树旅游、千岛湖旅游、泰山旅游、黄山旅游、南山集团旅游
会展客户: 青海投资洽谈会、杭州休博博览会、哈尔滨投资贸易洽谈会、厦门国际投资贸易洽谈会、昆明旅交会、福州海峡经贸交易会、中国小商品博览会、中国袜业博览会、国际汽车博览会、第五届洁化冬季节、中国国际啤酒节、世界华文传媒论坛、潍坊风筝节、尚湖国际文化节、吉林花卉节

我们能为您提供

品牌传播 品牌规划 广告策划 创意制作 媒介服务 公关传播……

地 址: 北京市海淀区阜成路58号新洲商务大厦606 邮 编: 100036 电 话: 8610-88116820 传 真: 8610-88130505 <http://www.cctvgb.com.cn>

CTV中视金桥

中视金桥国际广告有限公司

CTV GOLDEN BRIDGE INTERNATIONAL ADVERTISING CO., LTD.

特别报道



“民主恳谈”模式是温岭乡镇财政阳光试验的基础

■本报资料室

乡镇财政的阳光试验

■本报记者 黄一琨 浙江温岭报道

对于浙江省温岭市新河镇的官员们来说,用普通话念完政府的工作报告不是一件容易的事情。

7月27日上午,新河镇第十四届人民代表大会第五次全体会议上,为了表示对远道而来的专家、媒体的尊重,他们以极不标准的普通话开场,但是几句话之后,还是滑向了一个外乡人绝不可能听懂的温岭方言。

过往生活的惯性随处显现。会场上的91名人大代表,他们来自上级政府筛选出的候选人名单,村委员会主任、村支部书记、村会计是这些乡村政治精英的主要构成,这天上午,他们在会场上抽烟,打盹,接手机,并且准备按照会议程序举手表示赞成。但是这次会议的程序已经发生了变化。

“民主恳谈”

由于人事变动,这次本该在4月份举行的会议推迟了整整3个月。原本半天的会议,主要内容是选举新到任的镇党委书记金良明为镇人大主席团主席,并且通过政府工作报告和财政预算报告。

而一群“外来人士”则试图在这个12万人口的小镇,在这次原本波澜不惊的人大会议上作一次大胆的试验。他们是温岭市委宣传部副部长慕毅飞和理论科科长陈奕敏,世界与中国研究所所长李凡、清华大学非政府组织(NGO)研究所副所长贾西津。

7月26日,整整一天的时间,这些外来人士和镇党委书记金良明、镇长戴美忠以及人大的官员都在讨论会议的程序问题。程序问题并不复杂,主要目的是想尽办法腾出空间,让这些开会只是为了点卯的人大代表们质疑

政府的财政预算报告。一场以人大扩权为最终目标的预算改革将从这次人大会议上开始。

在温岭,这样的举动绝非离经叛道,也不属心血来潮。

“整个温岭的气氛都很宽松。”慕毅飞说。

而这种宽松气氛基本开始于1999年。那一年,浙江省把推进农村思想政治工作试点放在温岭。陈奕敏建议尝试让领导与群众对话。这种每次能吸引上百人的乡村会议取得了出人意料的成功。在首先采取这一形式的松门镇,这种会议被称为松门镇的“焦点访谈”。这个排遣社会压力的管道的存在,使得乡村会议受到了民众的欢迎。

由于感觉到了其中的民主气息,温岭市将这一模式最终定名为“民主恳谈”。

从2004年10月开始,李凡、贾西津就与温岭方面开始寻求深化民主恳谈机制的办法。专家的建议是,激活人大,通过人大代表的权利,将民主恳谈嵌入政府机制之中。

李凡解释说,根据《中华人民共和国地方各级人民代表大会和地方各级人民政府组织法》的规定,除了选举权以外,县级以下地方人大的职权主要有两项,一是监督权,二是重大事项决定权。新河镇的预算改革应当纳入地方人大重大事项决定权的范畴,而不仅仅是简单的行使人大的监督职能。

尽管言之有据,但是这项改革得以进行,仍然依赖于地方官员的决心。在温岭,新河镇的发展水平属于中等偏上,民主恳谈的基础也并不一定比其他乡镇雄厚,但是党委书记和镇长的支持使得这个有12万人口的小镇担负起了改革的重任。

“有压力总比没有压力好。”镇长戴美忠说。

专家们建议,在7月27日上午既定的议程之后,7月27日下午,大会召开第二次会议,就财政预算开始民主恳谈。会议之后,由人大主席团任命的预算审查小组召开会议,整理恳谈会纪要,并形成预算修改意见。

对此政府方面表示反对,认为应该由政府方面召开办公会议,修改预算,理由是政府毕竟比人大代表更熟悉政府财政。

最后达成的折中方案是,由财政预算审查小组和政府召开联席会议,共同修改预算。虽然事实上,这一程序的主导权在政府,但这已经是人大扩权的第一步。

按照双方商定,政府方面需要依据预算报告,将各个项目细化,做出一份较为详细的报告,供人大代表参考。这一要求引起了金良明的顾虑。

在新河镇1.07亿元的财政预算中,行政管理费占去了1600万,其中包括110万元的招待费。金良明解释说,作为一个经济比较发达的镇,方方面面来新河考察、参观,迎来送往的费用并不低,但是这样的账目公布出去,也许会引发民众的不满情绪。经过协商,这一细目以并不醒目的“会议及公务费用”出现。

按照专家拟定的《新河镇预算改革要点》,镇人大还计划成立财经工作小组,由若干名镇人大代表组成,并且聘请有关专业人士参加小组的工作。对这一建议,金良明表示要请示市人大。

“我担心这件事情通不过。”李凡说。

财经小组

7月27日上午,预算监督小组由新河镇人大主席团任命产生。五名成员包括人大主席团副主席姜建荣,一名村支书,两名村支部委员,一名村会计。

上午会议惟一的波澜是,人大的声音中断了三分种,代表人大发言的姜建荣讲话时,礼堂的供电系统突然出现故障。另外,预算的细目并没有按照计划在上午发给代表。

即使会议入场音乐采用了雄壮的《拉德茨基进行曲》,但还是不能驱散一些代表们因为酷暑引发的睡意。几乎没有人意识到,一场意义可能重大的改革将在这个下午开始。

经过民主恳谈的多年熏陶,新河镇的民众不缺乏与政府对话的勇气,但是作为民意代表,人大代表们例行公事的表现让人担心。作为改革的主体部分,人大仍然在沉睡中。

会场中还有190名旁听代表,他们主要来自新河镇各个企业,行业协会和民间组织。

“他们是真正的乡村精英。”李凡说。

在设立镇人大财经小组的问题上,突破来得出人意外的顺利。27日中午,代表们分成五组,分组讨论政府工作报告和预算报告。

会议上,慕毅飞代替专家们,向新河镇的官员,以及坐镇现场的温岭市人大官员提出建议,建立新河镇人大财经小组。张强富沉吟了片刻,表示同意。得到上级政府的首肯之后,戴美忠还提议,应该增加财经小组的人数。

对于预算细目,何培根说:“一个政府的预算报告中,主要的名堂在其他支出和预备费。”新河镇在这两个科目上的预算分别是70万元和350万元。曾经在乡镇工作过的张强富对此解释说,在财政上本就左支右绌的镇政府必须要拿出一笔钱来,应付上级政府派下来的“钓鱼工程”所必须支付的工程配套费用。

会后,陈奕敏会同专家起草了《关于设立新河镇人大财经小组的决议》。这一决议将原有的财政审查小组变成财经小组,可以随时向政府了解财政预算执行情况,如果“预算执行中出现了重大变动,新增预算以及其他重大事项”,财经小组将向人大主席团报告,并且由人大主席团召开镇人大会议,依法进行审议,表决。

“有了财经小组,就为明年做好了准备。”贾西津说。

政府最担心的事情没有发生,下午的财政预算民主恳谈中,没有代表对110万的“会议及公务费用”提出质疑,只有人大代表陈元方发问:“行政管理费1600万是不是花得太多了?车辆购置费为什么要花70万?能不能压缩这部分财政支出?”

戴美忠回答:“镇政府用车一直有困难。目前我跟书记两个人用一辆别克

克,另外有三辆普通桑塔纳,一辆用了13年,一辆11年,最新的也用了9年。十几年的车破损严重,根本开不出镇去。所以,镇里打算新买一辆别克,一辆面包车,再添两辆桑塔纳,预计要70万。行政管理费高是因为镇里自聘人员比较多,我们打算压缩这块经费、节约开支。”

虽然在更容易产生睡意的下午,会议厅里没有出现冷场,但是人大代表和列席代表们提出的18个问题,大多是居民生活问题,分管工业的副镇长张惠玉只摊到了一个提问。

按照议事定程序,27日下午镇人大会议之后,新河镇政府必须就2005年的1.07亿元财政预算做出调整,而且这一次是在人大的监督之下的联席会议。

“我们现在召开一个扩大的镇政府办公会议。”镇长戴美忠把联席会议仍当作政府内部的会议。

预算进行着迅速的调整,每调整一项,政府官员都会问财经小组“有没有意见”。除了人大副主席姜建荣,其他四位小组成员都来自农村,由于缺乏专业财经知识,加之与政府之间的信息不对称,修改预算完全在政府的主导下完成。

下午5时30分,预算修改完毕,镇政府的小车开支减少了20万,政府自聘人员开支减少了5万,其他各个项目的预算也都有了调整,并在第二天的镇人大会议上散发了人大代表。

“没想到预算真的调整了,镇政府没含糊。”雅雀村村长曾茂法说。

调整后的预算支出总额增加了37万,因此,预算收入也相应增加了37万,镇政府表示,刚刚接到上级通知,专用基金补助收入一项,上级政府又增加了37万。

“预算收入也突然增加了,这件奇怪的事说明镇一级财政还有待透明。”陈奕敏说。

7月28日上午,新河镇人大的会议匆匆结束,选举金良明为镇人大主席团主席,通过了设立镇人大财经小组的决议,并且通过了修改过的预算报告。

作为本地人,民主恳谈模式的缔造者之一,陈奕敏则更为深刻地感知着这片土地上只做不说的勇气和胆量。他告诉记者,早在安徽凤阳小岗村之前五年,温岭就出现了农民自发包产到户的壮举,更有意思的是,这个壮举就发生在当年镇党委书记金良明所在的生产队。



CEP 中国企业家论坛

面向全球竞争的 大中华区域 和谐经济

中国企业家论坛第②届深圳高峰会

2005年8月27-28日 中国·深圳·五洲宾馆

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

- 海峡两岸的经济共赢
- 未来10年两岸四地经济的角色和作用
- 发展为世界工厂服务的现代服务业
- 大中华企业家学习与合作

我们将邀请两岸四地的嘉宾汇集于此,共同探讨大中华区域的健康、持续、和谐发展。本届高峰会得到了深圳市委、市政府及国务院台湾事务办公室的大力支持。

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经济局局长 何世忠 | 台湾两岸共同市场基金会主席 萧万长先生 | 中国企业家论坛首席经济学家 张维迎教授 | 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 马敏伦 | 台湾明基电通董事长 李鸿耀 | 香港永东有限公司董事总经理 霍震霆 | 香港新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

中国企业家论坛组委会、香港中华总商会、综合开发研究院(中国·深圳)、深圳商报

赞助商

和利集团、惠康人寿、李字集团医药公司、华泰保险

媒体支持机构

经济观察报、SINA财经频道、中国人民大学港澳经济研究所

网络支持

SINA.COM、SOL.COM

特别鸣谢

深圳市民政局、国务院台湾事务办公室

组委会秘书处联系方式:

电 话: 010-66496315/66496366

传 真: 010-66496315/66496366

E-mail: ad@ceforum.com.cn/ceforum153.com

联系人: 赵军生

郑小姐(电话: 010-62277478)

付款帐户: 高志和南方企业策划咨询有限公司

开户银行: 中国建设银行北京太庙支行

帐 号: 11001128003961033

1991-2005中国企业家论坛系列活动版权所有

中国企业到底缺了什么?

(上接 42 版)大概可以说,在中国经济里,管理学家看到的就是这样的少数脱颖而出的企业,而经济学家看到的是大多数默默无闻的和主要依靠汗水而生存的企业。不幸的是,在我们这个传媒的时代,影响我们注意力的不是大多数的企业,而是极少数脱颖而出的企业。管理学家的职责就是去总结这些少数企业的成功秘诀。结果很可能是让这些少数成功的经验脱离了我们大多数企业的生存环境为基础。向“少数学习”正在成为管理学默认的口号。向“少数”学什么呢?好像除了策略之外,还是策略。在今天的 MBA 的课堂上,管理的和策略的内容占据着重要的位置,而经济学这个让管理者多“练内功”的理论却不怎么受管理者的欢迎。

在手机行业去年面临所谓“生存危机”时,商业与管理类的刊物上立刻展开了智慧的大讨论,但却让我失望。究竟什么造成了中国手机行业的失利?是没有核心的技术?是高枕无忧的市场?还是企业的管理无法适应变幻莫测的市场与技术?在这场大讨论中,我注意到,“波导”的案例最可能让管理学家和

大多数业内人士相信,中国手机行业的最大问题是缺乏核心技术,因为没有核心技术,所以即使面对着国内几亿人的巨大市场,也只能败在国外同行的脚下。这个观点现在已经成为手机业内的主流。但对经济学家来说,这个说法却并不可靠,甚至根本没有触及到问题的根本,倒反而为中国企业的失利找到了有利的借口。

为什么这个观点是站不住脚的?首先,手机市场的竞争和快速的变化显然并不发生在核心技术上而是发生在非核心技术上。其次,中国企业不拥有手机的核心技术并不等于中国企业不可能在大量非核心技术上进行增量创新和增添新的附加值。最后,在同等技术条件下,中国企业本来应该比国外公司更有优势来获取本地消费者的购买偏好和行为,更有渠道优势。但是,中国自己的企业并没有在这些方面做得更好,相反,当中国企业暂时在市场上得宠的时候,其他事情好像变得不再重要,全然忘记了差别竞争将很快夺走你的利润空间的常识。中国手机企业的失利说明的不是你拥有核心技术才能生存的道

理,说明的应该是你缺乏市场的敏锐和适应市场变化的增量技术创新能力,你就难以生存。技术创新绝不等于技术发明,你要有灵敏的技术创新的能力,你需要能够适应市场变换的管理模式和管理能力。而中国的企业缺少的不是人才,也不是资金和渠道,其真正是企业的管理能力。我们全社会都在呼吁创新,但我们的企业仍把命运寄托在技术上,根本不注重练内功。没有真正过硬的管理,怎谈技术创新?有了钱又能怎么样?照样丢掉市场。

管理这个词在中国常常会被误解为它的反面。对于大多数人而言,所谓好的管理就是管得好、管得住。这也难怪,因为内部混乱乱得像一个大卖场的企业在中国也不在少数。但管得好和管得住的企业对于计划经济而言是好的企业,对竞争激烈和瞬息万变的市场而言,这样的企业管理一定难有活力。在今天,我们说中国企业缺乏有效的管理,绝不是在说缺乏军事化的管理方式,而是说中国的企业管理团队和管理制度在应对市场和技术的变化方面往往显得束手无策。这才是中国企业的“软肋”。



论坛背景

中国的发展引起全球的瞩目，中国式的管理在新世纪的开端越来越引起中国企业家群体的关注，部分在全球和中国处于领先的商学院相继开设关于中国的课程，香港科技大学最早设置“Meeting China Challenge”；中欧国际工商学院同期开设“Accelerate Your China Business”教导跨国公司如何在中国开展商业活动，适应中国文化；北京大学光华管理学院依托百年北大文化底蕴在04年开设的“从历史看管理”，赢得一片喝彩；长江商学院更是将“取势、明道、优术”发展为自己的广告语；复旦大学从EMBA教育一开始就创设了“人文复旦”系列讲座作为品牌活动之一。他们的领导者将在本次论坛上进行思想的碰撞。我们希冀商学院和媒体共同推动中国原创管理思想走向公众与世界，由经济观察报、五洲在线共同举办第二届商学院院长论坛，秉承2003年首届商学院院长论坛“合作、交流、发展”的宗旨，更致力于推动具有中国本土特色的管理教育的进步与发展。

主办单位：



特别媒体支持：



独家网络支持：



承办单位：



五洲君士公关顾问有限公司

廣設眾謀 设计事务所

2nd 商学院院长论坛组委会秘书处

联系人：陈亚峰 010-88572554 电子邮件：forum@continental-ad.com.cn
蔡绚丽 010-88571884 cyf7913@vip.sina.com
赞助热线：马 艳 010-88579305 参会注册：www.continental-ad.com.cn

特别说明：

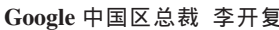
- ①、论坛参会前十名注册者将优惠获得入场券
- ②、论坛同期发布首份《中国EMBA市场报告》
- ③、9月29-30日同期举办“商学院”杯高尔夫球赛
地点：北京太伟高尔夫俱乐部

2005 年 8 月 8 日

Google 实验室

李开复：互联网的创新模式

但是互联网的文化不是这样的。互联网的文化不是说有一个世界互联网首席专家,说未来的互联网要这么做,我们就跟着他跑。互联网有一个平等精神,任何一个创意都可以说出来,我的创意好,你们俩觉得好,就跟我做。下面再有十个人觉得好,他们也加进来。这就是为什么现在这个 blog 变得这么火热。就因为开始几个人做了,别人觉得好,一个做了,慢慢地就一个,一个地建立起来了。为什么 RSS 那么快能够热起来?为什么



答：不是每个都需要进入互联网时代。如果我们回到过去到微软的鼎盛时代，它刚开始做的时候，还没有软件这个行业。全世界很多公司都像 IBM 那样，认为要做大型硬件，软件的目的是促成硬件。这是一个过去的思想，微软的进入就给他们带来了冲击。微软说：不，软件是一个独立的行业。最后证明了，微软是一个更有活力的公司。但是 IBM 也活下来了，IBM 今天还是很成功。所以，你可以适当做一个调整，仍然能生存下来，但是我是喜欢走最尖端的人。（下转 46 版）

案例

■本报记者 漏丹
实习生 罗娟 张丹 北京报道

在北京经济技术开发区亦庄附近,紧靠五环的辅路边上,藏着一家全国最大的提供发电机等各种机械租赁的公司。

今年夏初,香港志成机械租赁公司北京分公司在这里隆重开业。20多年以来,这是该公司第一次把触角延伸到香港、广州以外的地方。

最初进入北京,志成公司主要看好的是北京的奥运会。因为奥运会的场馆、道路等大型工程的建设需要各种大型机械。他们为此准备了800多台高空车。

4月至6月的三个月中,北京志成的收入已经达到500多万,但是,这些收入并非来自高空车租赁,而主要来自发电机租赁。这个结果大大出乎他们的意料之外,实际上,奥运会建设的商机可能要等到明年才会显现出来,不过巧合的是,他们正赶上了北京电荒的季节。

缺电带来的商机

“原来我们还以为北京不会缺电。”北京志成公司的郝经理说。然而情形还是越来越不容乐观。

1050万千瓦是目前北京所能承受的最大用电负荷,北京市的用电已经到了岌岌可危的地步,如果不加以拉闸限电,随时可能突破界限。

“就发电机租赁业务来说,目前的北京节约能源限电对我们来说也是一个商机。”北京志成公司经理韩夕金说。

从8月1日到8月14日,北京市将有两批企业被先后限电。家安物业公司担心到时候发电机租赁市场太过紧俏,决定提前与志成预约并签好合同。8月8日到14日租赁一台90千瓦的发电机,租价是7000元(不包括柴油)。目前,北京的两家大型医药物流公司和建设部、大中电器等也与北京志成签订了长期合同。

在事前对北京市市场进行考察时,韩夕金发现,北京发电机租赁公司大约有一千家。但这些公司规模较小,一般只有十多台发电机,发电功率也在十几千瓦左右。就算是北京市规模最大的发电机租赁公司,如世纪长城,也不能提供200千瓦以上的发电机。

志成公司目前在全国一共拥有



■本报资料室

电荒时期的幸运儿

都出租在外,那么仅仅用两年时间,北京志成就能收回成本。

志成的野心

早在广州开展业务时,志成公司就看到了发电机租赁行业的前景。

珠三角地带企业密集,有大量塑料、五金、电视机等制造企业,耗电量大。“如果那里的电不加限制,就都被企业消耗了。”曾经在广州志成工作的员工说。那些企业要扩大电容,都需要使用发电机。除了珠三角和环渤海地带,志成还将目光投向了长三角,仅仅志成的10台800千瓦的发电机。

今年8月,志成将在上海青浦区成立分公司,负责江浙沪的客户。在江浙沪一带,不仅企业数量远远超过北京,而且那里有很多做外贸的制造型公司,这些公司就算被拉闸限电,还是需要想尽办法开工。订单是不等人的。大约从两三年前开始,在浙江某

些县城里,私营的小超市就已经开始购买功率在十几千瓦的小发电机,价格大约在一两万左右。每当被拉闸时,他们就开始“自己发电”。但是一台1000千瓦的进口发动机,价格是193万。

越来越多的企业意识到“买不如租”。韩夕金说,同样是一台1000千瓦的发动机,如果用租赁的方式,每年在缺电高峰期租用两个月,只需要不到20万。买一台机器的钱实际上相当于租用十年的价格。而且,如果采取租赁方式,租赁公司会提供从送货、安装、保养到维修的一条龙服务。

而且韩夕金认为,即使在电力危机缓解的情况下,发电机租赁仍然有长期稳定的一块市场。

也就是说,只要有大型工程或者城市交通建设项目,志成公司那些1000千瓦以上的大功率发电机永远都有被需要的时候。“我们要成为中国第一家上市的租赁公司。”韩夕金说。

行业分析

空调业：以“包修”狙击市场侵入者

■本报记者 周涛 实习记者 王倩 深圳报道

空调“包修”正在成为这个行业狙击市场侵入者的办法。

进入2005年,美的、格力将整机保修2年,主要部件保修3年,压缩机保修5年的售后服务变为全部6年包修。科龙、海尔、奥克斯都跟进推出针对某些特定客户予以相应的包修优惠。

包修意味着安装、维修服务,因此产生的费用,包括人工费、材料费全部由厂家承担。这个市场末端并不大的动作,是对空调行业本已微薄的利润的挤压,还是更在于打压跟进者的洗牌手段?

国信证券家电行业研究员王念春分析认为,空调产品出口退税已经由17%下降至13%,另外,今年房地产市场调控在一定程度上降低了空调市场的预期。

与2004年10月份相比,钢材涨了70%,塑材涨了73.9%,一家空调企业的人士对记者说:“由于这些材料占了空调整机成本的三分之一,去年年底大家都预计今年空调销售旺季空调价格会出现20%~30%的浮动。”

于是,失去了国内企业惯用的价格手段,一些规模较大的空调企业开始以延长包修服务期。泛德营销咨询公司董事长李海龙分析,“延长包修服务期既可以讨好消费者,又不用现在支付现金。尽管空调包修是企业未能提供消费者价格优惠情势之下的一种促销手段,但是其结果可能会带来更大的市场连锁反应”。

尽管不需要眼前兑付成本,但包修却可能更大的挤压空调企业未来的利润。空调行业的利润率已经到了行业亏损的临界点。4月份,美的制冷家电集团CEO方洪波表示,去年国内空调企业共生产空调6000余万台,净利润率仅2.59%。如果以每台空调平均售价2000元计算,以3%的净利润计算,一台空调净利是60元。

一位空调企业人士向记者提供的最近4年的维修人工成本数据则为:其每年花在整机项目的维修费用平均每台为1.13元,花在主要部件的中修费用是每台3.62元,花在主要部件大修项目(不含压缩机)的费用为每台1.91元。维修配件材料费为:整机维修的材料费用分摊到每台空调为:0.49元,主要部件材料费为每台2.31元。

以一家国内年平均销售200万台空调的企业为例,如果实行6年包修将会付出的人工、配件及材料成本如下:

第4年(2008年):(1.13+

0.49)×200=324(万元)

第5年(2009年):(1.13+

3.62+1.91+0.49+2.31)×200+(1.13+

0.49)×200=2216(万元)

第6年(2010年):(1.13+

3.62+1.91+0.49+2.31)×(200+200)+(1.13+0.49)×200=4108(万元)

也就是说如果改变售后服务

政策,实行6年包修,该企业将为维修的人工、配件及材料费增加支付总计6648万元。这一数据并未包括配件运费、仓储费等增加的支出。

正是基于包修成本的巨大,很多企业并没有全面跟进6年包修,有的只是针对部分客户的包修。

即使该企业因此每年增加20%的销量,也即延长了3年的包修期获得的增加销量为120万台,增加利润为7200万元,与包修增加费用不到600万差额。也就是说,如果实行6年包修,200万台的产销量将成为空调企业未来是否能增加盈利的临界点。

王念春分析认为,格力、美的、科龙、海尔等空调企业的产销量比较大。在目前的市场形势之下,延长包修期对那些二线品牌、产销量比较小的企业是一个非常有用的手段,如果不跟进,有可能失去市场,如果跟进,则有可能在几年之内被拖垮。

老年产业：一切皆有可能

目标消费群体是产业、产品定位的核心,而消费群体的数量和消费能力达到相应的水平就会引发产业的聚集。针对老年人的产业与产品正在这一背景之下受到投资界的关注。

根据联合国人口司的统计与预测,至2004年12月全世界平均每10个人中,就有1位60岁以上的老年人。预计到2050年,每5个人中就会有1个老年人。而中国的老龄人口已超过总人口的10%,而且根据中国老龄科学研究中心的预测,到2010年,我国老年人的退休金总额将达到8383亿元;到2020年时将达到28,145亿元;到2030年,将增加到73,219亿元。

在市场形成的基础条件具备之后,如何发展老年产业?国外,尤其是日本、欧美的老年产业发展,给中国老年产业发展一个启示:一切皆有可能。

一切皆有可能

针对老年人的产品,需要有特别的产业门类吗?

国内老年人产业目前大多以老年人生理老化、需要调理、保健为出发点,因此,老年产品的发展更多的聚集在保健品行业,这显然是对老年产业过于狭窄的定位。成熟的老年产业市场,适合老年人的产品渗透到每一个产业类别中,几乎每一个产业类别中,皆有可能针对性的开发适合老年人的产品。代表时尚与高科技的手机也不例外。

2004年10月20在日于东京BigSight国际会展中心举办的“WPC EXPO 2004”展会上,TU-KA集团与京瓷联合发布了只有拨打和接听功能的手机“TU-KA S”。TU-KA S的设计思想是用手机的形式再现家用电话机的功能,只配备了接听、拨打功能,省略了一切复杂的手机功能设置。考虑到老年人听力衰退,受话器、扬声器采用了尺寸比普通手机更大的型号,TU-KA S不需调节音量就能听到饱满的声音。由于功能简化,TU-KA S的零售价约合人民币384元。而TU-KA S上市半年在日本的销售就超过50万台。

TU-KA S的设计人员表示,“在手机的市场定位中,高龄用户确实很难定位。很多老年人需要手机,但市场上的手机因为功能过于复杂而令很多老年人望而生畏,有些老年人反映说,手机电源怎么打开都不知道,操作起来很难。TU-KA

S就在于向老年人提供操作方法非常直观而且价格适宜的产品。”

TU-KA S的成功源于一个简单的事实,老年人一样需要享受科技与经济的进步带来的便利。在日本、欧美等发达国家,几乎所有的产业类别中都可以将老年人锁定为其目标消费群体。

法国的街头巷尾随处可见祖母牌黑咖啡广告,满头银丝的老人代替了美貌的年轻女郎,成为品尝酸奶的广告模特。在纽约繁华的商业街上已有多家老年人商店,老人玩具公司、老人旅游公司、老年教育中心。

一定程度上,老年人市场是一个拥有巨大消费能力的市场,开发针对性的产品收益也是相当可观的。另外一个例证来自于美国健身器材行业。

根据美国市场调研公司FIND/SVP的调查,2004年美国健身器材市场销售规模,达到36.7亿美元。而过去5年,适合55岁以上老年人使用,符合低负荷健身运动需要的、以锻炼心肺功能为主的健身器材年平均复合增长超过20%,在2004年的总销售额中占据了21.5%的份额。

显然,我们不能仅仅以老年人的健身锻炼仅仅停留在清晨、黄错街头的舞蹈、太极,健身器材不应只是年轻人的专利。业内人士称,今后,我国老年产品必须在衣、食、住、行、养、医、娱乐、锻炼等各个方面全面发展适合老年人的产品才能满足越来越多的老年人的需求,而这也是企业拓展市场的有效机会。

区别对待

尽管做老年人产业,不论产业类别,一切皆有可能,而如何满足老年人这个特定群体的特殊需求,区别对待是老年产业发展所必须的。

TU-KA S的成功是其产品基于老年人对于当前市场手机功能过于复杂,而老年人只是需要一个无线通讯工具这一特定需求而度身开发,并在手机的设计上添加适合老年人生理特点的功能。老年人所需要的健身器材也不是当前流行的强健肌体、塑身的产品,而是需要符合老年低附加运动需求的产品。

发达国家非常重视老年用品的开发,厂商千方百计地生产迎合老年人需要的各种产品。从药品到宠物食品、家居安全防盗系统、自动配药服药定时器等等,衣食住行,无所不包。广东一家陶瓷公司的负责人对德国生产的一种老年人专用

浴盆印象深刻。在国内老年人洗澡,用的是和年轻人一样的浴盆,老年人特别是一些行动不便的老人,使用起来很不方便。德国就设计了一种可以开门进入的浴盆,可以用轮椅把老人从浴盆门推进去,洗完澡再推出来。他们的轮椅设计也很有创意,液压传动,立起来是轮椅,放下去就是一张床。

而从国外回来的中国人在商场都会发现相当“另类的产品:比如市场上卖的口香糖,戴假牙的老人多数不敢问津,可国外就开发出适合老年人戴假牙时咀嚼的口香糖。方便老人使用的粗杆笔,加木柄的餐刀或是老年人玩具,



CEO 说

当索尼不再是惟一

■本报记者 施春华 上海报道

拥有一件印有“SONY”字样的电子产品,七八年前的感觉和现在是完全不同的。当三星、LG、松下

的产品开始给消费者带来几近相同的时尚、酷感时,索尼变得不再惟一。

7月28日,自索尼历史上第一位外籍CEO霍华德·斯特林格爵士(Sir Howard Stringer)上任以来,索尼第一次公布了财务报告,宣布将全年运营利润预测调低81%。索尼电子消费产品业务存在的问题被再一次暴露。

索尼品牌受到前所未有的挑战,如何实现转身成为一个迫切需要答案的问题,中国能否成为解决这个问题的核心?

于是,关于索尼是否曾经忽略了中国市场的争论似乎变得不再重要,重要的是,现在,中国市场被寄希望于担负起实现索尼复兴的重任。而小寺圭——索尼中国有限公司董事长,就是为了实现这个使命而来的。

访谈

从垂直到水平

问:大约在1997年以前,索尼的特丽珑彩电技术在中国非常领先,当时这一块的收入和利润也是非常高的,现在彩电行业变化很大,出现了液晶和等离子技术,想问一下,索尼当前在彩电方面的战略是什么?

答:在过去,我们彩电业务方面做得确实非常不错,因为我们自己拥有特丽珑显像管的核心技术,索尼是第一个开发出平面彩电的厂家。在那个时候,所有核心部件和新技术都是我们自己拥有的,也就是采取一种所谓的“垂直整合”的业务模式。现在到了平板产品的时代,这和过去的彩电业务模式不一样了,现在有很多厂家生产面板,又有很多厂家生产整机,成为“水平式”的业务模式,这样整个市场

上的价格竞争就会变得非常激烈,在新的框架下,对任何一个厂家来说,赚取更多的利润都很困难。

问:能具体解释一下这两种业务模式的区别吗?

答:“垂直整合”的业务模式,举例来说,就像我们推出的play station游戏机,它的微处理器是索尼自己设计自己生产的,除此之外,关键零部件也是如此(索尼自己设计自己生产),以便能够让整个硬件产生出色的表现。在软件方面,我们和其它软件开发商一起开发了非常适合play station的软件,使得这款游戏机能够展现出独特的价值和附加值;市场推广方面,也运用了独特的方法。这样的产品能够大获成功的原因在于其他厂商都不能做,它从最核心的微处理器开始到整机到软件到推广营销,形成了一种非常独特的业务模式。其他厂商很难模仿,这个例子很典型。

拿特丽珑来说,该项技术是索尼开发的,注册了知识产权后受到专利保护,当时索尼先与其他厂商在市场上推出了平面产品,其他厂商的显像管天生和我们就有很大差异,技术上没那么突出,根本赶不上,因此在这方面就具有了非常强势的优势。

而“水平型”的业务模式,最典型的例子就是PC,我们的笔记本电脑就是如此。所有厂商从其他上游厂商那里购买零部件,然后根据自己的想法把它们组装在一起。在中国,越来越多的数码产品开始通过这种方式来生产和推广了。

问:您的意思是不是索尼在中国的彩电模式会从原来的“垂直型”变为“水平型”?

答:在这个方面是这样的。比如我们和三星合资生产第七代面板。

提升中国市场

问:上任以来,您觉得个人对索尼中国最大的贡献是什么?

答:我做的最重要的事情是在整个索尼集团的业务框架里,提升中国市场的地位,如何提升中国整体业务,加强在集团里面的曝光度,这方面我做了很多工作。

我做的这些努力的结果,是使得我们能够把更多的新产品导入中国市场,加大零部件、电子元器件等产品的本地化。同时,我们仍然在不断加大大地化的进程。

问:索尼提出一个目标,要在2008年使中国成为除美国以外世界第二大市场,为了实现这个目标,最关键

是抓好哪几个方面?

答:首先最重要的是产品,如何给中国市场带来更多适合的产品,我们作了很多努力,今年正式成立了中国设计集团,这个集团成立之后我们可以更深入地开展产品的设计和企划。第二方面,是关于整个业务架构的调整,索尼中国成长非常快,我们需要一个能够支撑庞大业务规模的管理架构。这两个方面都很关键。

问:索尼中国2008财年的目标是实现80亿美金的销售收入,现在剩下的时间好像不多了。

答:这确实是一个比较难的目标,不是一个简单的目标。本身这个市场



■本报资料室

将来地位是非常重要的。

这个集团刚刚开始运作,现在规模还比较小,每个人都参与到项目中去,比如工程师、产品外观设计人员、市场人员,这些人为了一个项目坐在一起讨论,大家共同沟通探讨的气氛非常好。

问:索尼在中国有收购计划吗?

答:索尼的文化比较独特,要并购一个企业进行管理也是很难的,从文化上来说。

挑战无处不在

问:作为索尼中国公司的董事长,您觉得当前面临的

最大挑战是什么? 答:我觉得如何进行良好的沟通是当前对我来讲最重要的挑战。这个沟通不仅包括中国公司内部

的沟通,也包括公司外部的,比如同索尼总部和外面的工厂之间。以往我来(中国)之前,更多的只是总部与我们之间单

向的沟通,索尼中国单向接受来自总部的指示,现在基本上可以做到双向的主动的沟通,以获取更多的机会和权利,但在这方面还要继续努力。

其实,人才对我来讲也是非常重要

的问题。把人才和索尼的企业文化融合在一起,还需要一段时间,必须抓住每一个机会去培养中国的人才。

问:过去几年,索尼在中国几大城市的家庭中,几乎是最想拥有的品牌之一,但目前很多品牌都进入了索尼的产品领域,谁是索尼最大的竞争对手?

答:这个很难说。每个产品类别里都有不同的竞争者,比如说彩电,在中国市场就有很多厂商,竞争者比较多。

从竞争的角度来讲,重要的是看谁能拿得出核心的技术。这个核心技术比产品本身更重要。品牌的排序、在市场上的表现都在不断发生变化,主要是看谁能够拿出新的关键技术,这对将来的市场把握非常关键。

问:索尼现在的价值观是什么,是希望成为一个“技术领先”的索尼

还是“市场领先”的索尼? 答:首先,品牌很重要。其次,公司还是技术导向型

的公司。当然,这个技术的概念包含广泛的意思,技术在不断变化,不断有新的出来。比如说,现在LCD在彩电行业里面是很重要的技术,但是5年之后什么

是核心的技术现在谁也不敢说。作为索尼,我们一定要在这个方面保持领先。



成效是检验营销的唯一标准。自2002年始,每年,我们都以此标准,审阅成百件案例。每年,我们都甄选出最富市场成效的作品,让它们得到应得的喝彩与荣耀;每年,我们都以此方式,鼓励心怀远志的同仁,在杰出的道路上走的更远。2005年,我们期待更多精彩。

2004—2005年度中国杰出营销奖提名案例(部分) ●《朝晚难影》——雅姿美丽呈现 安利(中国)日用品有限公司 ●奥运整合营销,纽崔莱助力之伟安利(中国)日用品有限公司 ●打一场有准备之仗——中国电信项目案例报告 中国电信集团公司 ●人济山庄北大、清华专家案例 人济集团 ●恒波、手机福建成冰之旅 深圳采纳策划有限公司 ●工业原料产品营销需要品牌吗?——深圳科泰兴公司防水涂料母料新产品上市营销案例 深圳新决之途企业营销顾问有限公司 ●传媒置换,读写品牌传播新传奇——鄂尔多斯品牌整合传播实施案例 北京聚统广告有限责任公司 ●网络世界的呼唤 哈尔滨啤酒有限公司北京营销处

●突破商战的重围——广州移动集团业务俱乐部营销纪实 深圳采纳策划有限公司 ●启动一汽——一汽大众荣御车捷达SDI成功营销案例 北京东方仁德广告有限公司 ●在怀旧中创新品牌价值——荣成食品品牌形象提升案例分析 深圳采纳策划有限公司 ●大背熊汤身强力壮——白象方便面创新品类策划纪实 深圳采纳策划有限公司 ●用整合营销同奔,打造中国新厨房——苏泊尔11年创意 深圳采纳策划有限公司 ●知识营销征服男人 深圳采纳策划有限公司 ●财富帐户上市(邦信财富管理新时代) 精信广告有限公司上海分公司 ●“天山刀客”草船借箭——马连维的“千里追近战”公共传播案例分析 新德壹连律师事务所

●主办单位 经济观察报 香港管理专业协会 ●支持单位 上海华升富十达扶轮有限公司 中兴通讯股份有限公司 ●协办单位 中国市场营销专业资格培训认证办公室 ●特别支持单位 中欧国际工商学院 ●战略支持单位 美国特许营销协会 ●特别支持媒体 《南方人物周刊》、《新营销》 ●协办媒体 《成功营销》、《销售与市场》、《每日经济新闻》、《东方早报》、东方卫视、湖南卫视《财富中国》 ●独家网络传播 搜狐网 ●特别鸣谢: 8288 品牌传播网 中国营销网 ZTC中兴

中国杰出营销奖组委会秘书处 地址:北京市东城区东直门7号《经济观察报》社 邮编:100013 联系人:陈耀、陈研、李青 电话:010-84209022/24转150、147、182 传真:010-84297549 电子邮箱:dinghui@sohu.com chenyan@sohu.com liqing@sohu.com 网址: http://www.observa.com.cn

经济观察报
The Economic Observer



■ 本报资料室

中国式极速渴望

■本报记者 王泓超 北京报道

一场达喀尔拉力赛，需要穿越两个大洲。勇敢的车手们必须走过最恶劣复杂的地形，历经磨难，看到最美的风景，才算完成一场观众心目中完美的比赛。中国东有平原、丘陵，南有雨林、高原，北有冰雪，西有沙漠、戈壁和草原，达喀尔需要的一切，在这片大地上一应俱全。

达喀尔只有一个,但这并不妨碍千百个关于赛车的理想和梦境,在中国这片广袤大地上逐渐萌芽。

2004 年的 F1 上海站被称为开启“中国赛车元年”的标志事件,在那之后,各种各样的赛车比赛如潮水般涌入中国。F1、GT (量产跑场地赛)、MOTO GT (世界最高水平的摩托车赛事) 等世界顶级赛事,还有 CART (美国卡特赛车)、澳洲 V8 房车赛等风靡一方的比赛,让中国人不再孤立于那个风驰电掣的速度王国之外。

然而，我们对速度的渴望和参与欲望是否因此得到满足？
也许吧。

很多人这样描述他们现场观看F1的状态:看完发车便在引擎的轰鸣声中入睡,直到最后结果出来。对于大多数人来说,花半个月的工资去看甚至没有一个中国选手参加,或者根本看不懂的比赛,很大程度上是因为别

无选择。好不热闹的中国赛车秀其实是座空中花园,既缺少基础,也看不清未来,中国赛车运动需要本土元素。

中国情结

无论F1的商业触角如何遍及全球,总有一些地方还保留着自己的传统和乐趣,比如美国。每年参加F1美国站的比赛,大名鼎鼎的舒马赫都会遭到冷遇,在那里,他可以一个人随意逛街、吃饭,甚至是去游乐园或者电影院,没人要签名,没人跟他合影,甚至,根本没人认识他。

其实美国人对赛车运动是充满热情的,在美国各大体育网站、电视节目或者媒体的体育版块中,赛车新闻经常占据头条或者成为热点,但他们只对本土土长的 NASCAR(纳斯卡赛车)和 CART(卡特赛车)情有独钟,高高在上的 F1 让他们感到陌生而无趣。

并不是所有的赛车比赛都这样高高在上。在体育经济圈工作了12年的孙晓东就将NASCAR描述成一个生活化的赛车比赛,环境非常开放,观众能够融入到比赛中,连比赛赞助商都大多是日化产品制造商,“与F1的昂贵高端形象形成了鲜明的对比”。

孙晓东现在是中体经济管理有限公司(中体)的副总经理。他认为,当中

国赛车迷不再为没有比赛看而发愁的今天，他们需要的是能够成为他们生活中一部分、能够引起情感共鸣的比赛，比如相同的文化背景、为中国车手加油或者中国人组织的精彩赛事。

孙晓东正在参与这样的事情——由中体承办的首届中国长途越野锦标赛(CCCR)。CCCR 将有望在几年之内成为世界杯越野赛的一站。世界杯越野赛是国际汽联组织的最高级别的越野赛,CCCR 目前已经被列为 2006 年备选站,赛事难度和规则完全按照世界杯越野赛的标准设置。

中国汽车运动联合会（中汽联）对 CCCR 寄予厚望，中汽联主席石天曙对本报记者表示，CCCR 将是中国越野运动的一个总结性赛事。孙晓东希望把 CCCR 做成“具有中国历史文化背景和地理特征，是一项中国味很浓的越野赛，世界各地的选手和观众可以通过 CCCR 更好地了解中国。”

事实上,在过去半年时间里,以中国为卖点的车队或赛事纷纷登场,金达克宁赞助“超跑”中国车队参加保时捷 GT 赛,“三大腾飞”植根中国创立先锋方程式赛车,AI 汽车大奖赛中国有限公司(AI 中国)与中汽联合作组建 AI 中国之队……种种迹象表明,在刻意追求新鲜、极速、奢华、

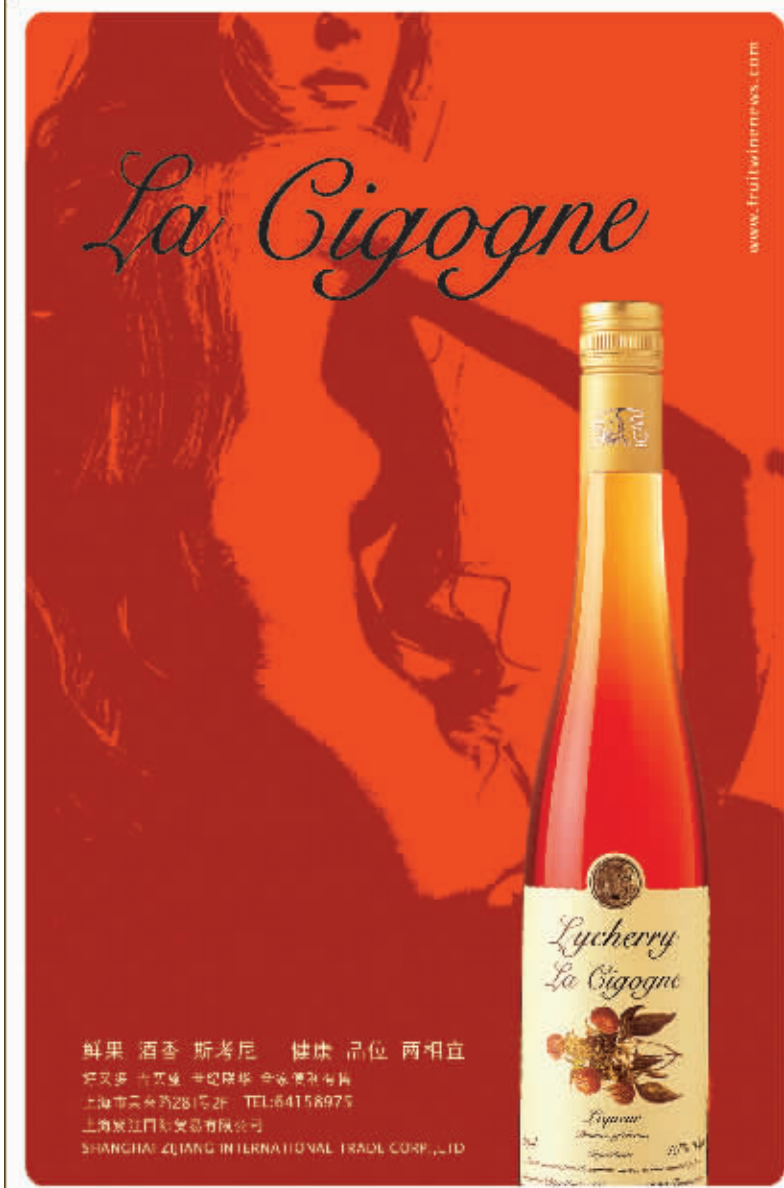
明星等元素后,中国赛车运动似乎进入了本土化阶段,打“中国牌”成为一个共识,一些人和一些赛事在合适的时间段内扮演起了先锋的角色。

拓荒

在中汽联的全盘计划中,AI 中国之队是另一个重要项目。这项新兴的赛车运动被称为赛车运动的世界杯,由迪拜王室马克·士温王子与葡萄牙商人托尼于 2004 年 3 月创立,其最大的特点是以国家为单位组队参赛,每个国家一辆赛车,一个主力车手。“将国家荣誉融于其中,这与以往任何赛事都不同。”石天曙说。

为了最大程度地体现国家因素，A1 的创建者制定了一些特殊的规则，比如所有赞助商必须为本国品牌，车手必须持有本国国籍，积分以国家为单位而不是车队等等，其中对于赞助商的规定在很多人看来与全球经济一体化背道而驰，担心与怀疑也多源于此。

在南非从事矿产贸易与开发的中国商人刘煜正是在这种情况下走上前台的，他与 AI 的创建者在此前便有生意往来，良好的合作以及国家概念的魅力使他相信这“会是一笔好生意”。
(下转 50 版)



我们诚邀您参加
华商名人业余高尔夫系列赛

华商名人业余高尔夫系列赛
Golf Series of The Chinese Merchant Celebrities

主办单位 **经济观察报**
The Economic Observer

赛事冠名单位  央扩置业

独家网络支持  sina 高尔夫频道
mail: sina_golf@sina.com



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

赛事办公室
联系人: 王怡 陈锋 杨喆
报名电话: 6424 1503 13366817755
传真: 6420 9018
邮箱: eeogolf@vip.sina.com

开行国际广场杯2005跨国公司精英赛

赛事地点: 四川青城山高尔夫俱乐部
赛事时间: 2005年9月8日—10日

请登陆<http://golf.sina.com.cn>下载报名表

一杆进洞奖由四川央扩置业有限责任公司提供开行国际广场写字间免费使用2年(价值150万)
每位参赛选手将获得《高尔夫时尚》杂志一年赠阅及外籍PGA职业教练课程一次

OLYMPIC

风云

没有波波夫的夏天

链接

波波夫简介
姓名:亚历山大·波波夫
(Alexander Popov)
国籍:俄罗斯
出生日期:1971年11月16日
出生地:斯维尔德洛夫斯克
现居住地:澳大利亚堪培拉
身高:1.98米
体重:90公斤
成绩记录
1991年欧锦赛100米自由泳冠军
1992年巴塞罗那奥运会男子50米、100米自由泳金牌
1993年欧锦赛50米、100米自由泳冠军
1994年世锦赛男子50米、100米自由泳冠军
1995年欧锦赛50米、100米自由泳冠军
1996年亚特兰大奥运会男子50米、100米自由泳金牌
1997年欧锦赛50米、100米自由泳冠军
1998年世锦赛男子100米自由泳冠军、
1999年欧锦赛100米自由泳冠军、
2000年欧锦赛50米、100米、4x100米自由泳接力、4x100混合泳接力冠军
2002年欧锦赛4x100米混合泳接力冠军

菲尔普斯



姓名:

菲尔普斯

(Michael Phelps)

国籍:美国

生日:1985年6月30日

身高:1.87米

体重:79公斤

2000年,15岁时入选美国奥运游泳队
2001年世锦赛,获得200米蝶泳冠军并打破世界纪录(1:54.58)
2002年泛太平洋锦标赛200米、400米个人混合泳冠军、4x100米混合泳接力冠军并打破世界纪录(3:33.48)
2003年巴塞罗那世锦赛,五次打破世界纪录,获得200米蝶泳冠军,200米和400米个人混合泳金牌、混合泳接力的金牌,被评为2003年度世界最佳男子游泳运动员
2004年雅典奥运会,获得男子200米、400米个人混合泳、100米、200米蝶泳、4x200米自由泳接力和4x100米混合泳接力金牌;短池世锦赛男子200米自由泳冠军

索普



姓名:

伊恩·索普(Ian Thorpe)

绰号:鱼雷

国籍:澳大利亚

生日:1982年10月13日

身高:1.95米

体重:96公斤

1998年世锦赛400米自由泳、4x200米自由泳接力冠军
1999年短池世锦赛200米自由泳冠军、400米自由泳亚军、4x100米自由泳接力冠军
2000年悉尼奥运会400米自由泳金牌、200米自由泳银牌、4x100米、4x200米自由泳接力金牌
2001年世锦赛200米自由泳、400米自由泳、800米自由泳、4x100自由泳接力、4x200米自由泳接力和4x100米混合泳接力冠军、100米自由泳第4
2002年泛太平洋运动会男子100米、200米、400米、4x100米、4x200米自由泳接力冠军、4x100米混合泳接力亚军

个人最好成绩:
长池:100米自由泳48.81秒、200米自由泳1:44.06(世界纪录)、400米自由泳3:40.17(世界纪录)、800米自由泳7:39.16(世界纪录)
短池:100米自由泳49.05秒、200米自由泳1:41.10(世界纪录)、400米自由泳3:35.64

霍根班德



姓名:

霍根班德

(Pieter Hoogenband)

国籍:荷兰

生日:1978年3月14日

身高:1.92米

体重:73公斤

1998年短池欧锦赛200米自由泳、4x50米自由泳接力冠军
1999年欧锦赛50米蝶泳、50米自由泳、100米自由泳、200米自由泳、4x100米自由泳接力、4x200米自由泳接力冠军
2000年悉尼奥运会100米、200米自由泳冠军
2001年短池欧锦赛200米自由泳冠军
2002年欧锦赛100米、200米自由泳冠军



■IC/供图

■闫云峰/文

全世界的“水中飞人”都汇集在这里,功成名就的老将希望稳保江山,初来乍到的小将期待一举成名。这是仲夏的蒙特利尔,第11届游泳世锦赛赛场。

昔日名将中,只有一个菲尔普斯在蒙特利尔出现,有更多曾给人们带来激情和感动的名将没有出现,比如索普、比如波波夫和霍根班得。他们没来的原因各不相同,但是那个独一无二的波波夫,却再也不会出现在这曾经承载了他所有梦想和辉煌的一池碧水中。

蒙特利尔之夏

菲尔普斯在比赛首日的男子4x100米自由泳接力比赛中收获首枚金牌,还带领队友以3分13秒77的成绩刷新了世锦赛纪录,这也是美国在本次比赛中的第一枚金牌。

缺少了很多泳坛名宿的“飞鱼大战”——男子100米自由泳比赛中,意大利选手马格尼尼以48秒12的成绩战胜了菲尔普斯,也创造了新的世锦赛纪录。

在50米蝶泳比赛中,24小时内两破世界纪录的南非名将舒曼屈居亚军,菲尔普斯只名列第七。

在本届游泳世锦赛全部16天的赛程中,仅20个男子游泳项目中,就有10项刷新了上届世锦赛纪录,菲尔普斯以4枚金牌的好成绩加冕夺金王,舒曼则是本届世锦赛惟一两次改写世界纪录的运动员,一直生活在索普阴影下的澳大利亚选手哈特克也终于在800米自由泳比赛中以7分38秒65的成绩,刷新了索普四年前创造的世界纪录。

紧张刺激的比赛、丰硕的成果,没有了熟悉的面孔,这还是一次圆满的世锦赛。上帝永远会创造各种天赋异秉的人们,他的责任之一

这个夏天的游泳世锦赛场,不再有波波夫的身影,赛场热闹依旧,我们却会不由自主地怀念起有波波夫的那些日子

就是让这个世界永远不缺少天才。

但细心的观众们总会觉得缺少点什么。我们很容易找到缺失的那一点——11年来,人们已经习惯了有波波夫的游泳大赛,当意识到从此他不再出现了,而每个热烈的夏天,以及泳池里激烈的争夺,都会继续,思绪或者会在那一刹那走得很远。

关于波波夫的记忆

1991年,19岁的亚历山大·波波夫在欧洲游泳锦标赛上夺取了100米自由泳的冠军,一战成名。在1992年巴塞罗那奥运会,50米自由泳比赛中,当所有人都把目光都集中在卫冕冠军马特·比奥迪和世界纪录保持者汤姆·雅格尔两位名将身上。就在他们身旁,一个泳姿并不标准、黑黑瘦瘦、1.98米的年轻人率先触壁,捧走了金牌。他就是20岁的波波夫。这一年,他获得了50米和100米自由泳两枚奥运金牌。1996年亚特兰大奥运会,他再次把这两项比赛的金牌轻松的收入自己的口袋。

之后的十几年间,“疾跑沙皇”、“俄罗斯火箭”……波波夫是当之无愧的短距离游泳之王。

但在亚特兰大奥运会之后的一个月,他在一场不经意的争执中受伤。锋利的刀刃刺入了波波夫的腹部、动脉、肾脏、胸膜,甚至肺也遭了殃。“世事无常,我终于了解此话。”多年之后,当往事重提,波波夫口吻平静,似是讲着别人的故事。休养3个月,波波夫便重回泳池,“我的身体受伤了,但是我的灵

魂依然完整。”他说。1997年的欧锦赛,他依然是无法逾越的“沙皇”亚历山大。

15个欧洲冠军,4个奥运冠军和3个世锦赛冠军,波波夫是俄罗斯游泳界一面无法替代的旗帜。

岁月在波波夫的脸庞刻下痕迹,却不能改变他的犟脾气。2000年悉尼奥运会,28岁的波波夫拒绝穿上连体的“鲨鱼皮”泳衣,“我有自己的皮肤!”他对记者说,“游泳不应该靠高科技取巧,而应靠体力和毅力。如果靠连体泳衣可以帮助获胜,为何不使用脚蹼?”这一届奥运会,他只夺取了100米自由泳的银牌和50米自由泳的第六名。

四年后,32岁的波波夫再次出现在雅典奥运赛场上,赛前,他有过这样一番话:“也许我已经不再强壮如昔,但看到那五环,我就觉得自己是最荣耀的那一个。所以雅典,我仍旧要去。”此时的游泳池,已经是新人的世界。

2005年1月,33岁的波波夫正式告别了游泳运动。在新闻发布会上,波波夫一袭黑色西装,神情平静:“一切都已经结束了,奥运后对于是否退役我经过了很久的挣扎,但是看到俄罗斯后起之秀们前两天的精彩表现,我终于下定决心退役。”

波波夫的实力和精神为他赢得了所有对手的敬意。索普说:“我认为波波夫是世界上最好的游泳运动员,多年以来波波夫一直是我不断进步的动力。”菲尔普斯也把同样的敬重献给波波夫:“能与波波夫同台竞技是我的荣幸与快乐,他的泳姿和气质一直为人津津乐道,他是被载入世界泳坛史册的人物。”

一个时代结束了,一位巨人离去了。急流勇退或是直面英雄迟暮的悲壮,这仅仅是选择不同。不知道是幸运还是不幸,波波夫都经历过了。

TONY 陈运动纪实 1)



■任山威/漫画

《TONY 陈运动纪实》是我们新推出的系列漫画,主人公陈建军今年28岁,英文名 TONY,狮子座,在某外资IT企业工作,身高173厘米,体重69公斤。

平时常见打扮,平头,眼镜,白衬衫或西装,背一个沉重的电脑包,不抽烟偶尔喝酒,自认为微微肥胖,希望成为拥有完美体形的酷男。

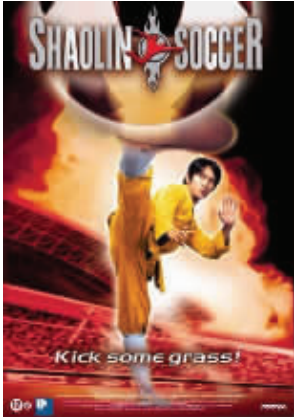
TONY 经常有运动计划,但经常实施不了。有时候会看运动类节目,偶尔也买几张运动类报纸,知道为数很少的体育大腕,几乎很难完整看完一场球赛。当然,我们也不能据此判断 TONY 就是个伪运动爱好者,他运动理想远大。他想过参加业余马拉松,想过锻炼好身体去西藏一个月,甚至认为说不定自己参加铁人三项赛也是很合适的。

如果您和 TONY 陈有相同的遭遇或者想法,欢迎把您的“运动纪实”发给我们,如果你的故事非常典型并很有趣,我们会让 TONY 陈在漫画中重演你的经历。

请发邮件至 guomansi@yahoo.com



《姚明年》



《少林足球》



《愤怒的公牛》



《头文字 D》

Movies Sports

很多时候，判断一种体育运动是否被最广泛的人群热爱，最直接的方法不是大规模、严谨的社会调查，而是查找是否有根据这种运动拍摄的电影，或者这些电影的票房怎样，赢得了哪些奖项

用电影诠释体育

■马小刺/文

有一种类型电影永远不会过时，永远会被奥斯卡奖格外青睐，永远会把观众感动，例如今年的《百万宝贝》（Million Dollar Baby）。是的，就是体育电影。

很多时候，判断一种体育运动是否被最广泛的人群热爱，最直接的方法不是大规模、严谨的社会调查，而是查找是否有根据这种运动拍摄的电影，或者这些电影的票房怎样，赢得了哪些奖项。

拳击是世界上奖金最高的比赛，超过烧钱的F1和奢侈的高尔夫，同样，拳击电影也是体育电影中成绩最辉煌的一类。在77届的奥斯卡历史上，有两部以拳击为题材的体育电影获得过奥斯卡最佳电影奖——1980年代的《洛基》和《百万宝贝》；老戏骨罗伯特·德尼罗也曾凭《愤怒的公牛》获得最佳男主角奖。

拳击题材的电影不可避免的会有暴力镜头，所以此类电影在立意的选择上都是颂扬顽强的运动精神和人物间温馨的情感。《百万宝贝》讲述了一个被女儿疏远的父亲通过培训女拳手重新找回亲情，而女拳手也在不屈不挠的奋斗中实现了自己的梦想。虽然影片的结局是成功的女拳手在身受重伤后选择安乐死，但梦想成真的安慰让她平静的离去。《洛基》系列电影讲述的是一个混混一样的业余拳手通过艰苦的努力获得成功、蜕变为一个英雄的故事，自尊、爱情、友谊这些人类永恒的主题是鞭策主人公克服一切困难取得成功的力量。《愤怒的公牛》结尾，肥胖潦倒的主人公拉莫塔站在镜子前，努力做出当年强劲的动作，却只能讪笑自己年华老去。他曾经为实现拳王梦想，以自己的诚实和运动的公平作交换，当他终于拥有了一切，却为丧失灵魂深深自责。最后，他用所拥有的一切为代价，换回了灵魂的救赎。曾经的金腰带拳王在低级酒吧以讲笑话为生，困顿的生活中内心却是平静的……拳击本身是一种力量对抗的运动，拳手比赛的镜头让人血脉喷张，拳击电影却在告诉观众，那些在大屏幕上激荡人生的拳击英雄，也有着跟每一位观众一样的快乐、悲伤和迷惘。

追求速度是人类的天性，真正能够跑上赛道或驾驶赛车的却只是人群中最少的一部分，理所当然的，超越速度的运动员成为了电影竭力表现的英雄。今年暑期掀起一阵高潮的是《头文字D》，改编自一部漫画的赛车电影。藤原拓海出身低微，在每天替父亲送货的路程中练就了完美的“漂移”本领，意料之中的结局是藤原拓海战胜强劲的对手。在总是被称为“励志片”的体育电影中，英雄不问出处，笑到最后的总是付出最多努力的那一个。

不同的电影人用各自的方式诠释着对体育电影的理念，以无厘头著称的周星驰拍摄了《少林足球》，用奇妙得不可思议的中国功夫来踢足球，然而最终帮助他和他的队友获得胜利的，还是他们坚持到最后一刻的精神。

姚明在NBA的成功让国人自豪，记录他在NBA成长历程的电影《姚明年》，作为本届北京国际体育电影周的开幕式影片，受到每一个喜爱姚明的球迷的欢迎，从这部电影里，观众能看到的是一个真实的、近在咫尺的姚明。

足球、篮球、滑冰、赛马……心中怀有一个运动梦想的普通人，总是被充满激情和生命力的体育电影感动。



《百万宝贝》

三人行必有我师·分享阅读快乐

经济观察报俱乐部即日起推出“三人行必有我师 分享阅读快乐”活动。凡是直接购买订报卡的读者都可以自己的名义为志同道合的2个朋友免费赠阅为期三个月的经济观察报。与朋友一起分享阅读快乐！

咨询电话：010-64209022-149

详情登陆 www.eeo.com.cn

读者通过订报卡可获得 >>

- 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



德国 **bau format**[®] (博夫曼) 橱柜

保税库(中国) 直销旗舰店

原装进口 绿色环保 仓储直销 国内价格



bau format
KÜCHEN

德国·博夫曼厨房家具



旗舰店：北京市国贸望京三里屯路
西四环188号“加州”楼

邮编：100028 (大中国区总店)

传真：010-64473737

电话：010-64473737

各地分公司：

- 天津店：022-8877977-8
- 深圳店：0755-82448238
- 上海店：021-82171487
- 武汉店：027-89732895
- 北京店：025-88888-94
- 广州店：020-27202060

www.bauformat.cn
诚征全国代理商：010-64473737



悠季瑜伽选择在安静的公园里,场馆的设计与周围环境十分和谐



Y+瑜伽会所聘请的
Duncan Wong 是麦
当娜和斯汀的教练

“我们容易把很多事情放大了，无形中每个人都戴上了显微镜，让你产生大喜悦和忧伤。于是就容易产生激烈的态度去对待，这是一个恶性循环。瑜伽调整人的精力，让人的心态平衡起来。瑜伽要求你把事情看得自然，这样整个人的心态就会很平和、很满足，眼光就不会放在曾经有的苦恼或者对未来的奢望上。”

瑜伽式生活

“瑜伽”是梵语“Yoga”的音译，源于梵语字根“Yuj”，原意是“驾驭（套马具）”，后来被引申为“结合”、“和谐”、“统一”。其历史可以追溯到 5000 年前的印度，当时 Yoga 只是压抑饮食和睡眠等欲望，用调节呼吸的方法集中大脑意识的一种苦行的修炼方法。在古老的印度曾经流传着一则关于马车的寓言，普通人的生存可以用此寓言来表达。马车代表一个人的身体；拉车的马代表感情；车夫代表心智；乘客代表灵魂。寓言里说普通人的状态是这样的：车坏得无法收拾，马发狂了，车夫喝醉了，乘客睡着了。而瑜伽就是用来修理马车（身体），驾驭马（感情），使车夫清醒（心智），

和最终唤醒乘客(灵魂)。

印度有世界上最好的瑜伽学院，而美国人最擅长的还是把一切工业化，从而将其变成人人都有条件拥有的东西。上个世纪六七十年代，“瑜伽”风靡西方世界，这和当时起源于美国的“新世代运动”（New Age Movement）和嬉皮士运动脱不了干系：有人说杰克·凯鲁亚克的《达摩流浪者》直接导致了后来的“背包革命”和“波普佛教”；披头士乐队（The Beatles）曾到印度拜师学艺以达成“精神的解放和至善”，而他们的 fans 更是趋之若鹜地追随偶像去到印度学习瑜伽……他们在美国建立起很多很好的瑜伽会所，还开办非常专业的教师培训课程，这些 Yoga 在世界范围内流行起来。尽管 80 年代，健身房之风似乎取代了瑜伽，但是到了 90 年代，人们的心理压力越来越大，这个时候，大家开始意识到精神平衡的重要性，瑜伽卷土重来。

Y+:老洋房与新世界

上海的复兴西路是一条法国梧桐林立、幽雅宁谧的马路。这里属于上世纪30年代法租界的郊区，曾是上海最上等的住宅区。全上海2500幢花园洋房中，有近2000幢坐落在这里。2003年4月，Y+瑜伽会所正在上海复兴西路299弄2号开张，这是一栋四层楼的老洋房，原来像大杂院那样挤了6.7户人家，房屋老化年久失修，Y+进入以后，把这里改造成别具一格。总共400平米的楼上楼下，共有三个教室，房间的空间感很强，从每个窗户看上去都是令人舒服的绿色，果汁吧里有鲜榨的时令蔬果汁，顶层还有露天阳台。

毫无疑问,Y+是行业中的奢侈品牌,这里的年卡是人民币9800元。三年前刚成立的时候会会员几乎全是老外,后来渐渐开始有中国会员,到了现在已经有超过一半以上的中国会员。这些会员的平均年龄是28岁到45岁,目前复兴西路店已经拥有4000多名会员。

作为中国第一家国际化的瑜伽会所，Y+无论从教学环境、从师资队伍、还是从经营管理上來說，都力图做到顶尖。Y+挑选的教练很多都是国际知名瑜伽会所的最好的老师，现有的12位教师中，多数是外籍人士。现任高级教师 Rachel Hull，就是澳大利亚顶尖瑜伽会所 Yoga Arts 的一把手；麦当娜和斯汀的私人教练 Duncan Wong 已经和 Y+ 签下了几年的合约，此后这位明星教练将坐镇 10 月份即将开业的 Y+ 新天地店，在国际交流活动中，亦将以 Y+ 的身份进行游学。从管理角度上，Y+ 与国外的制度是一样的：每个老师最多只带 18 个学员，每周最多教 13 节课，这样才能保持老师的最佳状态。

上海黄陂南路企业天地，是Y+瑜伽会所新天地店体的预售中心，对外名字是“Y+瑜伽理念生活馆(Lifestyle Gallery)”。Y+在新天地的新会所，整体室内设计由建筑设计师Lyndon Neri 负责。Lyndon Neri 在上海的代表作为“外滩三号”的设计。“1600 平米的室内面积，有很大的平面空间，周围全部是通透的落地窗户。生活馆的设计定位是‘设计师精品瑜伽会所’(Designer Boutique Yoga Studio)。”

“瑜伽有5个原则。”Y+老板 Harry 拿出了一张图表，“分别是——做动作、放松、饮食、呼吸和冥想——这些原则，全部是帮你进入一种健康、安静的状态。Y+传递的是一种瑜伽的生活方式，并不仅局限于做瑜伽动作。因此，在新天地Y+生活馆里仅有不超过30%的面积用来做瑜伽教室，有更大的空间用来让大家放松、吃健康的食物和静坐冥想。在这里还将有瑜伽图书馆、冥想室（meditation room）、淋浴区、餐厅、精品店、泰式按摩……希望让人们感到自己与周围环境的和谐，从而达到修炼瑜伽的最佳效果。”

Harry 是做投资银行出身的，五年前开始瑜伽练习，他的 Y+会所和经营理念也都是围绕瑜伽的 5 个原则 Harry 介绍说，除了已有的瑜伽课程之外，Y+还希望以 Duncan Wong 为中心，发展一套武术和瑜伽结合的动作，Duncan 除了众所周知的瑜伽教练身份，他还是韩国的武术冠军，他与其它 Y+专业教练共同研究出的“气瑜伽”（Chi Yoga）不久就会和会员见面。

YOGA YARD: 低调瑜伽

“Yoga Yard”的中文名是“瑜伽苑”，成立于2003年4月，是国内最早成立的专业瑜伽会所。在“瑜伽苑”成立之前，北京只有几家高级酒店里有瑜伽课，参加学习的也多为外国人为主。“瑜伽苑”的创办人之一，美国人 Robyn Wexler 就曾在北京凯宾斯基饭店的瑜伽课堂做过老师。起初的“瑜伽苑”设在桂公园，位于东城区的方胡同里深处一个深邃曲折的小巷里。那里原先曾是慈禧太后的弟弟桂祥桂王爷的府邸。一年以后桂王府被改作饭庄，“瑜伽苑”便悄悄搬到了现在的位置，雍和家园4号楼108室——一间200多平方米的公寓式民宅——108室门口用稚气的中英文字体写着：“进屋前请脱鞋，并请保持安静。”

进入房间，光亮的木质地板，柔和的光线，几位学员正在瑜伽垫上做着准备，他们用各种姿势拉伸着身体，静得可以听到呼吸的声音。Yoga Yard 的另外一位创办人、美籍华人 Mimi Kuo 出现在我面前，松垮的红色麻布裤子，黑色吊带上衣，头发简单的梳理在后面，单眼皮，眼中永远荡漾着笑意。曾在纽约和洛杉矶的瑜伽学校学习的 Mimi，习练瑜伽已有 11 年，2002 年在美国跟随著名的瑜伽大师 Erich Schiffmann 完成教师资格培训后，开始了瑜伽教师生涯。

包括 Mimi 和 Robyn 在内,“瑜伽苑”共有 6 名签约教师,3 位美国教师均拥有丰富的国际化瑜伽习练和教学经验,3 位中国教师都曾是 Yoga Yard 教师培训课程中的出色学员,也曾在国内很多健身中心做过瑜伽教练。“瑜伽苑”还经常会有游学到此的大师出任客座教师。基本上所有课程都是中英双语教学,参加练习的学员也是中外参半。自“瑜伽苑”创建至今,已经培训过近 2000 名学员。“瑜伽苑”的态度是严肃的,除了基本的“哈达瑜伽”(Hatha Yoga)和阿斯塔珈瑜伽(Ashtanga Yoga),没有设置市场上流行的“热瑜伽”,Mimi 认为,习练瑜伽应该是一个由内而外的过程,热力应该是习练者在做动作的同时由内部产生出来的,而不应该是由外界的高温附加上去的,是一种急功近利的方法。练习热瑜伽如果没有好的

条件和好的老师，反而会令身体受伤。Mimi把练习瑜伽比作吃中药：“只有找到了对症的药才能对身体有益，反而甚至有害。”Yoga Yard的收费比起国内其他专业瑜伽会所也要低一些，人民币3400元的不计次半年卡，学生和有困难的学生还可以享有一定的折扣，Mimi介绍说，现在在“瑜伽苑”学习的学员中，有一些是“交换学生”，他们为瑜伽苑做一些力所能及及的事务，就可以免费来学习。

“孕妇瑜伽”和“产后瑜伽”是Yoga Yard精心设计的瑜伽课程,“孕妇瑜伽”让准妈妈们在怀孕过程中通过特定的体式增强体能和身体的平衡感和韧度。很多学员发现“孕妇瑜伽”能帮助她们缓解背痛和身体浮肿。“产后瑜伽”也被称为“妈妈宝瑜珈”,“产后瑜伽”特别关注骨盆的力量恢复和调整,同时释放肩、颈、后背的紧张,75分钟的课程,妈妈和宝宝们在一个安全、有趣的气氛中一起度过。



瑜伽最开始的时候是以运动形式进入中国，很多人学习瑜伽的初衷，也是锻炼身体甚至减肥，但实际上瑜伽更是一种综合哲学，包括了道德和品行、个人的练习、瑜伽的体式、呼吸的艺术、内在（由外界转到内在世界）、集中精神、静坐冥想和入定等很多方面，也就是古老的《瑜伽经》中揭示的“瑜伽的八个方面”。当然，很少有人能够确切地记清楚这八个方面的详细内容，因为当你真正进入了瑜伽，所有的方面都是有联系的，哪怕只是做瑜伽的体式，这样也要呼吸冥想等其他方面的保证，这样才能完成那些看起来并不简单的动作。

“瑜伽要求人不贪心，因为每个人的状态都不同，当你看到别人做了一个动作，而你没有做到，这个时候一定要保持一个平和的心态。做任何事情一定不要去比较，因为瑜伽关注的是一个人的内在世界，关注的是一个人现下所做的一切努力。”“瑜伽苑”会所的运作本身也和 Mimi 所说的瑜伽状态很接近，近年国内有一些瑜伽界的展示和比赛，Mimi 表示“瑜伽苑”不会参与其中，因为比赛本身就是违背瑜伽道义的；“瑜伽苑”也从未在任何媒体中做过广告宣传，就连所处的雍和家园小区里，也没有广告指示牌。

悠季瑜伽：印度让你面对你自己

那是大卫·里恩的《印度之行》：年轻女子和男朋友发生感情纠葛，于是她对爱情开始产生怀疑，甚至找不到人生的方向，痛苦万分的她遇到一个睿智的老妇人，妇人对她说道：“印度让你面对你自己。”

2003 年之前的尹岩,是《世界时装之苑》的主编,聪明、严肃且好强,一天二十多个小时不停运转,发条上得紧紧的,周围人认为她是不折不扣的女强人。(下转 54 版)

中国当代艺术·五洲
Art Forum

经济观察报艺术收藏与投资论坛

经济观察报诚邀国内知名艺术家、画廊、拍卖行、经销商及藏家，共同探讨中国艺术市场之趋势与未来。

「分享中国现当代」

时间：9月18日
地点：深圳高浪湾游艇会

艺术收藏与投资经验」

论坛安排：

> 下午部分当代艺术画作陈列、幻灯片播放及讲解
> 世纪以来重要收藏品、幻灯片播放及讲解

收藏家私人收藏品、幻灯片展示

五厅 主题论坛

为什么投资当代艺术？

亚洲当代艺术拍卖市场趋势

近四年拍卖成交情况及拍品行情趋势介绍

中国当代艺术佳拍推介和趋势

如何投资当代艺术？

三年以来中国当代艺术潮流

西方的中国书画收藏

中国当代艺术投资市场从国外回流

鸡尾酒会：9月18日 17:30

游艇出海：9月18日 18:30

“经济观察报艺术收藏与投资论坛办公室”联系人：

北京 杨玲 010-61297403 yeying1999@vip.sohu.net
深圳 殷琦 0755-33357907 yuangqi5678@yahoo.com.cn

The Economic Observer
Lifestyle Weekly
创刊于 2004 年

经济观察报
The Economic Observer

午夜场
林挺

输不起的《七剑》

徐老怪率众跑到天山某度假村，拍《七剑》拍了好几个月，一会儿担心下雪一会儿期盼下雪，此间辛苦从那份三万言制作手记可体会一二。关键是，此番车马劳顿值不值得？

《七剑》拍完后就一直没有任何动静，今年5月《无极》的11分钟片花在戛纳电影节上风光无限，并且成功卖出海外版权，而两个月后就要上映的《七剑》，竟然还是一潭死水，丝毫没有大片上档之前轰轰烈烈的宣传攻势。一直到七月下旬最最热的一天，宣传方终于在北京星美影院安排了媒体场，早晨九点，小厅里稀稀拉拉坐进各路记者。看完影片，多数人的心情是失落的。走向影院对面川菜馆吃饭的路上，几个朋友嘴里已经开始长吁短叹，徐克怎么能这么失败？一个拍过《新龙门客栈》、《黄飞鸿》系列和《笑傲江湖之东方不败》的导演，一个数次引领香港电影风潮的导演，一个穷尽一生执着于电影的导演，怎么会失控到这种地步？

凑齐七剑意在向欧洲骑士文学经典的组队模式致敬，这一点彼得·杰克逊的《指环王》完成得十分出色，何平的《天地英雄》也像模像样，而《七剑》的组队则太过顺利，简单得几成儿戏，毫无艰险可言，晦明拄着古怪得可笑的树枝，仿佛电视专题片解说一样介绍完七把剑之后，一千人就闹哄哄冲下山去救武庄了。

丝毫看不到天山美景暂且不说，错综复杂的人物关系很快让观众迷惘得一塌糊涂，刘郁芳、武元英和韩志邦的三角恋情稀奇古怪，后来刘郁芳又莫名其妙爱上楚昭南，和高丽女奴绿珠乱扔醋瓶子，而山洞里武元英向杨云骢真爱告白也毫无来由，教一次剑法就心生爱慕虽然说得过去，但起码先给个眉目传情的镜头交待一下，让观众脆弱的心有个准备，不至于被如此豪迈之民风吓倒。所谓人文情怀，只不过是动作戏不太精彩的一种托词。

惟一的高潮戏是片尾六剑齐齐赶去救楚昭南，人救下了，土匪头子风火连城也死了，但武庄上下三百多条人命没逃过内奸的屠杀，之前说的全庄习武毫无体现，因为几乎看不到任何人反抗，更无法原谅的就是七剑明知有内奸，竟然不留哪怕一个人坐镇。七剑救武庄，到最后成了荒谬的笑话，他们上京城请求停止禁武令，内心可曾有些许愧疚？草民之命，远不如小集体一次小危机来得重要，侠之大者，肯定不是这样。

饭桌上几个人脸色凝重，试图寻找各种理由为影片辨白，为徐克辨白，但终究无法抵挡失败感的渐渐吞噬，等了几年竟然等来一包烂稻草，虽然外面热浪灼人，但心已经凉透了。

接下来的问题是——说还是不说？沉默还是张嘴？激烈的心理斗争之后，追随徐克多年的铁杆影迷，无奈被逼上颠覆偶像的绝路，这种颠覆没有任何成就感，只剩下一声叹息，飘在这个燥热夏季。

之前我所在的媒体刚做过一个相当厚重的“七剑”专题，但主编看完哗哗十六个版面之后说他担心《七剑》会非常不好看，人物太无聊。没想到一语成谶。可是，以前的邵氏片《十三太保》、《72家房客》或者《十四女英豪》，哪一部不是角色多如牛毛，照样错落有致，原因还是电影本身，还是创作者本身。

很快有影评文章先后刊出，出版时间离《七剑》上映还有两三天，宣传方颇为紧张，甚至有点出离愤怒。在他们眼里，这绝对是一次无法接受的拆台。在网上，这几篇文章同样反应激烈，没看过影片的凭一腔影迷的热血站出来骂娘，片中陆姓演员的粉丝也出来骂街，甚至有人说如果《七剑》票房大败、续集无法开拍，责任通通都应该算在这几篇影评上头，也有不少人对作者展开人身攻击。

难道影迷无法承受一次失败的打击？为什么明明是差，影迷偏偏需要粉饰？影评人不应该面对自己的内心说实话吗？

特吕弗曾经在《影评人的梦想是什么》中说过一个有趣的现象：好莱坞电影人经常抱怨纽约的影评人，他们不关注好莱坞制作，却老是更关注那些带字幕、只在艺术院线上映的欧洲电影，但这些电影只有学生或者大城市的文化阶层才会去接触。纽约影评人不会对欧洲电影一味赞扬，对好莱坞同样不会一味贬抑，他们只关注影片本身如何，好就是好，夸成一朵花儿也不为过，差得就打个满地找牙，总之，就是要表达真实的观感，做不到这一点，不配成为影评人，更不配当影迷。

如果观众成熟，他们肯定不至于连一两篇恶评都无法接受；如果市场成熟，更不会担心票房被影评本身左右。几乎每部好莱坞影片上映前，各路影评人都会站出来指手画脚一番，但这些基本不会影响影片的卖座情况，不管它是真的很好看，还是确实很差，影片宣传和观众口耳相传才是最最重要的，毕竟看完影评再去看电影的观众只是极少数。《七剑》本身就是一个例子。该片在内地首映三天票房就超过了2600万元，这个数字是今年首映周末单片票房冠军。

但这样简单的道理放到中国竟然行不通，我们真的就这么输不起吗？



■张鹏/漫画

物质生活
丁之方

东成西就：小表厂的新生存之道

瑞士手表业正在经历新一轮市场衰退危机的考验，早在2001年就有人感觉到销售正在遇到压力，发展到今天那些依靠大规模投资而在全球迅速扩张的大公司几乎都碰到了增长缓慢、利润下降等难题。然而，一些曾经不被看好的中小表厂依托地域性小市场却能够在不景气之中十分稳健地发展，让人们对于传统的手表销售体系有了全新的认识。

其实，瑞士制表业长久以来一直就有注重区域市场的传统，即使是以SWATCH(斯沃奇)为代表的大集团在近10年内强势崛起，也没有完全抹杀各家不同的厂商与品牌的地域特点。就以SWATCH集团为例，CERTINA(雪铁纳)至今在北欧表现比较强势，HAMILTON(汉弥尔顿)传统以美国市场为重，UNION的基础是德国市场，即便是LONGINES(浪琴)这样历史悠久名声也很大的品牌，它的一些最为高端的产品可能只出现在美洲市场，在世界其他地区就比较少见。可见，类似于SWATCH这样的大集团或许可以将SWATCH/OMEGA做成国际化的品牌，但旗下众多的品牌还是得依靠传统的地域性市场作为最重要的支柱。

对于那些没有大集团作为后盾的品牌与厂家来说，坚守或者开拓传统意义上的地域性市场就更为重要。JUVENIA(尊皇)曾经是欧洲一家在制造首饰化手表颇有创意的表厂，历史悠久但产量并不十分大，被中国香港的“名表城”买进以后，在中国内地有了稳固的销售体系，给人以浴火重生的感觉。类似的例子还有以制造艺术化手表见长的JEAN D’EVE(珍达菲)，被香港的运年收入旗下以后，迅速地扎根于中国内地市场，同时又逐渐开始开发新产品，并且大举返回欧洲市场。

更加值得注意的是瑞士另一家纯粹的小型家族所有表厂——梅花(TITONI)。这家表厂在第二次世界大战期间依靠制造军表而进入亚洲市场，并且在战后稳固地占据了包括中国在内的东亚市场，尽管在全球范围内并不太出名，但梅花依然跟随着东亚地区经济的发展而发展，二十世纪七八十年代的电子石英表浪潮对它的影响不大，而九十年代以后中国大陆经济的腾飞使之发展更为迅速。进入新世纪以来，这家作风比较保守的表厂早已经开始将自己的销售与服务网络覆盖整个中国，并开始在产品设计更新上下大功夫；同时为了树立其新形象，与许多更加豪华的瑞士表厂一样在中国大陆的深圳、北京等地设立品牌专卖店。更加令行家感觉意外的是，这家表厂最近在瑞士的LUZERN设立了品牌专卖店，不仅中国游客很欢迎，而且以其稳定的质量与高性价比吸引了不少中国顾客以外的买家。受这一成就的鼓舞，梅花打算在欧洲其他重要城市，如日内瓦(GENEVA)、法兰克福(FRANKFURT)、巴黎(PARIS)等地设立品牌专卖店。另据有关人士透露，这家表厂其实还接到了一些来自俄罗斯、美国以及中东的订单，可以说完全没有受到经济波动的影响，发展迅速而平稳。

早在世纪之交前后，以瑞士为代表的欧洲制表业兼并成风，不少圈内人士甚至认为小表厂难以独立地存在下去，大型表业集团将独占中高档手表市场。不过类似梅花这样的小表厂依托中国这样的大市场，东成之后稳步西进的例子，证明了传统的力量及其巨大的影响力。正是有了这样坚持传统的中小公司获得了兴隆的生意，才明白无误地说明了这一行当的生命力，瑞士手表业的前途还是十分光明的。

数字英雄
赵勳予

程序员级英语

昨天有人告诉我，教育部又发布了新的文件，对大学英语等级考试作出了重大改革。改革的举措之一就是，在英语四级和六级之间，增设一个程序员级。所有计算机类院校的学生必须参加这项考试，成绩未达标的，罚去看芙蓉姐姐跳舞。

这当然是说笑话，教育部的人都很高雅，应该不会知道芙蓉姐姐是谁。外国人却总给我们扣帽子，说中国程序员的英语水平普遍不高。我们虽然有“英语六级，汉语初级”的反例，却也不便拿出来予以反驳。实事求是地说，编

程工作对英语水平的要求并不苛刻，编写代码用到的指令和伪指令加起来不会超过50个单词，在定义变量和标号的时候，也可以用汉语拼音来对付一下，这些都不会有问题。此外就是要看技术文档，我们知道国内的计算机类资料，讲的差不多都是上个世纪的事儿，看了不如不看，如果再看不懂英文原版，就只能是两眼一抹黑了。众所周知，印度的软件产业比我们发达，他们软件的出口额是我们的几十倍，有人认为其原因就在于印度程序员的英语水平比我们的高。这种说法虽然有把问题简单化的嫌疑，但同样一份技术资料，人家看三分钟就能明白，你翻看字典连蒙带猜半个小时还是一头雾水，如果硬要说这样不影响工作效率，那就是自欺欺人了。没办法，谁让人家曾经是英国的殖民地呢？

说到程序员的英语，不能不提计算机类翻译书籍的现状。如今软件的版本更新之快，比起CPU的升级速度来毫不逊色。一般的软件每隔两三个月就会有新的版本发布。而按照常规，一本海外版的计算机图书，从获得版权到翻译出版要将近一年的时间，这已经远远超过了软件版本的更新周期。因此当你通过阅读翻译资料掌握这一版本的软件时，可能该版本已经面临淘汰甚至是已经淘汰。再看看那些粗制滥造的翻译版图书吧，其恶劣程度只能用触目惊心来形容。很多翻译甚至让你看后怀疑译者说的是不是汉语。为了赶时间，出版商们根本没工夫去逐字逐句地推敲原作者的真实意思，只求翻过来的还是人话。而有些译文一眼就能看出是用翻译软件批量处理出来的，事后也没校对过，连人话都算不上。我见过的最不知所云的翻译是“一些垃圾场档案上在驾驶员上”——其实原文的意思仅仅是“驱动器上有一些垃圾文件(Many junk files on driver)”而已。

目前，软件外包的热潮持续升温，大有成为全球软件行业主流的趋势。据美国E5公司预测，2006年全球软件外包市场将达到1000亿美元，而英语熟练的计算机人才的缺乏，正是中国软件外包行业最大的瓶颈。眼看着一笔笔单子让印度人抢走，老板们恨不得直接到外语学院去抓人来写代码。我们的程序员再不努力提高自己的英语水平，实在就是跟自己的工资过不去了。最起码，得让“3721中文网址”这样的流氓软件找不到借口来欺负我们吧？

瑜伽式生活

(上接53版)渐渐，尹岩发现越来越不能认可自己。她觉得非常努力地追求了半天，到最后却发现心情还没有大学时代愉快，所有的一切，好像是在表演、生活秀、事业秀，“自己”找不到了……“印度让你面对你自己”，带着这句话，2003年4月，尹岩辞去工作，只身前往印度。

那里是印度瑜伽的首都，喜马拉雅山下的圣地——瑞诗凯诗。一周的瑜伽修炼，一个人的心灵之旅，尹岩觉得自己对整个世界的看法都变了，她发现，自己正真真实实地活在当下的每一秒钟。她回国的時候，带上了印度人Mohan,瑞诗凯诗著名的Parmarth静修中心的瑜伽老师。

于是，位于日坛公园内的“悠季瑜伽”会馆开业了，那是在尹岩从印度回来的3个月之后。尹岩表示，与由欧美老师执教的西式瑜伽会所不同，“悠季瑜伽”是印度的，他们希望通过“纯粹瑜伽”的概念，让大家了解瑜伽的本源，从而达到最本质的修炼效果。阳光、绿树、落地的通透玻璃窗和白色窗帘、池塘、金鱼与印度瑜伽。清晨，在静谧的日坛钟楼，当一袭白衣的Mohan坐到瑜伽垫上，双眼微闭，并用平静舒缓的中音提示你：“Close your eyes”，此时，印度就在修习者面前。尹岩的切身体会：“我的心会很平静，很愉悦。一切外界的纷扰都能赶到房间之外，在这个特定的时间内，我只去关注呼吸，关注自己的每一个努力。”

“悠季”的课程设置几乎能够满足各种不同要求的学员，其中有传统瑜伽体式课程、基础冥想课程、呼吸法课程，还有Ashtanga瑜伽、Iyengar瑜伽(有器械辅助的瑜伽训练)、双人瑜伽、孕妇瑜伽、亲子瑜伽、热瑜伽等等。为了结合中国市场，还特别设计了涵盖“体式、呼吸、冥想”三大要旨的主题瑜伽课程包括减肥瑜伽、视力瑜伽、睡眠瑜伽等等。无论从场馆设计、老师的选择，还是从瑜伽课的教授方法——以唱诵开始，唱诵结束，“悠季”都是印度式的。他们与印度最古老的瑜伽学院Kaivalyadhama G.S. 瑜伽研究院联姻，成为该学院唯一认定的中国分院。今年4月，“悠季瑜伽”朝阳公园会所开业，同

样地“印度”，在“悠季瑜伽”北京的两个会所中，有近一半的教练来自印度；“悠季瑜伽”在全国的10多家加盟店，也分别由印度瑜伽教练主持；同时，“悠季”还组织定期的“印度瑜伽之旅”，让学员们有机会重走尹岩当年的旅程，在印度瑜伽圣地“面对自己”。“悠季”在北京的两个会所，现有600多个会员，他们来自最活跃的经济人群，他们最忙碌、压力最大、付出最多，同时更具完美主义倾向，更追求品质，因此更对自己的生命有质疑。“大家选择‘悠季’，我想还是因为‘纯粹瑜伽’，‘悠季’不仅给他们带来调养，还有启发”，尹岩记起几年前一位印度瑜伽大师来华时说的话：“瑜伽给你幸福感。”

同Y+的Harry和瑜伽苑的Mimi一样，尹岩也相信，好的瑜伽，一定会带给习练者身体上的改变，不仅如此，还有思维方式、生活方式的变化。现在的社会外界给的诱惑和信息太多，让你不由自主地去追随它，从而成为外界参考系要求你做到的人，而不是自己想成为的人。

“在这种环境下，我们容易把很多事情放大了，无形中每个人都戴上了显微镜，让你夸大喜悦和忧伤。于是就容易产生激烈的态度去对待，这是一个恶性循环。瑜伽调整人的精力，让人的心态平衡起来。瑜伽要求你把事情看得自然，这样整个人的心态就会很平和、很满足，眼光就不会放在曾经有的苦恼或者对未来的奢望上。”谈到瑜伽对自己的改变，尹岩的感触颇多，她现在每周至少习练4次瑜伽，不做体式的时候，也会坚持冥想和练习呼吸，瑜伽让她安静：“为什么我们不能给自己一点时间？在这个时间里面，任何工作的事情都可以不想，只由呼吸和心灵引导。我们需要有思想，也必须奋斗，但最后并不是因为你出色就可以有好的结果，结果上的事情是由众多因素组合起来共同影响的，我们没必要因这些自己无法控制的因素而把一切打乱，那是对人生太大的干扰。”

相关链接

练过瑜伽的人都知道，做瑜伽和健身房里的健身操完全不一样，它更注重心灵，是一种锻炼身体心的运动。人们每天的身体情况不同，每个人身体情况也不同。好的老师会告诉你，练习瑜伽不需要勉强自己做得不到的姿势。其实只要尽量大但令你做，最终得到的效果是一样的。练习瑜伽不但令你精神饱满而且可以达到匀称身材、塑造体形的目的，这也许是什么练习瑜伽的人群中，女性占大多数的原因。在Y+练习瑜伽的会员，就有8成是女性；在悠季瑜伽会所，只有5%的男性学员。瑜伽有很多动作，可以锻炼到很多平时根本不可能锻炼到的地方，包括让你的内脏器官得到充分的锻炼，是一种由内及外的改变。练习之后，人们也许发现，体重并没有减轻，但你会感到走起路来轻松很多。

瑜伽的分类很多，现在国内比较流行的瑜伽派别有哈达瑜伽(HATHA YOGA)、阿斯塔加瑜伽(ASHTANGA YOGA)、热瑜伽(HOT YOGA)、流瑜伽(FLOW YOGA)等，因为练习瑜伽没有特别严格的要求，只要尽力就好。

哈达瑜伽(HATHA YOGA)

这是最常见的一种瑜伽功，而且在各地健身房里最易找到的也是它。哈达(Hatha)这个词源自“Ha”，也就是“太阳”的意思，而“tha”则是代表“月亮”，加在一起就是“融合(Union)”，这个词正是被用来相容由大量不同姿势融合而成的瑜伽功的中心形式。

阿斯塔加瑜伽(ASHTANGA YOGA)

通常被形容为强力瑜伽，是对身体条件要求最高的瑜伽功形式。同时它也是最能锻炼心脏血管的瑜伽形式，因为这种瑜伽功是以一系列不间断的极具活力的动作和姿势为基础，而不是静立在充满熏香的房间里。它的效果也最为明显。

流瑜伽(FLOW YOGA)

流瑜伽姿势组合的先后顺序类似Ashtanga瑜伽，它强调运动与呼吸的和谐性，同时还引入一些颇具动感的新姿势。流瑜伽汲取众多瑜伽流派中的不同元素，自成一体，其姿态优美柔和。

热瑜伽(HOT YOGA)

热瑜伽要求学员在加热恒温的房间内(38度至42度)完成26个系列姿势。当身体保持一定的温度时，肌肉、肌腱、韧带才能得到深层锻炼。整套姿势系列前后连贯，循序渐进，让肌肉和关节得以渐进且充分地加热，从而帮助人体清除体内毒素，强健体魄。

活力瑜伽(Iyengar Yoga)

Iyengar属于锻炼智力和精神的瑜伽，是各种练瑜伽者都可以练习的一种瑜伽方式。Iyengar瑜伽的技巧经常使用各种类型的器具，利用器具的支撑、力量和阻力使瑜伽练习者更深入地了解瑜伽。使用的器具如障碍物、椅子、地毯和带子使瑜伽练习者能够以安全和有效的方式自由地做出各种不同的姿势，使普通的人可能体验到瑜伽。

Y+瑜伽会所(www.ylus.cn)

复兴西路店
地址：上海市复兴西路299弄2号
新天地店
地址：黄陂南路企业天地1期1号店
电话：021-64334292

Yoga Yard 瑜伽会所(www.yogayard.com)

地址：北京雍和家园4楼108室

电话：010-51026108

悠季瑜伽会所(www.yogiyogacenter.com)

日坛会所
地址：朝阳区日坛公园北门
电话：8561 5506/07
朝阳公园会所
地址：北京朝阳公园网球中心
电话：010-65922791/92

新航国际烹饪顾问团成员,从左至右:沙提·阿罗拉、杨贯一、马修·莫伦、梁兆基、戈登·蓝西、春田吉宏、南希·欧克斯、阿尔弗雷德·波特尔、乔治·布朗

Best Western
地址: Alexander Am Zoo
网址: www.bestwestern.com
费用: 约 RMB 800 元(含早餐)
设施: 距离法兰克福证券交易所 3 公里。电话线上网, 不太方便。

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】