



监制：电影幕后的核心人物

站在大牌导演和明星演员背后，监制是电影工业化运作的核心人物

45 版►商业评论



纪念世界反法西斯战争胜利 60 周年专刊

37-40 版►观察家



麦当劳式的大众时尚

国际上对这类时尚品牌的运作方式作过精辟的总结：一流的形象，二流的产品，三流的价格

53 版►生活方式



理性，建设性

经济观察报

The Economic Observer



2005 年 8 月 15 日 / 星期一
NO.224 期 / 本期 56 版 / 每逢星期一出版
零售价 RMB2.00 元 /HK\$5.00

国内统一刊号 :CN37-0027 邮发代号 23-327

到农村去开店

商务部、央行和财政部等多个国家部委,正在研究推出进一步促进消费的政策措施

03 版

双寡头下的危机? 油荒袭击南中国

油荒背后,并不仅仅是“麦莎”台风的身影

04 版

大众中国的南北战争

无论是出于主动还是无奈,德国大众已经放手任由其在华的两家合资公司各自为战,率先挑起“战端”的是上海大众

05 版

北京孤岛

北京房价迅速逆市上行,上半年房价增幅超过 18%。是什么力量使北京成为一座价格孤岛

07 版

汇市扩容 央行、商行各有想法

央行试图搭建一个完整的外汇市场平台,将风险释放给商业银行,然而这并不能解决商业银行规避汇率风险的迫切要求

09 版

分拆银河证券

目前确定的框架是,成立银河集团控股公司,之下将分设两个子公司——银河证券股份有限公司和银河资产管理公司

09 版

权证“诱惑” 沪深交易所再交锋

权证创新的大比拼,让沪深两个证券交易所又一次同台竞技

13 版

中信“织网”逻辑

中信证券董事长王东明说:“网络的力量确实是巨大的,中信就是要趁着市场低迷的时候,现在有钱,要扩张。”

14 版

科龙重组冻结

在司法机关对顾维军被指控的行为作出结论之前,无论是银行还是地方政府,其主导科龙重组的合法性都还存在疑问

17 版

分拆 10 年 刘氏兄弟再谋合纵

分拆 10 年之久的希望集团刘氏四兄弟,有望借下产业整合之机重新携手

19 版

资费大战烽火连城 运营商抢夺 3G 用户

“打价格牌”一直是运营商抢夺市场的常用武器。不过,这一次的价格战显然不同于以往

20 版

中国新能源商机(三) 乙醇汽油:亏损也要上路

为了保持盈利,在补贴取消之前,燃料乙醇生产企业的首要任务是降低成本

24 版

致读者

本期随报赠送《经济观察报·书评增刊》第 22 期,数量有限,赠完为止。

欢迎致电 经济观察报
客户服务热线:

800-810-9060

● 报纸订阅咨询 ● 新闻线索提供
● 广告价格查询 ● 会议论坛参与

工作时间:每周一至周五 9:00-18:00

医改 深圳 逆流⁹⁹

■ 本报记者 杨兴云 深圳报道

江捍平把深圳推到了风口浪尖上。

这位 48 岁的卫生局长第一次主持深圳市的卫生工作会议,就遇上了一场对医疗卫生体制改革的激烈争论,而他在这个会议上要说的,恰恰是深圳市医疗体制改革的市场化思路。此时,医疗卫生领域反市场化的声音正一浪高过一浪。

在这次会议上,江捍平提出,要打破所有制界限,适度放开医疗市场,建立起一个覆盖全市的、一体化的医疗服务体系。

作为这种努力的一部分,他还宣布,在今后 5 年中,深圳要发展 400 家左右的民营医疗机构。并且承诺“在鼓励社会资金兴办医疗机构的同时,确保民营医疗机构合理的市场份额”。

这个会议结束之后,有人说,在始自今年 8 月的医改方向之争中,江捍平是扔下了第三块石头的人。

第三块石头

8 月 5 日,距离江捍平就任深圳市卫生局局长不过 15 天。他第一次主持深圳市卫生工作会议。

对于曾经担任深圳市急救中心主任的江捍平来说,他这一次面对的形式依然相当紧迫。

500 万人的医疗服务缺口,要在他的规划下填补——根据 2004 年底的统计,深圳实际人口已达 1071 万,但户籍人口却只有 167 万。而深圳区域卫生规划则是按 2005 年 480 万的人口来规划和发展的。

江捍平的底气并不足。

根据深圳市卫生局的统计数据,深圳千人口床位 1.33 张,千人口医生数为 0.96 人,两项指标均为全国副省级以上城市最低,甚至低于千人口床位 3.1 和千人口医生数 1.5 的全国平均水平。

深圳市属医院病床使用率高达 96% 以上,高峰时甚至超过 110%。

(下转 04 版)

社论

要改革,但要渐进

一场中国的医疗体制改革要不要市场化的讨论,把这个牵系大多数利益的话题重又推向公众的视线中心。当我们中间的任何一个人因为看不起病而痛苦时,都会让我们生出对医改的强烈质疑:为什么一项从 2000 年就已明确方向的改革,到现在也不能切实地为我们带来保障?

也正因为如此,全民医保的呼声很容易得到国民的认同,而政府卫生部门的官员随后站出来的解释,又很容易被不同群体从各自的角度做片面的解读。对于当下的医疗体制改革,有些人觉得改革在“市场化”的路上走的太远了,以至于医疗的公益性已经丧失殆尽;有些人看到根子并不在市场化,而是资源垄断、部门利益,于是辩驳说引入市场竞争机制还没有落到实处。

关于医疗体制改革的争议,把各个不同的利益群体的诉求都呈现了出来,而各方所持的立场,都不乏合理之处。一方面,从医改所涉及的人群来说,莫不希望医疗体系改革能够全面覆盖,而且在尽可能短的时间内完成,从而自己也成为改革受惠者。另一方面,改革设计和决策部门慎而又慎,甚至对确定的改革思路,不经局部的检验,也绝不全线推开。

在中国目前面对的诸多改革事项面前,类似的情况并不鲜见。在面对一项改革的时候,各种利益牵系广泛,千丝万缕。不同的人群,有的坚决反对对现状以丝毫的变革,有的则要求决策部门在推进改革方面

更坚决果断,甚至毕其功于一役。而决策部门对每一项改革都抱审慎态度,即使明确表态必改,于改革进程,也不愿冒风险,而这也往往被指认为错失良机。

在现实生活中,这些诉求都化作了一种种舆论。呼吁毕改革于一役的激进声音总是更容易赢得掌声,但对这些声音的认同常常基于情感的宣泄,而非理性的分析和判断。历史的经验表明,激进,特别是仅仅从良好愿望出发,不切实际的改革,往往很难成功。而那些主张改革仍需试错中前行的人,则往往被指为保守,或被视为官方的传声筒。

我们认为,这是我们所面临的倾向。客观而论,在经历了 20 多年的渐进式改革之后,改革方向和路径已越来越清晰,而且我们也积累了很多经验和教训,因而,在有些领域步子迈得更大一些,确实已有一定把握。但是,现在我们所面临的改革,无论是金融财税领域,或者是政府体制层面,都被学者们看作是“改革的深水区”,甚至是前所未见,从未尝试的。面对这样的局面,坚持渐进式的改革路径,改革的步子也未必就会慢。

因而,我们认为,改革的推进仍然需要具体问题具体分析。事分轻重缓急,决策则要果敢与慎重并举。对于那些条件已经成熟的改革事项,该出台的要抓住时机,果断出台。这正如 7 月的人民币汇率形成机制改革。对于那些对今后的经济生活有广泛影响的改革事项,更当积极创造条件,努力推进。比如税制

改革和财政体制的进一步改革。

虽然今天所面对的任何一项改革,我们都可以列举出其现实性和紧迫性。我们仍然不赞成那种期望一夜之间建成罗马的浪漫想法。从中国过去 20 多年的改革经验来看,渐进式改革虽然常常是一种无奈的选择,但权衡利弊,恐怕还是一种次优的选择。

这时候,改革需要一个更加理性和宽松的舆论环境。我们欢迎更公开的对于改革的讨论,但我们愿意这种讨论建立在更加冷静和理性的基础上。当然,我们也需要更加畅通的渠道,表达公众的意见。我们注意到,在近几年中,无论是关于医疗体制改革还是税制改革的相关讨论,决策部门的声音并不多。甚至面对一些改革事项出台一浪高过一浪的呼声,决策部门也甚少回应。在一项改革政策出台之前,我们更少看到完整的文本。因而,一些时候,决策部门的沉默反而放大了那些非理性的、臆测甚至谣传的信息,在这些信息之上的讨论,有时候只是使得改革的舆论环境更加混乱。

实际上,决策部门的主观意愿是考虑到话题敏感,回避在事前与公众做充分的沟通,更愿意在事后做详细的解释和宣讲。但是一项改革要获得认可和支持,就必须经过更加广泛而公开的决策之前的社会讨论,尤其是改革进行到今天,利益群体日渐多元化,重视与公众的沟通,本身就是为改革的推进培植适宜的土地。

布点珠三角 外资银行破网

■ 本报记者 蓝妹 周涛 杨兴云 广州 深圳 东莞报道

不知道从什么时候起,广东东莞成了外资银行眼中的黄金宝地。8 月 5 日,恒生银行代表处把营盘扎在了东莞市中心的商务繁华地段。十几天前,东莞刚刚迎来了东亚银行代表处,现在他们正准备迎接另外一个新居民:汇丰银行东莞分行。而且,在当地政府官员手中,还有多家外资银行要求在东莞开设代表处的申请。

8 个月前,新加坡星展银行代表处第一个把目光投向了东莞。银行业的棋局从那个时候起就被改变了。这个珠三角经济活跃的二线城市已经成为了外资银行与中资银行短兵相接的火线。

外资不仅选择了中资银行屯驻了重兵的珠三角,还瞄准了中资自认为最有优势的部位突破,这就是网点。东亚银行董事长李国宝说:“一旦对内地居民的人民币业务放开后,中国内地的零售银行业务的竞争会加剧,外资银行必须在营业网点的设立上提前做准备。”

重点突破

在珠三角,这样的故事正在不断地

重复上演。

银行恒生东莞代表处开业的同一日,在广州,渣打银行广州代表处正式升格为分行,渣打同时获准在广州增设网点,向企业和个人提供外币银行服务。渣打进入广州 23 年来终于得偿所愿。渣打银行中国区总裁麦天辉说,他的下一个目标是申请广州分行的全面外汇业务和个人银行业务牌照。

实际上,渣打银行深圳分行、珠海分行已经把手中客户业务做得风生水起,渣打在内地拥有 10 家分行牌照,其中三家分行在珠三角。

7 月底,深圳迎来了自己的第 40 家外资金融机构,这是韩国最具代表性的商业银行——友利银行。2003 年,深圳开始的第三轮外资银行进驻热到今天也没有退潮。永隆、大新、上海商业三家港资银行先后在深圳开设分行,中信嘉华银行借收购中国国际财务有限公司(深圳)获准在深开展业务,工银亚洲则通过重组华商银行顺利延伸其内地业务第一站,韩国外汇银行正在申请其代表处升格分行。

(下转 04 版)

全球观察

小泉命赌 提前大选

四年前,小泉纯一郎因高举改革旗帜而被日本国民推上首相之座。四年后,在自己全力推动的邮政私有化改革方案遭到否决之后,小泉的命运将再次交由提前举行的大选来决定

(详细报道见 02 版)

专刊

IT 互联网热潮再度归来

一波波的财富浪潮是否意味着中国互联网正在经历又一次网络泡沫?抑或,这是一个真实、理性的回归?



汽车 长春车展专题

他们为什么来?两个目的,看一汽以及给一汽看。这里毕竟是中国汽车人才与技术储备最雄厚的土地



观点互动

究竟如何看待中日关系

8 月 8 日,在参议院议员的欢呼声中,日本首相小泉纯一郎提交的日本邮政私有化改革的法案被否决,随即,小泉宣布解散众议院,将在 9 月 11 日举行的大选,标志着以改革为主要口号的小泉政权陷入空前危机。日本最著名的时政节目主持人田原总一郎表示:“现在需要开始讨论后小泉时代的问题了。”

目前正是中日关系自 1972 年邦交正常化以来最为微妙时刻,关注和研判日本政坛的未来走向,无疑具有战略意义。

你对中日关系的未来是否乐观?有何见解?
相关评论见 08 版

请将您的观点用以下方式告诉我们,我们将选择其中的精彩内容刊出。

短信:13718895080

E-mail: hudong@vip.sina.com

高品质家居方向标

東易日盛装饰

中国建筑装饰行业百强企业北京首善会理事

感触风格之美,演绎文化之魅。

八大风格设计,独享品味生活

全国20家分公司、38家特许经营加盟期待您的参与和好评

www.dys.com.cn 客户服务热线: 010-58537768 加盟咨询: 010-58537511

北京分公司: 010-58537768 天津分公司: 022-58537768 上海分公司: 021-58537768 广州分公司: 020-58537768 深圳分公司: 0755-58537768 香港分公司: 00852-58537768 大连分公司: 0411-58537768 青岛分公司: 0532-58537768 济南分公司: 0531-58537768 烟台分公司: 0535-58537768 威海分公司: 0631-58537768 日照分公司: 0633-58537768 临沂分公司: 0632-58537768 德州分公司: 0534-58537768 聊城分公司: 0635-58537768 菏泽分公司: 0530-58537768 济宁分公司: 0537-58537768 枣庄分公司: 0632-58537768 泰安分公司: 0538-58537768 莱芜分公司: 0634-58537768 德州分公司: 0534-58537768 聊城分公司: 0635-58537768 菏泽分公司: 0530-58537768 济宁分公司: 0537-58537768 枣庄分公司: 0632-58537768 泰安分公司: 0538-58537768 莱芜分公司: 0634-58537768

邮政私有化方案遭否

小泉命赌提前大选

■本报见习记者 巫楠 北京报道

四年前，小泉纯一郎因高举改革旗帜而被日本国民推上首相之座。四年后，在自己全力推动的邮政私有化改革方案遭到否决之后，小泉的命运将再次交由提前举行的大选来决定。

“我将退出(首相执政)，如果自民党和公明党(两党联合执政)不能联合取得多于半数议席的话。”小泉在邮政私有化方案被否决的当天如此表示。

很难预测等待小泉的是怎样的命运。即使最新的民意调查表明，他在公众中的支持率比他解散众议院之前还要高。

邮政私有化遭否

“邮政私有化是日本财政重组的一块里程碑。”日本经济产业研究院研究员兼《朝日新闻》评论员的小林庆一郎在接受本报记者采访时说。

邮政改革法案，即“邮政民营化”是小泉改革最核心的部分。

2003年以后，被称为日本邮政公社的邮政业在日本各地设有2.47万个邮局，拥有员工约26余万之众。其整个邮政业的资产包括世界最大的信贷机构与庞大的储蓄及保险业务，价值达320亿美元。其中的储蓄业务遍及日本的城市乡村，甚至在一些边远地区。邮政公社已干脆取代了银行。而其邮政公社的保险业务相当于日本国内最大的四只人寿险的总和。

在其“小政府、大经济”的执政理念下，小泉认为邮政私有化可将26余万员工剥离出国家公务员的队伍，从而大大精简政府机构。而且邮政私有化将使邮政业失去许多特权，这将有助于促进私有公司参与邮政业的竞争，由此提高日本金融机构的国际竞争力。

按照小泉的构想，日本庞大的邮政公社将于2007年先被分割为四部分国有控股公司，然后再逐渐将保险、储蓄的股权在2017年之前全部卖出转为私有。

“日本政府承受着近100亿美元的财政赤字之煎熬。这笔庞大的债务并不是可以永



日本众议院议员高举牌子抗议邮政改革法案

■IC/供图

远支撑下去的。因此，削减财政赤字是日本政府的长期挑战。”小林庆一郎说。

但日本国内对此的反对声音居多。

首先表示坚决反对的，是日本政界“邮政族”的议员。这其中也包括自民党议员，他们依靠26万多名员工与他们亲属的全力支持，因此必然保护他们的利益。

作为邮政私有化最直接的被影响者，邮政系统的26万多名员工担心自己工作和收入的稳定性将失去保障。而也有部分邮政系统外的普通居民担心，邮政私有化也许会影响到自己生活的便利。

“邮政私有化失败的主要原因是处于强势的既得利益集团斗争的结果。”北

京大学国际关系学院梁云祥副教授告诉本报记者。而小林庆一郎则认为，这是因为“大部分(短视的)人都不想经历整合日本财政的痛苦”。

日本经济界人士认为，政府出售全部财政公社的股份，将有助于缓解日本政府艰难的财政状况。但清华大学国际问题研究所日本问题专家刘江永则告诉本报记者，“目前还不能直接证明邮政私有化会减少财政赤字。邮政私有化的作用需要在发展中观察。”

小泉的命运

邮政私有化法案遭到否决，导致8月8日小泉宣布解散众议院，并提前于今年9月11日举行大选。

而目前执政的自民党已经自内部开始分裂，日本政局进入动荡期，小泉的命运与日本政局未来的走向因此引人关注。

日本媒体、政界和股市对大选提前都反应强烈。《日本经济新闻》在社论中称，“小泉纯一郎提前举行选举，正如1993年自民党失去执政地位一样，将导致日本的政治及行政结构出现剧烈变化。”

而自民党的对手、在野的民主党党主席冈田克则称：“结果表明自民党内部都没有信心。这是二战以来的第一次时机，我们会全力出击竞选，争取接过政权。”他认为邮政私有化议案的失败，为日本两党执政铺平了道路。

日本股市的反应更为直接：8月8日当日，日本股市几乎全面下挫，日经平均股价出现大幅下跌。但当8日下午邮政民营化法案遭参议院否决后，东京股市出现开盘，日经平均股价终于比上周末上升125日元。

自民党目前在共482席的日本众议院拥有244议席，而它的执政联盟新公明党则在众议院拥有34议席。由于小泉对37名持反对意见的自民党议员的连任罢免，使得自民党失去了这些席位。因此自民党和新公明党一起可能赢得240议席，但这不会构成一个稳定的多数。

“因为执政阵营看起来难以在众议院选举中获得稳定多数，小泉的首相职务很可能在选举后被他人所取代。”前自民党干事长加藤弘一最近表示。

目前，在野党民主党的气势夺人。民主党主席冈田克也甚至信誓旦旦地表示，如果不能取得政权便引咎辞职。冈田克也被认为是小泉的可能的继任者中最热门的人选之一。

小林庆一郎认为，如果民主党在大选胜出，并不会太大改变日本的政治方向，特别是日本国内的政策将基本一致。但在对外关系上也许将有所变化，例如冈田克也曾表示，他不会去参拜靖国神社。

但加藤弘一认为，民主党作为主要的反对党，将有可能成为议会第一大党，但是它也无法依靠自身的力量来赢得议会多数席位。民主党目前在众议院拥有179个议席。

自1993年自民党退出执政3年多之后，日本历史上就再没出现别的政党与自民党竞争，而此次自民党内部出现分裂，以及民主党近几年支持率的上升，令日本两大保守党轮流执政成为可能。

据刘江永教授分析，“目前的形势对小泉不利”。他认为9月的大选结果，要看自民党内部的团结与否、民主党的努力以及新公明党的取向。

其中最关键的是自民党内部的分裂问题。据称，目前前政调会长龟井静香与平沼赳夫等人，已经开始商讨成立“新党”的可能性。他们是小泉此次邮政私有化议案的坚决反对者。

但令人意外的是，小泉在解散众议院、决定提前进行大选后，公众对其的支持率不降反升，甚至超过了7月刚刚在众议院通过邮政私有化时下降的公众支持率。

有专家认为，小泉在8月15日是否参拜靖国神社将成为大选时的一个争议话题。因为小泉到时可能为了争取极右翼势力的支持而去参拜靖国神社。

日本政局的未来看来前途未卜。但以小泉行事强硬作派，也许还会有更戏剧化的事情发生。

中国电动工具突遭德国壁垒

■本报记者 陆琼琼 上海报道

周建江近日得到了最新消息，中国生产的电动工具被检测出PAHs值超标，价值8000万美元的货物被德国海关扣留在港口，而早先上架的产品也已被取下。周是苏州宝时得机械公司主管技术的副总裁，但他不明白究竟发生了什么技术障碍。

“我们正在等待盖点的确认消息。”周建江说，如果本公司的电动工具也在滞留之列，这笔损失将难以预计。

PAHs事件

“德方突然提出PAHs的技术指标限制是不公平的，因为之前根本没有相关法令的明文规定。”8月9日上午，中国电器工业协会电动工具分会秘书长张传富接受记者采访时说。

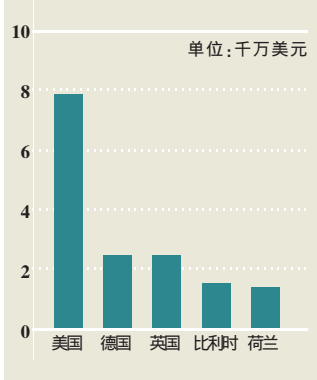
PAHs(多环芳烃)是电动工具的配件，是一种致癌物质。今年7月初，德国某检测公司受委托对其某品牌的电动工具抽检，发现其中高致癌物质PAHs的浓度为0.2%，由此德国决定检查所有的电动工具。

德国是仅次于中国的第二大电动工具生产国和出口国，德国也是中国电动

工具的第二大进口国。中国生产的电动工具占了德国市场的90%，其中大部分都为一些世界名牌贴牌生产，包括老牌的博世。

因此有人揣测，德国提出的新指标就是针对中国电器产品而言的。德国生产商向政府有关部门施压，把矛头直指中国企业，有意制造技术壁垒。

中国电动工具出口市场前五位



“中国市场上也有很多德国品牌的电动工具，如果德国有意中伤中国企业，中国市场也应应对德国产品设限。但是如果他们以同样的标准要求本国企业，我相信中国的产品是不会被技术壁垒难倒的。”张传富说，几家知名的德国电动工具企业在中国都有独资企业，他们同样使用中国企业提供的零部件，但是这些企业发往德国的产品并没有受到影响。

张透露，中国机电产品进出口商会正在通过商会法律部与德国的相关部门进行交涉。

难关

2003年以来，中国的电器产品屡屡遭到欧美的环保指标限制。为了符合各项指标，中国的电器企业都投入了很高的成本。

“新的PAHs指标让人感到恐慌”，“无从下手了”，一些企业的负责人在电话中对记者表示。

除了电动工具外，很多电器产品中都存在PAHs物质。业内人士担心，德国很可能将来把设限的种类继续扩大。而且，担任欧洲电动工具协会正副

理事长的都是德国著名企业泛音(Fein)和博世(Bosch)的掌门人，因此他们的影响力很快就能波及到整个欧盟，一旦确立标准，英、法，甚至美国都将跟进，到那时，中国的电器产品将“无路可逃”。而中国电动工具企业90%的产品都是出口的。

应对

“越来越多的企业开始这么热情地关注产品的环保问题了。”SGS上海玩具及轻工产品实验室销售经理杨宁说。

8月4日和5日，他在常州和苏州举办了两场关于如何在生产中注意PAHs、GS等各项环保指标的培训，原本每场安排了60人的规模，结果常州来了140人，苏州来了90人。

总部位于瑞士的SGS是全球最大的检测和认证机构，担任独立的第三方测评。类似的认证公司非常受欧盟的青睐，他们出具的测试报告被世界各国和地区认可，可作为通关和结汇的有效文件。近几年，随着出口标准的提高，许多中国企业都自愿到类似的国际认证公司认证，

虽然其价格不菲。

核心技术的缺失一直钳制着中国电器企业从大国到强国的跨越，如果不对环保指令积极应对，中国的电器行业就很有可能面临致命的“霜冻期”。

同时，张也表示，中国企业老是被人家欺负，关键是没有自营品牌，价格战打得太厉害。以100毫米角向磨光机为例，1995年以前，每个可以卖28美元，而现在连8美元都卖不到了。大部分电动工具的利润只有1元~2元人民币。

因为没有自己的品牌，中国的电器产品很多是以贴牌的方式卖给进口商，利润大部分让国外品牌企业赚走了。比如一台切割机，卖给美国进口商的价格是400元人民币，随后便可以以800美元出售；一台搅磨机以9美元的价格卖给德国进口商，一上货价就摇身变成30美元。

中国目前经过3C认证的电动工具整机企业有600多家，没有经过认证的有1200多家，这些企业大部分集中在江浙，规模都很小。“如果企业能保证高附加值，中国有20家真正的名牌工具厂商就够了，所谓的技术壁垒也不会造成太大的损失。”张传富说。

一周国际

人物



斯科特·沙利文
世通公司前任首席财务长被判入狱5年

美国世通公司(WorldCom)前任首席财务长斯科特·沙利文(Scott Sullivan)于上周承认，自己正是公司110亿美元会计丑闻的主谋，他因此被宣判入狱5年。这意味着，这桩美国历史上价值最大的企业欺诈案件，终于在三年之后以涉案人员终被惩罚而宣告结束。

事件

美联储再次加息

美国联邦储备委员会9日决定将联邦基金利率(即商业银行隔夜拆借利率)再提高0.25个百分点，从3.25%提高到3.5%。

这是美联储自去年6月30日以来第10次以同一幅度提息。美联储当天发表声明说，即使这次提高了利率，联储的货币政策仍保持着对经济的刺激作用。

公司

优尼科公司
股东大会投票批准与雪佛龙合并协议

美国石油勘探和生产商优尼科公司10日宣布，该公司股东在当天举行的特别股东大会上投票批准了优尼科和美国第二大石油公司雪佛龙合并的协议。

优尼科和雪佛龙宣布，两家公司将于当天晚些时候完成合并手续。两家公司合并后将成为世界上油气产量排第四的上市石油公司。

勘误

本报2005年8月8日第223期有以下错误：
10版《招行“围猎”个人房贷》中第二段的“一项名位”应为“一项名为”；记者刘兆红，责任编辑高凡。
11版《建行收费试验 赚还是赔》中第四段，“2000—3000”间的数字连接号应为“—”；记者蓝姝、程志云、李利明，责任编辑高凡。
36版《美国的经济适用房》中的小标题，“同样的泡沫担忧”中的“忧”应为“忧”；责任编辑丁凯。
51版《没有波茨坦的夏天》中第二段的“霍根班得”的“得”应为“德”；作者闫云峰，责任编辑郭漫思。
特此更正，并向读者致歉！
欢迎读者为本报纠错
联系电话：64029022—125

国际EDPG

中国高端联盟培育计划

全球公认的权威证书

EDPG

全球化·企业领袖

Globalized Entrepreneur

全球化企业领袖发展计划

全球四大学府联盟

再造企业决策首脑

联合主办	主 题	授课时间
剑桥大学商学院	《全球化企业运营》	英国15天
牛津大学商学院		
香港大学	《东方哲学与领袖智慧》	两个月
清华大学	《本土化与领导力》	四个月

010-62780708

网址: www.jztcn.com

地 址: 海淀区清华大学东门清华紫光国际交流中心6A

电 话: 010-62780708

真: 010-62793616 移动电话: 13031013338 联 系 人: 石老师 张老师

www.jztcn.com

第三课

哈佛——西点

全球化城市与地产运营商

中国市长+地产首脑

哈佛大学

西点军校

必修 课	联合主办	授课安排	授课内容
	哈 佛 大 学	美国15天	哈佛大学授课、西点军校培训 金融对接、项目考察
	清 华 大 学	3天/月共六个月	城市与地产运营六大体系

地 址: 海淀区清华大学东门清华紫光国际交流中心6A

电 话: 010-62780728

真: 010-62793616 移动电话: 13031013338 联 系 人: 李 老 师

为拉动消费商务部贴息鼓励零售商走出城市

到农村去开店

■本报记者 王延春 实习记者 张加春 罗才盛 北京报道

“我们在北京每年要开 100 多家社区便利店。”物美集团副董事长吴坚忠对本报记者提到物美的计划。物美便利超市正在北京寻找社区店加盟商,建立自己的社区连锁网络。

瞄准社区超市的不光是物美,世界零售业巨擘沃尔玛也传出在北京望京地区开设首家社区店的计划。广州宏城、河北好日子等超市都已经或正在实施社区网点的布局。

这种社区商业模式可得到贴息、税收等政策支持。而这正是商务部推动社区网点建设规划的一部分。

与商务部一样,目前包括央行、财政部在内的多个国家部委,也正在研究推出有关进一步促进消费的政策措施。

迹象

走进北京市昌平区回龙观的物美超市,贴着绿色标志的食品招来更多顾客。质量不错的品牌小家电区尽管没有促销活动却也格外拥挤。

“我们感觉老百姓的收入在增加,消费能力在提高。”吴坚忠对消费市场感到乐观,“我们能开这么多店就是一个证明。”

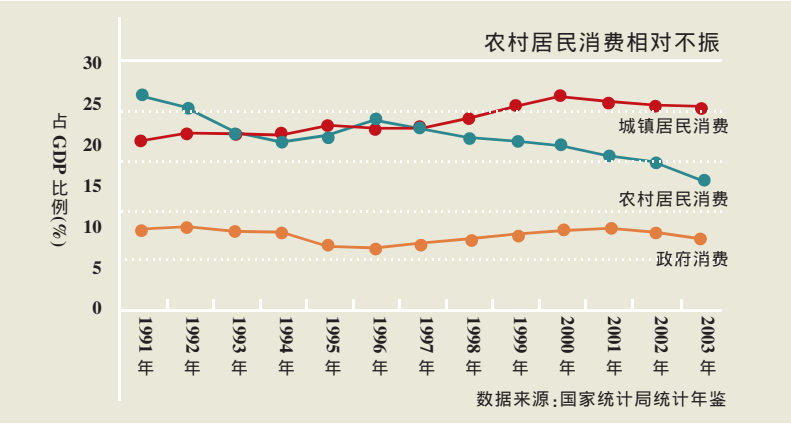
国家统计局公布的数据印证了吴坚忠的乐观。今年 1-5 月我国消费品零售额增长了 13.2%,这是 1997 年以来同期增长的最高水平。

消费对经济增长的贡献度也呈现攀升趋势。国家信息中心不久前公布的经济形势分析与预测课题显示,去年一季度投资对经济增长的贡献率高达 55%,消费贡献率仅为 46%。而今年一季度投资对经济增长的贡献率降为 35.2%,消费需求的贡献率为 49.3%。

该课题显示,消费者的信心指数也在攀升。今年前 4 个月消费者信心指数分别为 93.5、93.9、94.4 和 94.7,平均比去年提高 1-2 个百分点。

许多专家判断,上半年进口增速减慢、物价走低,工业企业利润增幅回落,说明我国经济增长的高峰已经过去。

国家信息中心经济预测部首席经济学家祝宝良等专家相信:“消费可能继续在下半年的宏观经济增长中充当主要因素。”因为在拉动经济增长的“三驾马车”中,投资和出口高速增长已经不可持续。



政策接踵出台

“一些扩大消费的措施正在研究中。”商务部政研室主任徐鸣告诉记者。

商务部党组年初就着手布置相关部门调研,并责成政研室、市场运行司等几个部门研究拉动消费的课题。商务部市场运行司此前已向国务院提交了相关报告。

商务部一位参与课题研究的工作人员告诉记者:“拉动消费,部里领导年初就已有思路。连续两年投资过热预示着未来过多产能的形成。虽然通过宏观调控把投资压下来了,但产能过剩已在水泥、纺织等行业显现。”记者获悉,由市场运行司主持的相关课题这几天就可能公布。

7 月 28 日~31 日召开的商务部高级别研讨会——海南会议上,扩大消费也成为重点讨论的话题之一。参会的商务部研究院副院长李雨时在接受本报记者采访时说,从事内贸的官员学者提出许多建议:比如采取减税等方式刺激农民购买家电;提高进城农民收入;在农村建连锁超市启动农村消费。

“这次会议显然是为决策做准备的。”李雨时说,“薄熙来部长问得很仔细。”

进入 7 月,商务部从事内贸的三个司——市场建设司、市场运行司以及商业改革司先后在新疆、北京召开全国性会议,布置下一步扩大消费的工作。实际上,一些

工作已经启动。

商务部已在全国部分县市推动“万村

千乡”市场工程建设试点,计划三年内在试点区培育 25 万家农村连锁超市,形成现代流通方式下的农村消费网络。截至 8 月 5 日,已核准了除西藏、深圳以外的全国其他省市区试点县和试点企业名单。

商务部市场建设司办公室郑书伟处长对本报表示:“商务部已会同财政部共同下发文件,对参与的企业和农家店给予资金支持。还有可能享受国家税收政策的支持。”

记者获悉,财税部门正在向国务院请示,履行相关报批手续,就明年资金支持计划进行沟通。

在日前 20 多年来首次召开的全国服务业会议上,商业改革司邱建凯司长透露,商务部除了确立示范区外,下半年开始要培育 100 家餐饮名牌企业、100 个名牌展览会和 50 家跨区域发展的住宿业连锁集团,创建 1 万家“绿色饭店”。

政府希望通过这些措施引导服务消费,按商务部副部长张志刚的说法,就是打服务牌,引导消费,从而扩大内需。

另外,“做好重点流通企业监测工作,掌握我国市场运行和商品供求状况,能及时跟踪商品市场波动,适时调控。”商务部市场运行司司长房爱卿说。

目前,市场运行司已建立覆盖全国 31 个省市区,样板企业 2800 家的消费运行监

测调控体系。并加快建立百县农村市场监测体系。房爱卿告诉本报记者:“今年要进一步扩大监测范围,年底前将四个监测系统的样本总量扩大到 5000 家,并提高预测预警、应急调控能力,保障商品市场平稳运行。”

动起来的不仅仅是商务部。

6 月初,央行行长周小川在国际货币大会(IMC)上表示:“国内消费应该在拉动经济增长中发挥更大的作用,政府计划推出新的政策,刺激消费支出。”

央行 7 月 19 日召开的分支行长座谈会提出,下半年将研究支持和鼓励消费的政策措施。

财政部副部长肖捷在“2005 中国宏观经济走势与产业发展高层论坛”上也表示,下半年将从加大支持三农力度,研究消费税调整,完善个人所得税等方面引导消费。

着力点

从 1998 年开始,我国已多次冀望消费拉动经济。

“启动消费被提了好多次。上上下下付出了很多努力,但效果并不太令人满意。”社科院财贸所流通产业研究室主任宋则说。

然而,这次提出来“拉动消费”显然与前几年有着不同。

过去着力点在城市,盯着汽车、住房、

通讯等单项行业下“猛药”刺激消费热点,而此次则是从培育整个农村市场入手。

商务部的调研结论是,启动农村消费时机已经成熟。现今农村人均收入达到了 1994 年城市居民的收入,那时,正是连锁超市等现代流通方式大行其道的时候。商务部官员表示:“政府不过是顺势而为。顺应农村正在发生的消费升级。”

另外值得关注的是拉动方式。过去一说启动消费就说增加收入、完善社会保障、教育体制改革等。用老百姓的一句话来概括:“改革不到家,挣钱也不花。”

宋则认为:“这些都是需要解决的长期因素。短期收入不可能增加太快。”但他提出,排除非收入制约因素对刺激消费同样重要。所谓非收入制约因素,是指行业垄断、商业欺诈、信息不对称、流通存在问题、产品不对路、供给质量不高、服务不到位等。

“我们前不久到各个省做调研,抽样调查结果显示,农民消费最关心的是质量、安全,其次是价格。”商务部市场建设司农村处许波处长对本报记者说。

专家建议,扩大消费涉及各个方面,不是一个部门能够做的,比较有效的是几个部委配合协作,建立系统的扩大消费的政策体系,消费启动才不会像以前那样比较零散,也极易加重经济结构的失衡。

中国经济正在放缓

PMI 这样说

■本报见习记者 何谦 北京报道

中国制造业企业的采购经理们正在放慢花钱的步伐。这跟几个月前,甚至更早时候他们疯狂抢购原材料的情形,形成了鲜明的对比。

由中国物流与采购联合会和国家统计局最新公布的中国制造业采购经理指数(PMI)显示,7 月份的 PMI 已经降到了 51.1,接近了 50——表示制造业整体衰退的临界点。

这并不奇怪。在这套反映企业微观运行的指数体系中,在采购量指数降到了今年以来的最低点的同时,企业生产量、新订单和出口订货也在一路下滑。

这一趋势印证了最近经济学家对于中国经济的判断:中国经济已经开始降温。

但是可能让研究者感到困惑的是,由里昂证券和 NTC Research 联合发布的中国 7 月份 PMI 指数描述了相反的趋势:这是近四个月以来的首次回升。

降势与升势

中国物流与采购联合会与国家统计局是连续第二个月联合发布 PMI 指数。他们从今年初就已经开始编制这个指数。最新数据显示,7 月份的 PMI 指数为 51.1,比 6 月份下滑了 0.6。这是 PMI 指数自 2005 年 3 月达到 57.9 的峰值以来,连续第四个月下滑。

PMI 指数在 50 以上,反映制造业总体扩张;低于 50,通常反映制造业总体衰退。中国物流与采购联合会副秘书长蔡进说,由于 PMI 指数在中国还处于刚刚开始测算公布的阶段,究竟能早于 GDP 多久预警国家宏观经济走势,还在观察中,初步估计为反映半年以后 GDP 走势。因此,由于 PMI 指数从二季度开始下滑,预计国内 GDP 增长会在第四季度开始走低。

几乎是在同一时间,里昂证券和 NTC Research 联合发布的中国 7 月份 PMI 指数是 51.5,而 6 月份的指数是 51。里昂证券首席经济师韦卓思博士(Dr Jim Walker)说:“7 月份的轻微复苏无疑是个喜讯。”

里昂证券将其 PMI 称为“中国经济唯一真正独立的调研报告”。

这样两个看起来互相矛盾的指数体系可能让很多人感到困惑。PMI 是个重要的经济指标,因为它反映了制造过程中初始阶段的情况,例如企业采购负责人前景展望等。渣打银行驻上海经济学家葛霖(Stephen Green)认为,通过与上个月基数的比较,以及市场预期的差异,PMI 指数将指导企业的采购活动,影响股票、债券乃至整个经济层面的未来走势。

异同何在

为什么对于同一指数的统计测算,在 7 月份出现了不同的走势?

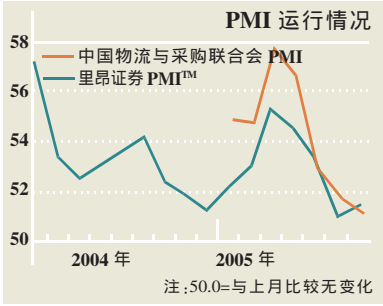
经济学家说,双方在不同类型企业中

选取的权重不同,是导致 PMI 走势不同的原因。如在 7 月份国有企业选取的多一些则可能数据更乐观。

由中国物流与采购联合会和国家统计局联合发布的 PMI,是利用国家统计局成熟的统计调查渠道进行采样调查,727 家被调查企业涵盖了 20 个行业。国有企业、民营企业和外资企业所占权重分别为 12.6%、20.6%、66.8%。

而据 NTC Research 高级经济学家卢克·汤普森介绍,其采样对象为 450 多家企业,来自更细分的 40 个行业,调查覆盖 31 个省,也涵盖了国有企业、集体企业、私人企业、合伙企业等企业类型。

渣打银行经济学家葛霖表示,正在定期关注这项经济数据,但面对双方的不同数据,还无法分辨哪家的采样结构更合理。



“我们仍需半年到一年的观察来确定。”

值得注意的是,尽管两个指数存在着很多差异,但都预示了未来中国经济相似的趋势。

里昂证券和 NTC Research 发布的 7 月份 PMI 指数有所回升,但 7 月份的数据依旧是自 2004 年 4 月该指数开始发布起的第二最差数。

在 NTC Research 7 月份的调查中,大约 27%的中国制造商表示在 7 月份加大了生产,主要因为配合新工作量增加,新生产线启用所致;有近 26%的受访公司表示新订单数量有所扩张,这与稳固上升的市场需求,以及新产品推出有关,但是这两项数据依旧低于该两项指数的长期平均值。

另外有约占 18%的受访公司产出或新订单量下跌,他们认为,这与新业务增长疲弱,或与个别产品,特别是基本金属制品供过于求有关。

在中国物流与采购联合会和国家统计局发布的 PMI 指数体系中,报告生产比上月增长的企业达到 30%,下降的企业比例达到了 22.8%。但是,报告新订单减少的企业比例达到 21.5%。生产指数为 53.3%,回落幅度较大,达到今年以来的最低点。

“上述数据表明,部分行业产能增长过快,同时产品需求增长趋缓,供大于求的态势,使得经济增长力下降。”蔡进如此认为。

伊兰特 ELANTRA

上市仅仅19个月, 伊兰特用户就突破了 **200,000**;

2005年1—7月, 伊兰特更以 **102,652** 辆名列同级车销量第一;

2004年, 在CCTV等32家媒体的车市评选中, 伊兰特先后荣获“年度中级车”等 **19** 项大奖;

伊兰特上市仅19个月已有 **9** 个月获得同级车月销量冠军;

伊兰特上市仅 **7** 个月就荣登同级车月销量榜首,

伊兰特名列中国轿车05年(1-7月)中级车销量第一*

数字写奇迹, 品质创佳绩——伊兰特领跑车市的冠军品质, 是20万用户信赖之源, 更是您的信心之选!

数据统计来源: 05年1—7月伊兰特销量102,652辆, 全国乘用车市场信息联席会

冠军销量的秘密

- 冠军品质, 细节见真章
- 顶级配置, 做视同级车
- 优质服务, 真心伴全程

双气门自动天窗

方向盘遥控开锁鸣笛

电动后视镜加热防眩后视镜

四安全气囊

18英寸双轮动感宽胎

北京现代汽车有限公司 销售本部 北京市朝阳区青云里38号现代汽车大厦B座 电话(010)89498100 服务电话800-810-1100 邮编100027 http://www.beijing-hyundai.com.cn

双寡头下的危机？ 油荒袭击南中国

■本报记者 范卫强 实习记者 杜志鑫 深圳报道

8月初,当“麦莎”台风肆虐浙江、上海等华东沿海地区时,一场油荒也登陆华南,至今挥之不去。

石油公司的说法是,由于台风导致华东油轮不能南下,致使华南出现大规模油荒。但在台风过境之后,那些被风暴遮盖的东西也开始逐渐浮出水面。油荒背后,并不仅仅是“麦莎”台风的身影。

油荒中的深圳

8月10日,油荒加剧。记者驾车绕深圳而行,沿路而过,路上的加油站要么爆满,排着长队;要么空无一车,只有几个加油站工作人员在走动,门口往往有一块牌:“因为……暂停加油请见谅。”

记者在一家“广聚能源”的加油站看到,门口竖立一块“因加油站施工暂停加油请见谅”的牌子,当记者进入询问一位工作人员“最近为何深圳油荒”时,该人士回答:“这问中石化去”,然后转身离开。

深圳另一家较有实力的石油公司招商石化的一位人士对记者说:“我们也没油了!”不过该人士不肯透露为什么没油的原因。

深圳一家油品运输公司的人士说:“这几天缺油是特别严重,尤其是柴油,其次是90号油和93号油,97号油应该没那么缺。这次台风应该是有很大影响吧。”

深圳的一幕在广东的其它城市也在上演。广州的加油站处处长队,顺德的车辆也常常不容易加到油,更有许多加油站打出了“限量加油”的牌子。

8月11日,油荒似乎得到缓解。在一家中石油的加油站,油站几位工作人员说,没油了,不过,“到11点就有了,现在运油车堵在妈湾了。”

“麦莎”惹的祸？

“麦莎”台风被石油公司认为是此次油荒的最大原因。中石化方面的有关负责人在接受媒体采访时说:“进入7月份,受台风天气影响,一些运输船无法抵埭,加剧了供求矛盾,尤其是此次台风‘麦莎’的到来,东北和大连海岸上所有的船只都不许作业,因而连续七八天油品一直无法供应。”

国泰君安的投资深石油能源行业分析师刘谷说:“自然条件是本次油荒的直接导火索。不过,这种石油紧缺现状不会持续太久,目前华中地区不缺油,可以调拨过来。”

油站们也是以这样的理由来对客户解释,但是,客户们对这种说法仍心存怀疑。一位出租车司机说:“有些油站已经放出风来,说现在每卖1吨90号油油站就要亏200块钱,这是不是还要涨价?为何一个天气原因就导致珠三角石油供应出现油荒?”刘谷说:“这反映了珠三角油品的脆弱供应体系,而脆弱的体系不是调拨能够解决的,根本上还是需要改变价格体系。”

随着国际油价的持续上涨,国内成品油定价体制滞后于国际油价所形成的国内外成品油价格倒挂现象,导致国内炼油和油品零售企业的亏损压力越来越大。

江南金融研究所的石油化工行业分析师冉先说:“当原油价格在50美元以上时,石油石化企业成本便难以向下转移,原油价格使得下游石化产品需求已经出现较明显的增势减缓。”而且,近期宏观调控措施和过高的石化产品价格使得下游石化产品需求已经出现较明显的增势减缓。

光大证券行业研究经理、资深能源化工分析师刘玮说:“7月份炼油和油品零售都已经出现亏损,如果情况这么持续下去,8、9月份的亏损也是肯定的。”上周,国际原油价格一度突破了每桶66美元。

而众多石油化工行业分析师都认为,在此次珠三角的油荒中,“应该包含了对成品油继续涨价的预期。成品油应

该会继续提价。”金瑞期货研究员吕旭波说:“现在的油荒不是没有油,在油价上涨的预期下,很多加油站有油也不会卖,囤积起来。”

为什么是华南

刘先生在北京某省经营着五家自己投资的加油站。在他看来,“今年以来油的确是紧张的,但是绝没有紧张到买不到油的程度,最多只是贵一些。”他说:“几个月以前,中石化就不卖给我油了,还好我在年初就预先囤积了几百吨油。现在我只卖给熟客,不做批发,慢慢卖。一旦卖完了,我准备到陕西榆林或者山东的私人炼油厂去进油。”

可是,华南的社会加油站却没有这样的选择。一位研究员说,华南地区的主要炼油能力,比如茂名石化等主要都还是属于中石化和中石油系统的。

油库的垄断同样是一个问题。刘先生说:“在北京,不会出现油荒,大不了价格贵些。因为中石化、中石油没女儿垄断市场。北京在这两个公司系统外的很多部门都有实力和资源建立自己的油库,这样客户就不怕买不到油。中石化不卖给我,我可以买别人的。”但是在华南,“主要油库资源也是在中石化、中石油手中。”

当华南油品市场的供应渠道被锁定以后,一旦危机袭来,两大集团有限保障系统内供应而减少对社会油站供油时,社会油站就马上“无油可卖”。

一家中石化加油站的经理对记者说:“现在我们员工都是满负荷运作,以前每天加油3万多升,现在一天要加七八万升。”

广聚能源是华南一家重要的非系统内油品公司。广聚能源下属石油公司办公室的一位工作人员对记者说:“我们现在油的确也不多了,不过不是中石化不卖给我们,而是现在都缺油,油品紧张,没油卖给我们。中石化有油还是会卖给我们的,价格也是根据国家规定的价格卖给我们,不会拉高。”

可是,在这种格局之下,对于社会投资的油站,成为两大集团的加盟店似乎是它们的最佳出路,这样才能保障他们的油品供应来源。而中石化、中石油收购社会油站的步伐近年来也一直在加速。2005年3月7日,中石化收购深圳市物资集团持有的深圳市深长实业股份有限公司40.66%的股权,由此中石化在深长石油持有的股份增至83.9%,成为深长石油的绝对控股股东。深长石油是深圳原来的系统外重要石油公司之一。而一位熟悉中石化的分析人士说:“中石化一直在收购油站资源。”

刘先生所在的省份,许多油站也被中石化、中石油所收购。刘先生认为,两大集团如此着急收购油站的资源的目的,在于,根据加入世贸组织的承诺,中国将在2006年12月1日,向外资开放成品油批发的市场,那时,社会油站就能向国外公司的油库买油,两大集团要抢先把位置资源占了。

价格倒挂的另一个结果就是,石油出口而不是在中国销售是更有利可图的事情。

中国社会科学院美国研究所的赵行妹博士说:“国际油价和国内油价的差价,导致一部分企业通过正规或者非正规的渠道将油品销往国外,赚取差价。之所以沿海一带的‘油荒’情况特别严重,就是因为这些地区将油品卖出去较为方便。”

3月份,美国纽约93号汽油价格从55美元/桶直线上升至78美元/桶(一吨合8.4桶),涨幅达41.8%的情况下,4月份,我国华东地区93号汽油价格仅从3750元/吨提高到了4050元/吨,涨幅为8%。按当时的外汇牌价算,一吨93号汽油在纽约要比在中国华东地区贵1200元左右。而且国际、国内成品油价格有一个多月的时间差。

赵博士说:“这造成大量低价成品油被跨国公司石油经销商出口到境外,于是出现了我国成品油市场供应极其短缺的现象。”

非常信号

与外资银行扩张步伐同步的是其利润的增长幅度。广东省银监局副局长孟建波说,在进入珠三角的外资银行中,今年不少银行的利润同比增幅在100%以上。

汇丰控股(0005.HK)亚太区总裁郑海泉透露,汇丰控股上半年来自中国内地的税前利润同比增长5.19倍,达1.61亿美元(约合12.5亿港元),撇除其中约7亿港元来自持有交行19.9%股份的利润贡献外,其余主要为来自内地分行网点的利润。

布点珠三角

外资银行破网



深圳一家加油站前

■宋春雨/摄

66 美元油价 中国经济远忧

■本报记者 林凡 实习记者 王斌 上海报道

现在,南京金陵石化有限公司每卖出一吨成品油,就意味着多做了一桩赔本生意。该公司宣传部部长傅长胜说,8月份公司炼油厂的亏损额预计在2亿元左右。金陵石化的炼油厂是国内最大的炼油厂之一,上个月亏了1.8亿元。

因为原油价格的持续上涨,国内石油加工行业上半年巨亏158.8亿元。而在8月10日、11日两天之内,纽约市场的原油价格突破每桶65美元,一度冲上66美元,连创历史新高。

面临全行业亏损的不仅是炼油厂,今年前五个月,国内航空公司因油价上涨增加成本35.4亿元,累计亏损3.4亿元。

尽管油价可能还会突破新的心里价位,但是经济学家和分析师普遍认为,除了石油加工、交通运输业等几个用油大户的日子不好过之外,油价上涨对中国经济短期内影响不大。

亚洲开发银行能源经济学家林伯强说,由于目前中国的生产力过剩,短期内,油价上涨对中国经济影响不大。

他说:“中国的许多行业都存在供过于求,下游厂家很难把油价上涨转嫁给最终消费者提高产品价格。因此对消费价格影响很小,通胀压力不大。”此外,中国的一次性能源消费以煤炭为主,石油所占的比重较小,“这从某种意义上冲淡了油价上涨的影响。”林伯强说,“与其它国家相比,中国更有抵抗油价上涨的能力。”

国家信息中心经济预测部经济师牛犁表示,预计中国经济今年全年增幅为11.3%。东亚银行主席李国宝说,未来四年内地业务对银行的盈利贡献将超过25%。

东亚是在珠三角地区表现最为活跃 的银行,在内地已经拥有20家网点与分支机构的东亚正在筹备其在杭州与重庆分行,而广州将被作为其整个中国业务的后

勤中心来进一步拓展。

这是一个非常信号。一位资深银行界人士承认,外资银行的行事低调,其利润建立在稳健的财务原则基础上,甚至一段时间还掩饰其盈利真相,一旦它们宣告盈利,对中资银行而言,将是一个进入内地市场

经济的快速增长使得中国对能源保持着强劲的需求。林伯强表示,由于国内原油产量有限,每年的石油需求增量直接反映为进口、进口的数量会越来越大,估计到2010年进口依存度可达55%。去年,中国有40%的石油来自进口。今年预计石油消费量将达到3.2亿吨,近45%的石油需要进口。

牛犁指出,石油是中国单一商品最大的逆差项目,去年逆差就达350亿美元。涨价因素明显增加了外汇支出,以每年进口10亿桶计,油价每涨1美元,一年外汇支出就要多付10亿美元。

他说,中长期而言,油价上涨对中国经济有巨大的影响。

申银万国证券研究所首席经济学家杨成长认为,从中长期看,油价上涨有可能形成输入性通胀,以及上游成本推动性膨胀。

他表示,中国经济面临的最主要的瓶颈还是能源问题,建立合理的供求结构是关键。杨成长认为,应对油价上涨的主要解决手段还是形成新的供求结构,建立石油储备,调整外贸结构,通过国际市场来调节油价。

上周,中国政府宣布上调原油天然气资源税。这被认为是一项及时的举措。长期以来,中国的资源税一直很低。

林伯强表示,在油价不断飙升的情况下,提高资源税有利于企业提高效率。同时,随着私营资本和外资进入油气开采领域,也可以有效控制国有资产的流失。

林伯强指出,要把资源税提高到应有的水平上,这样才能提高效率。

他说,这次调税仅仅是个开始,以后还会继续上调。但是调税不应该成为导致成品油价格上涨的因素。因为这次上调幅度不大,而原油生产领域的超额利润完全可以消化掉上涨的税收。

羽翼丰满,扩张与威胁力增强的信号”。

问题在于,中资银行一直把网点优势作为自己的独特竞争力。外资加速布局,正在一点点地消解这种优势。

深圳银监局公布的统计数据显示,截至今年6月底,深圳外资银行实现纯利润4453.76万美元,同比增长86.7%。其中,深圳外资银行人民币资产总额241亿元,占全部资产总额的28.6%;各项贷款余额155.17亿元,比上年同期增长56.3%,占全部贷款的31.7%,实现税前利润5901.8万元。

在网点扩张的同时,外资银行也开始在各个业务层面对中资银行发起攻击。

通过与本土渊源客户的中国业务发展伴随式服务,是外资银行对公客户群体的一个典型特征。工行广东中山市小微支行准备对其开户的优质外资企业客户“本田制锁(广东)有限公司”求贷2000万人民币贷款进行评估时,日本东京三菱银行深圳分行突然出现,仅用三个工作日就为该企业发展跨区贷款,就以比人民币半年期贷款利率优惠10%的利率(月利率3.78‰)将工行客户横空夺走。

更让中资银行侧目的是,年销售额过

医改深圳 逆流”

(上接 01 版)

江捍平坦陈:“目前深圳大部分国有医院几乎已将服务能力发挥到了极限,处于超负荷状态。”

在8月5日召开的深圳市卫生工作会议上,江捍平历数了深圳医疗卫生方面的种种问题。他说:“医疗费用问题已经成为社会关注卫生工作的焦点,群众反映最映看病贵,到大医院看病更贵。”

2004年,在15个计划单列市中,门诊费用列深圳第一,住院费用列第二位。

江捍平表示,自己的心情就“犹如千钧重担在肩”。

但是,深圳一年用于医疗卫生事业的投入不过10亿元左右,这是按照480万人的医疗服务规划的。从理论上说,如果要同时解决另外的500万人的医疗服务,意味着深圳每年用于医疗卫生的财政投入至少要增加一倍。

或许不难理解,深圳民营医疗机构以一种裂变式的速度增长。在过去5年中,深圳社会医疗卫生机构的市场份额已经从5%跃升到了25%。仅2004年,深圳就进行了5次医疗机构审批,新增民营医疗机构240家。

而此时,深圳医疗体制改革也走到了一个关键时刻。

此前两天,卫生部网站公布了卫生部长高强7月份的一份讲话。他在这个讲话中说:“公立医疗机构运行机制出现了市场化的倾向,公益性质淡化。”“不能把医疗服务变成牟利的工具”,这个讲话很快地被媒体解读为卫生当局对市场化路径的彻底否定。

争论始自一份研究报告,7月28日,国务院发展研究中心发表的题为“中国医疗卫生体制改革”的研究报告,得出一个基本性结论:“目前中国的医疗卫生体制改革基本上是不成功的。”

同样,深圳似乎无法摆脱市场化的诤语。一位深圳卫生系统的人士说,早在1999年就出台了医改方案的深圳,当时的提法是“卫生工作以不断提高人民群众的健康素质为最高标准”,但在实际运行中,最终一切都向“钱”看了。

不过,江捍平说,国研中心的报告尽管有许多可以吸取的经验教训,但是,“实际上,这些年的医疗体制改革还是有許多亮点的,恐怕不能一概而论,全盘否定。”

深圳医改路径

从医改开始,深圳就没有拒绝市场。

早在1996-1997年间,深圳就已经组织实施了城镇职工医疗保险改革、区域卫生规划和社区卫生服务三项卫生改革。

1999年,《深圳市医疗卫生体制改革的方案》出台,当时就明确了以公有制为主体、其他形式并存的办医格局。

同年,深圳出台了300多万字的一整套规范和制度,成为全国第一个统一规范医疗制度的城市。

2002年,深圳在全国率先建立了区域统一的医疗质量评估标准、质量评估制度和质量管理责任。

“不断加大大医疗系统投融资体制改革力度,鼓励和引导社会资源发展医疗卫生事业,积极拓宽办医渠道,继续坚持适度放开医疗服务市场。”深圳市卫生局办公室主任、新闻副理陈广钦表示,这应该是一直以来深圳医改的一个基本原则。

江捍平则把医疗服务体系分为基本医疗服务和非基本医疗服务两个层次。

他说,政府要确保对公共卫生事业的财政投入,为市民提供所需药品和诊疗手段的基本医疗服务包。而对于基本医疗服务包以外的医疗卫生需求,则由市民自己承担经济责任。

根据他的思路,在非基本医疗服务领域,可以充分引入竞争机制,鼓励营利性医疗机构的发展。营利性机构完全按照企业方式运作,政府对医院和医务人员的资质条件、服务价格、服务质量、依法行医等实行全面监管。

深圳市卫生局提出的医疗市场适度

放开原则,涵盖了社会和民营资本和拥有先进医疗技术和医院管理经验的国内外医疗集团。

另据深圳市政府一位人士透露,近期深圳正在向国家有关部门提出,争取把深圳列为医疗体制改革试点城市,“根据现在的情况来看,希望很大。”

医改棋局

根据2003年出台的《深圳市办医体制改革指导意见》,深圳计划用5年的时间,使医疗服务行业中营利性医疗机构占医疗市场的份额(指资源总量和门诊、住院服务的总量)从当时的不足5%提高到20%左右。

实际上,5年来社会医疗机构的发展早已超出了当初的预计。

截至目前,深圳已有社会医疗机构723家,其中医院66家,门诊部178家,诊所477家。在深圳1380家医疗卫生机构中,营利性的医疗机构已经大约占到60%。2004年,民营医疗已承担深圳约25%的门诊量及5%的住院量。

如果以这样的趋势发展下去,未来深圳的医疗卫生体制格局可能会出现戏剧性的变化。

这是一个敏感的话题。

在深圳的医改思路中,对于涉及民营医疗机构的地方,使用的字眼都相当谨慎。比如说“适度”放开医疗市场,承诺确保民营医疗机构“合理的”市场份额。

深圳市卫生局医政处李林表示,“未来民营医疗机构肯定会成为医疗卫生服务的一支重要力量。”

深圳市民对于这种医疗格局的看法也并不一致。

在深圳市中医院,记者接触的几位患者对政府鼓励发展民营医疗机构表示支持。一位姓陈的先生表示,从深圳的情况来看,不是所有的事情都是政府能够办到的。

也有市民对民营医疗机构的信誉表示怀疑。一位姓李的女士说,很难想象以营利为主要目的的民营医疗机构会给普通老百姓带来何等益处。

江捍平也对记者解释,适度放开并不等于完全市场化,实际上还是坚持政府主导,民营医疗机构不过是一种补充。尤其是超出基本医疗范围的高端医疗服务方面,主要吸引民营资本进行投资。

但是长期关注深圳医疗体制改革的专家、深圳市WTO信息咨询服务中心研究员李红光认为,深圳卫生部门的思路是对的,但步子太小。

他说,要基本满足深圳市民的看病需求,起码应该增加1万家民营医疗机构。“我自己居住的小区十几万人,现在在300多个诊所都难以满足看病需求。”

一个反面的例证是,据深圳市卫生部门统计,尽管全市每年取缔非法医疗机构都在1万间次以上,目前深圳仍然尚有无证医疗机构3000多家。

在李红光看来,当前深圳医疗机构不足,最重要的还是政府的限制,从每年审批的数量到准入门槛重重设限,这也导致“地下黑诊所”泛滥,最终损害的还是老百姓的利益。

深圳一家民营医疗机构的负责人也表示,民营医疗机构在发展过程中,还要面临方方面面的压力,希望政府能够给民营医疗机构多一些空间,社会能多一些宽容。

深圳社会科学院院长,在医疗卫 生领域实行投资主体的多元化是大势所趋,是一件好事。“但监管一定要能够到位,因为医院与学校还不一样,医疗服务直接关系到市民的健康。”

深圳职业技术学院经济与社会发展研究中心主任查振祥也表示,医改之所以不成功,主要在两个方面:一是没有真正搞活国有大型医院,实际上,除妇幼保健、卫生防疫、疾病控制之外的医疗机构都应当全部市场化;二是医保没有做到全面覆盖。

不管外界如何评说,江捍平的回应是:深圳的医改是按照自身的情况来稳步推进的。

链接

百度一下 (www.baidu.com)“深圳 医改”,相关网页53100篇。卫生部政策法规司司长刘新明指出,将来的医院肯定要进行产权改革,以后可分为三类,一类是政府所属的医院,政府不但要管医院,还要再办一些医院;一类是社会非营利性医院;还有一类是营利性医院。

SBC 駿業

香港 • BVI • 英美

专业注册咨询

内地及香港共15间分行,员工逾200人,规模最大,由香港公司直接管理,信心保证。专业注册公司,代办银行开户、年检、商标注册、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	招商局南楼12层	(021) 5396 5699
上海	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

事件

大众中国的南北战争

■本报记者 韩彦 王亮 长春、北京、上海报道

上海大众降价了,一汽-大众事先并不知情。同样不知情的还有大众汽车中国投资有限公司。

但是召开新闻发布会的却是一汽-大众。“一汽-大众不会因为上海大众的降价行为而对自己的价格体系进行任何调整。”8月9日,上海大众宣布全线降价次日,一汽-大众销售副总经理华明耀在北京说。

无论是出于主动还是无奈,德国大众已经放手任由其在华的两家合资公司各自为战,率先挑起“战端”的是上海大众。

飓风行动

8月8日,长春车展帷幕未落,一位上海大众的人士即通知记者:“上海大众全系列产品降价了。”上海大众称之为“飓风行动”,单车降幅最高达4.6万元。

华明耀的第一反应是“很震惊”,他是在上海大众召开了经销商大会后才知道的。8月9日,在北京召开的新闻发布会上,他说,“昨天上海大众采取了一个飓风行动,和台风差不多。”

大众中国公关部叶文几乎是与记者同一时间获知这个消息的。

“以前类似这样的价格调整行为要得到德国大众总部的批准方可进行,今年开始似乎只是申报就可以了。”华明耀说。

上海大众显然是有备而来。

新闻分析

兴宁矿难中的蹊跷与惯性



8月7日下午1时30分,广东省梅州市大兴煤矿发生特大透水事故,一名矿工家属伤痛欲绝,被亲人和公安干警送回家

■本报记者 房煜/文

即使有国家安监总局的严厉要求,如果大兴煤矿没有在8月7日出事,它可能会继续开下去。

国家安监总局8月11日下发通知,要求截至7月13日未能获得安全生产许可证的7000余家煤矿停产整顿,认真落实煤矿企业安全生产主体责任。

但这家被披露“证照不全”的煤矿,6月7日就已经拿到了安全生产许可证。

隶属于广东省梅州市的兴宁市黄槐镇大兴煤矿8月7日发生特大透水事故,123人被困井下。广东省委书记张德江在次日的事故分析会上痛斥这次事故为“矿主发财,矿工遇难,政府埋单”,并表示:“我们一定要用铁的手腕,防止安全生产事故的发生。”

3天后,国务院广东省梅州市大兴煤矿“8·7”特别重大透水事故调查组在兴宁市宣布成立。组长是国家安全生产监督管理局总局局长李毅中,最高人民检察院也已派员参与调查。执法机构与包括调查组中的监察部纪委在内的众多监察官员的介入,揭示此次事故颇有不寻常之处。

蹊跷

要想拿到《煤炭安全生产许可证》,要按照《安全生产许可证条例》(第397号国务院令)的规定去做。该条例于2004年1月13日生效。

按规定,获得安全生产许可证必须先通过安全评价。而进行安全评价要由中介机构完成,且支付一定费用。但是,由于评价对象众多而中介机构少,为此国家不得不增加大量临时机构。2004年8月,国家安全生产监督管理局授权省级安全生产监督管理局,煤矿安全监管机构认定临时中介机构,一时间临时安全评价中介剧增。中介机构的评价质量如何?说法不一。记者于今年5月去江西国有大矿采访时,有国有矿的管理者对此表示担心,认为一些私有矿只要肯出钱,就有可能不真正进行安全评价而获通过,因为“市场”在那摆着呢。到2004年底,全国的安全评价中介不过600多家。

按照兴宁市煤炭局副局长陈桂浪的说法,大兴煤矿在1999年转制后,就一直没有办理采矿证和工商营业执照,应该属于非法经营。

但是,按照规定,安全生产许可证应先于煤炭生产许可证等证照获得。因为安全生产许可证不仅针对煤炭,还针对建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆破器材生产企业以及非煤矿矿山企业。这样

通常这样大规模的降价行动都需要三个月到半年的筹备,包括生产准备、清库存、调整当年计划和准备渠道补偿等。今年上半年车市形势好转,中国市场上的多数厂家都表示将提高生产计划,业界分析,照此下去,早则下半年晚则明年,还会出现价格战。

上海大众先下手为强。而在这场风暴中,受灾最重的就是一汽-大众。

虽然双方市场直接覆盖的车型只有捷达和普桑,但两边的车型都是交错引进的,同一品牌意味同一品质,这正是去年大众决定在华降价时以奥运伙伴的名义拉着两个大众同时行动的原因。而今上海大众全体降一档,一汽-大众坚守不降,上海方面等于拿大众的高级别车打击大众的低级别车(级别仅指尺寸的大小)。

上海大众此次降价涉及旗下普桑、桑塔纳3000、高尔和帕萨特4大品牌、十多款车型。主力车型之一的桑塔纳3000降价多达2.16万元,价格区间由原来的13.5万-17.06万元下拉为11.8万-14.9万元,从而树立1.8L排量中级轿车中新的价格标杆,从一汽-大众的宝来、捷达、高尔夫到标致307、花冠以及正要上市的福克斯主

打车都在这一排量,而在这样的价格下,连别克凯越、伊兰特在内的韩系车的性价比优势也瞬间化为飞灰。

帕萨特2.8V6升级版和豪华商务版暴

这是一个微妙的转

折时刻,大众品牌在中国

将如何分裂地走下去?

降4.6万元,成为本年度降幅最大的车型,这成功地狙击了即将上市的一汽丰田中高档车锐志。

“夺回市场占有率,提高市场保有量是他们此次降价最大的考虑。”上海大众上海怡通汽车总经理章文杰说,“尽管这么做会使得逐渐摊薄的利润率更低,但上海大众已经意识到必须更接近市场,尤其是这些深入人心的老品牌车型。”

未经证实的说法是,同为上汽集团旗下合资公司,由于上海大众和上海通用的市场表现差距过大,使得上海市政府对企业相关负责人表现不满意,曾在若干次场合对上海大众经营状况进行过询问。

与一汽丰田、北京现代或是上海通用比起来,左边是上汽的老国有企业包袱,右边是德国大众不肯降低的质量技术标准与进口配件价格,上海大众没有成本上的优势可言。而且老品牌如果延用大众的生产

标准也很难降下成本。

但是上海大众媒体关系经理张宇光则表示,此次降价是上海大众以客户为导向的整体策略改变及降成本生效的结果。

大众产品因其高质量而受欢迎,但价格也是最高的。去年开始,上海大众已多次发表言论,反思质量与技术的过剩。上海大众总经理陈志鑫在去年下半年度经销商大会上曾经说,要“让老品牌车型的价格更合理一些”。

而德国人一直不愿意谈降价。大众汽车控股的零部件公司一位中层说,德国人觉得降价既不利于维护品牌形象,还会降低客户忠实度。他们更希望通过不断改进产品和升级来吸引消费者。”这次的降价上海大众的中方花了很大力气去说服德方,最终双方勉强达成一致。”

在以前的多个合资公司降价案例中,通常是合资双方股东各拿一半的钱来填补财务上的降价损失,照此推理,德国大众肯定也要为此付出一些代价。但是这一次德国大众沉默了。

倾斜的天平

种种迹象表明,大众集团与一汽合作密切,一汽-大众的产品规划已经签订到了2010年。

一汽-大众总经理秦焕明说:“上市一个多月来奥迪供不应求,还没有别的车型这么成功过。”

老A4已经停产,改脸后的新A4生产准备即将完成。以前从奥迪到宝来都以1.8T为当家花旦的局面将因2.0T的出现而全面升级。

在2008年之前,一汽-大众将推出一款合资公司品牌的A级车。这款不再挂VW圆标的车“除安全与可靠性之外,将会在继承和保持大众的标准下更多按中国消费者的需求进行调整。股东们已经达成共识。”

上海一直盼望的全球畅销车型帕萨特B6已被宣布不拿来中国,而一汽-大众的规划上却有一个神秘的Fortune B6一直闪动。秦焕明说:“有了B级车自然就会有相对应的PQ46平台。”在一汽-大众偌大的二厂里,这块地儿已经预留好了。

一汽-大众在整个市场下滑期间斥巨资建设的二厂一直遭诟病,与滚动发展的广州本田或北京现代比起来,这使得一汽-大众背上了沉重的固定资本折旧的成本包袱。但是一汽集团总经理竺延风说:“干大事就要把后路都给堵死,否则能干大吗?”

他说:“我们2000年就开始做准备,和奔驰谈,很艰苦。谈不成不要紧,锻炼了队

伍,然后再拿这个队伍到天津谈,上汽谈下来后,就可以跟丰田合作。”

而与丰田合作后的最大作用在于,向大众施加了压力——当上汽已经明显与通用打得火热之后,如果一汽再与丰田走得最近,大众无疑将成为中国市场上最大的输家。

在这种力量的裹挟下,一方面大众把在华取得的利润都留在了新厂里,另一方面两个合资伙伴都在帮一汽解决老厂改造的难题。竺延风现在敢说到2010年实现200万辆的销量,其中的100万辆自主品牌里乘用车与商用车各占50%,底气来自于一汽大众、天津丰田和解放卡车三大基地都是世界最先进水平的工厂,七八年内不会因产能不足需要大规模调整。

大众北边的一只脚被越来越深地卷入一汽的漩涡。

随着大众重心的偏移,大众与上汽在这间合资公司里的分量也在迅速向中方偏移。

据上海大众内部人士透露,上汽集团副总裁陈志鑫将不再兼任上海大众总经理。现在的上汽大众销售公司总经理叶永明将会接任上海大众总经理一职,对此,张宇光表示,“人事变动是一个企业发展中很正常的现象。”

两难大众

对于上海大众的降价,大众汽车中国投资有限公司的一位副总裁表示:“自己不便对此敏感事件发表评论。”

不过很显然,它正因两个合资伙伴都那么强势而备受煎熬。VW品牌在中国的将来将如何分裂地走下去?

近年来,为了节约在华成本,大众绞尽脑汁地建立三方合资的关键零配件生产基地,撮合联合采购行为,甚至希望合并销售网络,但今后,600家上海大众一级经销商与345家一汽-大众的4S店之间恐怕只有竞争了。

在市场接受高价格的年代,引进一款车就意味着赚一大笔钱。两个合资公司都依赖大众,而今,车型成败既要看中方的政治资本是否雄厚(能不能拿到更多的按股件进口CKD组装的初始额度),又要看中方是否有强大的本土化配套与改造能力。更何况,他们现在翅膀硬了,都想着自己飞到空中与大众同台掠食,以至于从各自的利益出发,也并没有太大的必要去呵护大众品牌。

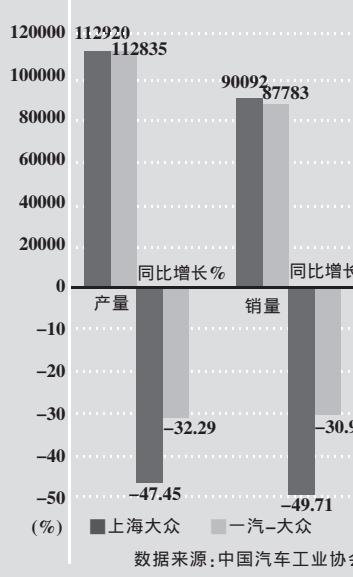
在这一微妙的转折时刻,中方如何摆合合资伙伴的关系就是决定这一切走势的关键所在。而在这样一个事件过后,大众也许需要重新思考他们在华策略。

许多跨国巨头同时有多个中国伙伴

集团名称	合资外方
一汽集团	德国大众
东风集团	日本丰田
	韩国现代/起亚
	雷诺-日产
	日本本田
	标致雪铁龙
上汽集团	德国大众
	美国通用汽车
沈阳华晨金杯	德国宝马
北汽控股	韩国现代
	戴姆勒-克莱斯勒
江铃集团	五十铃
	福特
广汽集团	日本丰田
	韩国现代
	日本本田
湖南长丰	日本三菱
北汽	德国大众
北汽控股	意大利菲亚特
庆铃	五十铃(通用系)
(福建汽车)东南	三菱(戴-克系)
中国重汽	沃尔沃

资料来源:本报资料室整理

上海/一汽-大众基本型乘用车1-6月产销情况



哈弗CUV

全能无界 自由无限

天赋安全 更胜一筹

109,800 元起

车型	最低售价
两驱	109,800元
四驱	121,800元

【注:四款车型均为两驱车型,售价仅供参考,具体以经销商为准】

哈弗CUV以超越同侪的安全优势,保障您的恒久安全

- 非承载式车身:车架安装防扭梁有梯形车架,横梁设有三级吸能区,有效吸收并分散后方碰撞能量,防止溃缩能力最强
- 高强度车身:钢板厚度达1mm的车身结构,有效率吸收碰撞能量,有效保护乘员安全
- 四门防撞梁:车身加强立柱:宽2.4mm的A柱防撞钢管,立柱加防撞,有效减少侧面碰撞
- 200mm离地间隙:高人一筹的安全优势,让您无所畏惧

非承载式车身,超强车架,关键安全 同侪全场

高强度车身结构,高强度,吸收碰撞能量

车门防撞梁,车身加强立柱,全面防护 万无一失

200mm离地间隙,高人一等 安全在迈

长城汽车股份有限公司

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

川渝天然气演义

■本报记者 熊九蒙 四川达州、重庆长寿报道

出租车司机李师傅在四川达州生活了40多年，这个地处川渝鄂陕结合部的城市，经常有外地口音的商人频繁来往。他们为什么都来达州呢？李师傅指着不远处一个巨型标语牌告诉记者，那上面写着——今后五年，把达州建成中国西部天然气能源化工基地。

达州，这个总面积1.66万平方公里、总人口638万的中型城市，正是因为天然气名震全国，这也是全国各地商人涌入达州淘金的原因。在这片土地上蕴藏着多达3.8万亿立方米的天然气远景资源量，其中近期可开采储量为1.26万亿立方米。这个储量，是2004年全国可开采储量的52.5%。与达州相邻的四川泸州市，以及与之形成犄角的重庆万州、长寿两区，共同形成了一个全国天然气蕴藏量最大的川东地下天然气宝库。

然而川渝东部各县市，长期以来扮演的只是“资源提供者”的角色，在国家采矿权未放开的现有政策下，地方政府不能参与天然气开发，这里的天然气资源被一根根地下管线输送到中华大地的东部和中部，川东各天然气丰富的地区化工企业经营状况不够理想，就连坐守宝库的重庆市，都长期处在天然气供应量不足的匮乏状态中。

现在，是改变单纯的资源提供者身份的时候了，达州和重庆不约而同地提出，要在本地区建设中国的天然气能源化工基地。

资源富地的发展困境

7月27日，达州市与川化控股集团、中广核集团、巴蜀电力等6家企业，签订了总投资额达140亿元的共同开发天然气资源投资协议，向着“西部天然气能源化工基地”的目标前进了一大步。

位于达州东部的重庆市长寿区，早在五年前就开始谋划长寿区“高新技术天然气化工园区”，也提出了打造全国重要天然气化工基地的口号。

显然，川渝东部各地方政府已经不再满足于扮演天然气资源提供者的身份，开始进入天然气开发和深加工领域。至此，川渝地方政府与垄断着天然气开采权的中石油、中石化为代表的国有垄断企业之间，开始了不可避免的利益博弈。

目前在达州进行天然气开发主要是中石油和中石化两大集团，记者从达州市发改委得到的数据表明，两大集团在达州市共探明各类含气构造78处，获工业气井150余口。到2010年，两大集团预计在达州境内生产天然气总量可达130亿立方米以上，比2004年新增106.2亿立方米。

与两大集团红红火火业绩相对应的，是当地经济发展遇到的天然气匮乏尴尬。

重庆长寿、垫江、梁平、开县境内的大天池构造气田，是我国目前最大的陆上天然气气田，现已探明储量达3000亿立方米，预计到2010年探明储量将达6000亿立方米，远景储量可达5.5亿立方米，占全国的15%左右。守着如此丰富的天然气储量，长寿境内虽然拥有特大型、大型化工企业5家和100多家中小型化工企业，但这些企业却程度不等地处于困境中。其原因之一，就是这些厂的产品多属基本有机化工原料，是为其他企业开辟下游产品提供原料的。产品附加值低，市场竞争风险大，经济效益每况愈下。在达州，化工企业的境遇也大抵如此。

显然，政府已经看到了这样一个事实：

南通排污权交易困局

■本报记者 郦柏 南通报道

排污权交易是一个世界难题，南通早在2001年就试验成功了。但在接下来的四年里，只成功进行了5起交易，是什么阻挡了排污权交易的实施？

开局

在南通环保系统，这是一个发生在两年前，但至今仍然被很多人提起的故事：2003年8月，南通如皋市亚点毛巾织染公司上马2500吨染整生产能力的新项目。万事俱备之后，总经理何建遇到新难题：项目每年30吨COD(化学需氧量)的污水排放指标，在如皋环保局被卡住——在污水排放总量目标控制下，如皋环保局已没有指标可分给他。

“你可以买排污指标啊！”正在进行水污染权交易项目的南通市环保局副局长杨展里找到何建，给他出了一个主意。

杨展里给何建推荐的，是如皋泰尔特染整有限公司的排污指标。1999年，泰尔特因污染严重超标被江苏省环保厅重金处罚。痛定之后，泰尔特投巨资建成了日处理3000万吨的污水处理厂，排污不仅达标，还富余了85吨COD的排放指标。权衡之下，何建发现，购买污水排放指标虽然要花点钱，但总比项目被卡着要好。于是，泰尔特和亚点毛巾达成一项南通历史上空前的买卖：自2003年11月到2006年年底，泰尔特以每吨1000元的价格，向亚点毛巾转让共88.67吨COD的排放权。

亚点毛巾公司的这项交易，是南通在1999年成为中国二氧化硫排污权交易的两个试点城市（另一个城市是本溪）之后，一个经典的案例。

南通成为排污权交易试点的背景是，1999年中美两国达成关于环保问题的合作协议，在美国环境保护协会的支持下，南通开始走出第一步。2001年9月，中国第一例二氧化硫排污权交易在中国产生了。

二氧化硫排污权交易成功以后，南通开始把交易推广到水污染排放权交易，于是有了文章开头的亚点毛巾公司案例。

困局

然而，在当地环保部门的大力推广下，5年来，南通的排污权交易只有两笔。什么原

“西气东输”让西部大量的天然气资源流往东部，而输往东部的那些气中，大部分被用于深加工从而获得了超常的利润。受此启发，川渝两地才争相建立天然气化工基地，期望就地搞加工获取更多的利润。

重庆式尴尬与求解

除了希望为当地企业创造更多的利润来源，当地政府也希望借此跳出以重庆为代表的“天然气城市缺天然气”的怪圈。

目前，重庆市天然气供应面临着一场危机。重庆市发改委副主任杨庆育说，尽管重庆是全国最大的天然气产地，年产量64亿立方米，占全国总产量的1/5左右，但重庆天然气需求与供给的矛盾已经非常突出。杨透露，用气危机产生的原因主要是中石油提供给重庆市的天然气用量不能满足需求。

虽然现在重庆市主动对重点用气项目进行了几度压缩，使2007年重庆天然气的总需求没有超过45亿立方米。但重庆市与中石油经过多次协商，达成的协议也只是中石油承诺在2004年用气量29.8亿立方米的基础上，每年增加3.3亿立方米，即2007年提供40亿立方米天然气给重庆使用。

重庆市发改委的官员称，供气不足已经对重庆经济的发展产生了一定的影响。一些急需用气的企业不得不限产或停产。据悉，重庆市政府为此还多次派要员进京与中石油和国家发改委高层官员协商，希望中石油看在重庆是全国天然气产地大户的情分上，能解重庆企业的燃眉之急。

但多次要求始终未有明确答复。当此之际，重庆市政府又出一招，由重庆建设投资公司出面，通过重庆发改委向国家发改委递交了该公司准备参与开采浅层天然气的申请报告。报告的核心是争取该公司获得重庆浅层天然气的开采权。他们的申请理由是中石油对浅层天然气的开采因为产量不高而基本放弃了开采，目前的资源大多闲置未利用。

此外，重庆市政府还曾以解决三峡库区产业空心化问题为理由，多次向国家发改委和国务院申请，期冀国家对中石油已登记的川东地区气块进行适当调整，引入有开发资质的地方企业进入三峡库区开发和经营天然气，同时给予地方政府相应的天然气开发权。

但两项举措都面临着流产的命运——重庆市发改委的官员透露说，由于国家对矿产资源的开采权还没有放开，重庆的办法被批准估计困难很大。

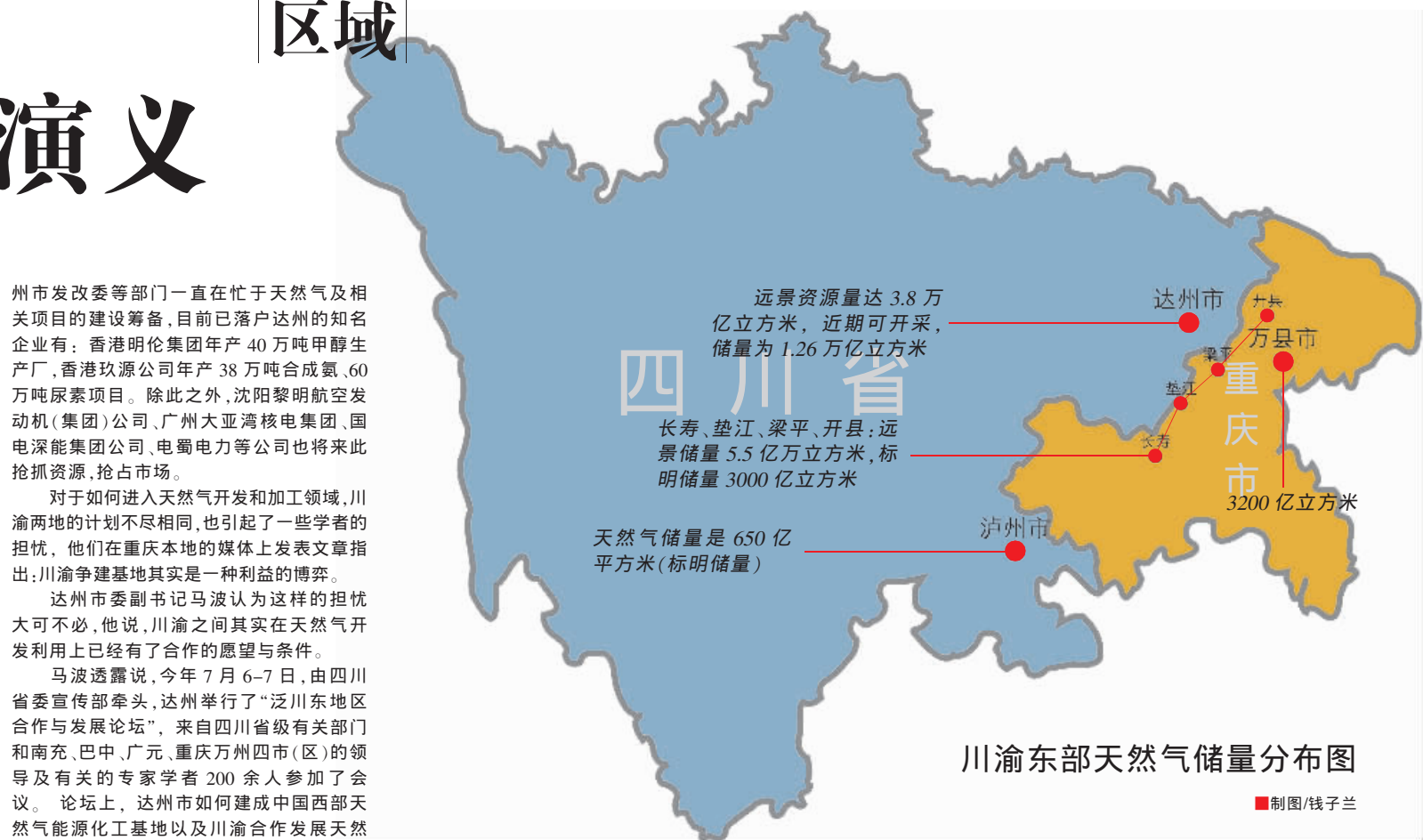
川渝竞合

相比重庆，四川的做法可能更符合实际。

四川选择的策略不是在天然气的开采上——政策的限制注定了地方政府可操作的空间不大——而是把重心放在对天然气的深度加工上。

四川省发改委一位官员说，四川化工产业目前的资源利用率低，没有形成产业快速聚集增长的态势，缺乏较强竞争力。如果利用达州丰富的天然气资源，采用国内和国际的先进成熟技术，以达州为基地，在全省有条件的地方加快建设天然气下游产品深加工项目，就有利于延长产业链，形成化工产业优势。

似乎这一态势正在形成——据达州市发改委主任胡杰介绍，从去年12月以来，达



博世创新科技—
ESP®电子稳定程序在这里，安全在这里

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

更多信息，敬请浏览www.bosch-esp.com.cn



北京孤岛

■本报记者 陈文雅 姜洪桥 北京报道

如潮水一般的房产跌价恐慌,淹没了曾经创造过无数房地产涨价奇迹的上海、杭州,也吞噬了南昌、武汉等诸多房价正在走高城市的投资信心……一片汪洋之中,惟独北京,房价迅速逆市上行,上半年房价增幅超过18%。

这些数字出现的背景是,此时,调控房地产过热的新政已经实行了3个月。

是什么力量使北京成为一座价格孤岛?

事实比你知道的还要“高”

“6月1日一天上海房屋成交价跌了1426元/平方米”,“南昌1-4月商品房均价3026元,1-5月均价跌到2996元”,“6月杭州二手房指数比上月降低8.96点”,“南京第一季度商品房价格比上季度下降6.8%”……

万绿丛中,惟独北京传来涨价的消息。

据统计,1至6月份,北京市商品房期房买卖合同价格为每平方米7220元,同比每平方米上涨1112元,涨幅为18.2%。北京房价走势呈上升势头。上半年全市商品房价格指数为106.7%,同比提高4.1个百分点;二季度为106.8%,比一季度高0.3个百分点。而据记者的实

际了解,可能北京市区内的涨幅还要高于这个平均值。

根据以往的经验,作为平均值体现出来的数据往往和实际仍有差别。这一次也不例外,记者调查显示,北京市内重点区域的涨幅更让人吃惊。

以北京CBD区域的房价为例,乐成国际第一期均价已经从开盘时9000元/平方米左右涨到10000元/平方米;第二期今年10月开盘,开发商打算把价格定在15000元/平方米;金港国际的均价从开盘时的6000元/平方米涨到了7600元/平方米;富力城从8000多元涨到9800元/平方米,销售员说第四期铁定还要涨。

北京中原地产经纪公司总经理李文杰表示,北京各个区价位都在上涨。“和年初相比,目前我们在北京的代理项目房价都有所上涨,住宅项目中亚运村的涨幅达到了23%,办公项目中清华板块出现了12%的涨幅。”

尽管房价还在上涨,但是与去年相比,北京房价上涨幅度有所下降。8月4日,北京市相关部门的报告

显示,6月份商品住宅期房平均销售价格为每平方米6899元,每平方米比5月份降低了237元,降幅为3.3%。但如果我们看到,在6月9日到14日的不到一周的时间里,20个新盘集中推出的高密度,以及6月

以来丰台、通州、昌平等平均房价相对较低的地段或郊区推出的大量新盘,以及二手房的降完又升,就能更清晰地理解北京房价上升过程中波动的轨迹了。

李文杰表示,二手房交易量在前段时间出现过较大波动,可能对得出“增幅下降”结论也有一定影响。由于原定6月1日起对居住未满两年的二手房征收20%所得税,5月份二手房交易量比平常增加了近一倍,而6月则比平常下降了大约一半。“前几个月的房价总体涨幅较快,可能对6月份房价数据造成了间接的压抑作用。”记者走访多位业内人士,得出的结论是:北京房价依然在涨,而且会继续涨。

一个上海投资客的战线转移

北京房价还是在涨,是因为土地等成本提高,或者是供应量减少,抑或需求增长较快?谁也不说不清中原因,但有一点却清晰可见——大量资金在涌入北京楼市,无论是个人投资者还是投资基金。

“这次来就是看看北京市场,我准备先投200万试试看”,说这话的谢先生并非温州或者山西炒房者,而是在上海多年投资房产的地地道道的上海人。

在离开上海转向北京之前,谢先生已经把囤留在手中的三套大面积住宅转手,只留下两套小面积自用,而在上海楼市风暴来临之前谢先生就是依靠这些房子出租获益的。

尽管还是“试试看”,但言语之中谢先生对北京的投资机会非常肯定,“从今年4月份,我就开始留意其它城市的投资行情。北京的中高档住宅目前仍然有较高的投资价值,租金回报率可以达到30%以上,而上海的利润空间就很小了。”这样的说法多少有点今非昔比的感慨,“2001年北京的房屋平均销售价格为3995元/平方米,是全国最高的,而且比排在第二位的上海足足高出27.6%。短短四年功夫,上海的房价有的已经翻了三四倍,北京的房价已比上海低了不少,尤其是中高档住宅,价格差尤其明显。”

记者近日从北京多家售楼处了解到,往北京转移资金的上海投资者有增长之势。据金港国际售楼中心的邓小姐透露,金港国际今年4月开盘的第三期,就多了几位从上海来的买家。“有位姓黄的上海客户,三四个月前把他在上海的好几套房子都抛出去了,跑来北京看行情。他刚从我手里买下来两套,

还打算把自己的亲戚也带过来看。”

然而,在赶往北京队伍中一度对北京很不感冒的上海人只能算是“小个头”,更大的是机构投资者。无论是国内的房地产开发商还是海外投资者,已经早一步从上海拔寨换营。金地集团在2004年底已经将战略从上海重点转向北京和珠三角,新加坡嘉德置地则是抛售了上海的资产赶过来。仲量联行北京投资部负责人高世斌指出:“筹备北京2008年奥运会,中国的经济发展等成为北京吸引外资的主要因素。与其他繁华都市,如香港、东京、首尔和新加坡相比,北京能提供相对高的租金收益率和相对低的资本价格。”

京城水太深?

在全国房地产调控的大背景下,北京被认为是调控力度最弱的城市之一。

2005年4月14日,北京市发改委委员宋宇表示,虽然2004年北京房价上涨稍快,但这种上涨是在北京社会经济高速发展的大背景下多种因素作用的结果,而非含有大量“泡沫”。宋宇讲话中的用词一时间被业界广泛关注,“稍快”和“非含有大量泡沫”成为媒体津津乐道的两个关键词。此后北京各种政府部门官员都在不同时间对各种媒体表达过类似的观点,对北京房地产充满乐观。

“和国内其它一些城市,尤其是长三角、珠三角这些被市场经济占领的城市相比,北京这个城市的房地产市场有太多的特殊因素,所以,完全用以市场经济的发展规律来看待北京的房价周期并不一定行得通。”一位从温州来到北京开拓房地产营销业务的刘先生表达了这样一个观点。

业内人士多认为,除了部分投资转向的因素外,土地供应的历史遗留问题、不少房地产公司的中央部委背景等复杂因素是形成目前“北京孤岛”效应的重要原因。

事实上,目前北京市场上,有很大一部分楼盘的项目用地仍然是通过协议出让取得的。

据北京中原地产研究部统计监测结果显示,2005年第一季度新盘的供应量并不大,几乎没有大项目开盘,1、2月份共计14个新开盘盘,供应量为113.38万平方米,进入3月份后,新开盘盘才增加到13个。而2004年北京市共新开盘盘147个。

由此看来,目前房价上涨,供应量少是造成这一现象的原因之一。那么,供应量少又是怎么造成的呢?记者在采访中了解到,“历史遗留问题”是业内人士提到较多的一个观点。中国土地学会会长邹玉川透露,北京目前开发商手中有大量闲置土地。但是,如果收回这些闲置土地,北京面临的困难可能要比其他城市更多,因为在北京这个权力中心,握有这些土地的是各种各样的有着“深厚背景”的企业。

目前我国191家中央企业开展了房地产开发业务,其中北京和其它城市相比占了绝对多数。尽管2004年国资委发文,要求五家房地产企业牵头对这些央企房地产公司进行整合,但至今为止,只有华能房地产总公司整体无偿划转给中房集团一笔“成交”案例。

这些央企房地产公司无疑带有双重身份:一方面,他们在某种程度上代表着国家的行政力量,是市场的裁判员;另一方面,他们又亲自参与市场,充当市场的运动员。在这种情况下,在土地资源的调配等方面,始终存在一个行政权力调动的难题。于是乎,供应量的短缺也就不足为奇了。

红树湾，事关一个城市的生活理想

人们追捧红树湾的豪宅，却低估红树湾的高度；认同红树湾的资源，却同时将其庸俗化的概括为景观，这就是深圳对红树湾的认知，而这种认知，事关这座城市的生活理想。

推崇红树湾，不足以证明这座城市的眼光，关键要看因什么而推崇

生态，应该是2005年地产界最火的推广措词。

在政策压力下，许多豪宅面临着刷新形象的需要，都在寻找着概念在主旋律上的落脚点，在一片“和谐”声中，“生态”无疑是这个行业最愿意对应标榜的词语。

6月，当顺弛宣称要在上海远离中心的罗甸打造生态新镇时。近邻深圳中心的红树湾片区却显得很平静。不能说人们对红树湾片区不关注，但是关注度远远不够；不能说人们对红树湾没有认知，只能说认知片面，甚至是误解。不错，红树湾只用一年的时间，就被人们接受了，但问题恰恰就在于，在人们的大脑中，它只是被一个“之一”归结到几个豪宅片区中。而很少人认识到它的“唯一”性。

一个被严重忽略的事实：从红树湾，深圳开始了由花园城市向生态城市的转变。

在深圳城市发展的诸多历史细节之中，有三个节点具有高度的象征意义。

第一个节点是蛇口开山炮。一个城市以一个民族的名义追逐现代化的理想由此开篇，自然在城市进攻下不断撤退。那个阶段的关键词是效率。

第二个节点是中心公园绿地被策略性的保留，它遏制了在城中心塞满高楼的欲望。在效率就是金钱的口号盛行的年代，这种对土地的“低效率”运用，应和了波及全国的“城市化运动”，深圳由此走到了全国前列。并获得国际花园城市的称号。但是在花园城市背后，一个城市沉湎于美化，却离气质越来越远了。实际上，城市美化的逻辑重音还在城市上，他提供了一种开阔的“犯错空间”：改变自然是无罪的，我开垦荒地，然后只要美化它，这就没什么不好。

第三个节点是滨海长廊的修建。

滨海长廊的意义在于，她最终划定了城市与自然

红树湾占地2.9平方公里。是深圳西部湾区开发的重要段落。北望华侨城世界之窗景区；南眺深圳湾；西接沙河高尔夫；东连红树林自然保护区。以这样的条件，被推崇是必然，但是这并不能证明这座城市的眼光。当红树湾被庸俗化为一个豪宅片区的时候，只能说明：深圳又一次低估了自己的实力。

并不是我们要跟随别人炒作生态，但是谈到生态，从全国范围来看，有多少城市居住区能匹配这个概念？少有人意识到：红树湾片区是唯一能代表深圳滨海城市特色的生态片区。从这个角度看，红树湾的价值，不是“又一个”所能概括的，他应该因“第一个”而被整个城市推崇。

的界线，这是城市与自然达成的契约，最终让城市的贪欲回到理性上来。由此，深圳才真正开始从“城市化”进入到了“生态城市”建设阶段。深圳的人居思考由此进入了一个新的层次：原来满足于建造美丽深圳，现在则要致力于打造和谐深圳。这个阶段的关键词是生态。关键人物则是红树湾。因为滨海长廊的划定，红树湾片区最后一个自然界面得以确定，而这个界面与其他界面的不同之处在于：它使这个城市，滨海居住（而不是滨海度假）的梦想成为现实。它是这座滨海城市的人居灵魂所在，它让这个城市第一次回归到自己的滨海个性上来。

红树湾的四个界面都是与自然的界面，这在深圳是绝无仅有的。红树湾的景观当然是一流的，但因此把它的价值栓在视觉上，那是极其短视的。红树湾的真正意义在于：于此，真正的生态（而不是景观）第一次被提升到了奢侈的级别。

取代深南大道，成为深圳主形象的是谁？红树湾

如果说起深圳的“主形象”，此前，一定是深南大道。深南大道是中国改革第一道；是特区深圳的象征；是一个时代的绝对逻辑重音。

道路是效率的隐喻，是流动的工具。它强调目的和欲望，他推崇的是速度和追赶。追赶的衍生动作就是拿来，所以被深南大道串起来的城市，copy是逻辑重音，大量的复制美景，只能使城市审美指数很高，但个性指数很低。

深南大道是排场的，也是难以跨越的，它把生活放在了自己的身后，大面积的绿化改变不了追赶的本质面相。

70%的国际大都市都是临海的，剩下的也大多是临水的，人们对滨海深圳的第一联想却不是海。这

从City到Bay，一个城市精神的真正开放。

City这个词从13世纪就已经存在，较普遍的词义用法则是16世纪应工业革命期间城市生活的快速发展而产生的，它强调集中、向心、封闭。它排斥离心、外向，它认为城市是相对于suburb（郊区）存在的。

如果说传统的城市住区还是靠着“城”、“镇”等边界封闭的区域符号来区隔，红树湾片区则是靠着对自然资源的共同的认同来区隔的。共识，本身就是一个界限。

在2002年政府成功拍卖中信红树湾地块、百仕达·红树西岸地块后，叫停了后续的土地出让计划，剩下的土地将主要用于公共空间的建设，包括中央公园，大剧院，这表明，红树湾先是凭借低密度与其身

有红树湾，深圳才有发言权。

我们应该怎样打造这块土地？使命感的缺失是最大的遗憾。

当可持续发展成为一种全球的潮流，深圳无法也不能置身其外，也不能仅仅满足于花园城市的荣誉。对于可持续发展，对生态，深圳曾经有很多的发言权，但是我们还是看着香蜜湖缩小了，看着深圳湾缩小了。

今天，在新一轮的竞争中，深圳以什么为资本？当国际化领先的上海，在崇明岛要再造生态城市的时候，我们的红树湾应该被提到何种高度上来？这是非

就是差距！

这个现象，只能说明一个问题，作为最适合人居的城市，深圳却依然呈现出“过程城市”的面相。在功能属性方面，作为特区深圳的城市形象，还没有向滨海深圳的城市形象转变。

当深圳从“追赶者”的生意场，变成“成功者”的生活场，一条大道已经不宜宜担当城市的主形象了。他需要有一个更代表人居水准的意象，一个城市的荣耀将被重新投票，深圳需要一个新的主形象来回应那些来自海上的眼睛。

如果说悉尼的主形象是海湾，纽约的主形象是海湾，深圳的主形象也应该是海湾。是城市中央的海湾，是代表深圳灵魂的红树湾。

后的城市划清了边界，接着因为规划，而将自己锻造成为整个城市的文化心脏。

经由红树湾，深圳开始了从由深南大道统治的city向bay的过渡，一个城市开始面朝大海。封闭的现代城市思维模式松动了，经过20多年的积累和酝酿，深圳的开放精神终于锻造成功，这种精神实际上是深圳的真正精神财富，它不再是猎捕机会，而是确信机会，它用岸的思维，取代了路的思维。由借力变成发力。一个城市的核心思维由此开始成型。这是深圳迈向国际大都市的关键一步。深圳将因此更具有国际化气质。

常值得深思的。

有红树湾，深圳才有发言权。红树湾不是地产开发商的红树湾，是深圳的红树湾，是中国的红树湾，将这片土地再一次变成国际风情建筑的集散地，无助于提升片区的等级。只有拿出创作作品的使命感，才能对得起这片土地。打造出与环境匹配的建筑作品，才是对红树湾的最大的尊重。因为，珍惜红树湾，就是珍惜一个城市发言的权利，了解这一点比什么都重要。



理性、建设性

经济观察报

The Economic Observer

让我们学会仰望星空

仲伟志

“发现号”航天飞机穿越了 2005 年 8 月 9 日的黎明,安返大地。在成功降落之后,负责驾驶“发现号”的凯利说:“在这个任务中,我们是坐在由数以千计的人们组成的金字塔的塔尖上,如果你不信任他们,那你就不要坐在塔尖上。”

——何止如此,实际上,他们是坐在整个人类文明的塔尖上。无论哪一个国家获得荣耀,任何太空探索的成功,都是人类共同的胜利。因此,我们一直祝福他们以及他们的事业。

“哥伦比亚号”失事之后,人们对航天飞机的安全性疑虑重重,甚至对载人航天的必要性提出了质疑。“发现号”重返太空,可以重拾人们的信心,有助于布什赢得美国公众对其国家太空探索构想的支持,以便研发下一代载人航天器。所以有人说,“发现”号成功返回,其意义不亚于航天飞机第一次成功发射。

不过,在一些场合,在一些网站上,人们对“发现号”重返太空也作出了五花八门的诠释,有人提出不要过分美化“发现号”。他们认为,这一人类航天史上的光辉之页,恰恰是美国外太空领域霸权企图的集中体现,暗藏商业垄断与战争威慑目的,绝非简单的“美国理单、人类受赏”。其实,一个毋庸置疑的事实是,人类的任何挑战自我的活动,都不可避免的成为这样或那样利益考量的平台,当民族国家依然是我们这个星球的基本形态之时,国际政治与经济的格局也必然没有我们理想的公平可言。但这并不

意味着我们需要时时把所有人类活动都加以“政治化”。我们反对美国的一些人把中美贸易问题、中国到美国的商业并购行为政治化,同理,我们也不赞成把“发现号”政治化;我们批评一些美国人仍抱着冷战思维看待世界,于是,我们对“发现号”的评论也没必要回到冷战时代。平心而论,“发现号”重返太空,对于国际社会共建的国际空间站是十分重要的——那不仅仅是美国一个国家的空间站,那是人类太空事业的俱乐部。

当“发现号”外燃料箱碎片脱落、隔热瓦受损、隔热毯凸起的时候,我们看到很多人表现出了忧虑和对航天员生命的关注,但也有些人,表现出了不够阳光的心态。有的媒体,使用了阴阳怪气、幸灾乐祸的标题。而我们的一些电视主持人与“嘉宾”,对于“发现号”的升空与返回,提出了无穷的怀疑,设置了巨大的悬念。至于网络之中,则比较多的出现了“发现号”的诅咒,缺乏人类的悲悯之心。

美国不是一切,全盘否定,全盘肯定都不对,心态一旦偏颇,理性便容易被屏蔽起来,而理性精神的缺乏,会使我们离开平和、冷静、客观的轨道。有网民说,“发现号”重返太空是为了摘掉中国的卫星;有一位记者说,“发现号”重返太空是为了应对中国人带来的挑战,有专家言之说,“发现号”的成功使美国屏蔽它国导弹系统的力量剧增。而在“发现号”返航时,有人在网络上“灌水”,诅咒“发现号”失事,那心

态,就像看见“大款”的车被砸一样过瘾。

其实,人类太空事业的发展,正在重复地理大发现之道路,包括中国在内,众多国家都已经参与进来。冷战结束,太空对抗政治动力大大弱化,商业推动、任务推动取代了政治推动,载人航天在先发国家中的政治地位明显下降。如果我们仍将太空飞行当作大国博弈、军备竞赛,如果这种“你支持、我反对”的极端话语形成规模,那么,我们大力宣传的郑和精神、我们真诚为之努力的“和平崛起”,也难免被一些人“居心叵测地歪曲”。

中华民族从来就是一个积极创造人类文明、尊重人类文明的民族。一个不尊重生命、不尊重人类文明、不尊重世界主流价值的社会群体,它所取得的成就,必然被猜忌、被围追堵截,从而丧失更大的发展空间。

2003 年,“神舟五号”发射成功,杨利伟安返大地,本报出版了题为“让我们仰望星空”的号外。但是,当我们抬起头来,我们是否学会了仰望星空?那个可以将人类点亮的康德,一生在“学习仰望星空”,在他那里,星空不仅仅是史诗与伟业,更是生命的象征,而他的墓碑铭文,则镌刻着这样的句子:有两种东西,我们愈是反复思索,它们就愈是给人的心灵灌注了时时翻新、有加无减的赞叹和敬畏——头上的星空和心中的道德法则。

我们的确需要反复思索“头上的星空和心中的道德法则”,在这样的时刻,我们不能不仰望天空。

来论

贫富差距问题不容忽视

根据联合国开发计划署的统计数字,中国目前的基尼系数已达 0.45。占总人口 20%的最贫困人口占收入或消费的份额只有 4.7%,而占总人口 20%的最富裕人口占收入或消费的份额高达 50%。

改革开放以来,我国在经济高速发展和减少贫困人口方面取得的惊人成绩。然而,由于调控手段不到位,我们社会的贫富差距已经突破了合理限度。经济发展了,还有不少人,尤其是农民没有很好地享受到发展的成果;经济发展与社会进步不协调,教育、科技、文化、医疗卫生、劳动就业等社会事业发展严重滞后于经济发展。

贫富差距拉得过大,将可能影响社会的稳定。拉丁美洲在上世纪八十年代曾经创造过令世界瞩目的经济发展速度,然而时过境迁,该地区却成了社会与经济矛盾冲突的“热点地区”,还为经济学留下了一个名词——“拉美陷阱”:一方面 GDP 增长,一方面失业率率高、贫富悬殊、社会动荡等现象,社会失去了和谐与安宁,财富的增长就会停滞不前。

通过经济手段和法律手段,并辅之以必要的行政手段,即运用税收政策调节过低收入、运用法律手段规范分配行为、运用社会保障兼顾公平分配。凭借财政政策通过预算、税收、债券、转移支付等手段来调节地区间收入差异;凭借市场化运作和管制政策用以打破行业垄断用来调节经济结构和社会分配;凭借法律手段对经济领域内的犯罪加大惩罚力度,杜绝非法收入来源;凭借

最低工资立法、社会保障立法的创制和推行保证弱势群体的利益等。

各级政府需通过再分配的手段实现转移支付,积极促进贫困地区、人群经济和社会事业的发展;与此同时,须改进大众思想观念和创业机制,不断提高贫困户的自我发展能力,让更多的低收入者通过努力有机会进入到中等收入者行列,从而谋求共同富裕。

(江苏 顾一兵)

“卫生室”建设需再考量

日前召开的国务院常务会议,研究加快建立新型农村合作医疗制度问题。会议指出,今年要完成县级疾病预防控制中心建设。重点加强乡镇卫生院建设,每个乡镇要保留一所公立卫生院,每个村至少有一个卫生室。

国务院的这一决策,对于广大农民来说显然是重大福音,这再一次彰显了本届政府“以人为本”、“执政为民”的理念。不过,笔者作为一个农民子弟,对农村的医疗卫生服务状况有着切身的体会,窃以为“每个村至少有一个卫生室”这一目标,值得再考量。

诚然,要求每个村至少建立一个卫生室,目的是方便农民看病,使农民遇到一般的病痛能够及时得到医治,其主观愿望是亲民爱民,但问题在于,在当前的医疗体制改革经费十分拮据、农村医疗卫生服务人员非常匮乏的情况下,这样做是否合适?显然,如果每个村都要建立一个卫生室,那么卫生室的总数将是一个非常庞大的数目,这就增加了建设的难度。更重要的是,把有限的经费、人员投入到这么多

的卫生室去,必将造成力量分散,导致每一个卫生室都是低成本建设,质量难以保证。而卫生室的硬件设施、服务质量等如果不能得到保证,就难以很好地为农民服务,有可能使这项惠及百姓的工作最终流于形式。

与其采取“每个村至少建立一个卫生室”这种按照行政村建制来建立卫生室、用平均主义来分配资源的做法,倒不如实事求是,综合考虑地域范围、人口分布密度和构成、交通发达程度、社会经济发展水平等各方面的状况,科学合理地搞好卫生室建设的布局。即按照多大的地域范围、多少人口要有一个卫生室的标准,并综合考虑卫生室的选址要有利于群众交通方便、扩大服务辐射面等各种因素,来拓展农村卫生室的建立。显然,这样一来,卫生室的数量可能有所减少,但有利于集中力量、节约成本、保证质量,有利于更好地发挥每一个卫生室的效益。并且,按照地域范围、人口分布状况和交通状况等各方面的标准来建立卫生室,客观上也比单纯按照行政村建制来建立卫生室要更加公平合理。譬如,倘若是按照行政村建制来建立卫生室,那么有些村只有几百人也可能建立一个卫生室,而有的村数千人也只有一个卫生室,这显然是不合理的,而如果按照人口分布状况来建立卫生室,显然就有利于避免这一弊端。

事实上,这也涉及到了一个观点,即:改善当前的农村医疗卫生状况,必须要突出公平的原则,但公平不等于平均主义,公平也要讲科学讲效益。这是当前的农村医疗改革所必须重视的问题。

(湖南 邓清波)

(以上来论均不代表本报观点)

观点互动·读者回复

原临湘市副市长余斌涉嫌受贿一案日前终审判决,岳阳市中院维持了一审法院判决:“余斌犯受贿罪,判处有期徒刑三年,缓期五年,并处没收财产 6 万元”。控辩双方就余斌“将私受贿财用于公务是否属于受贿”问题,各执一辞。

终审判决结果一出,舆论反应超乎寻常。大多数人认为,余斌“曲线救国”之举,意在为民谋利,苦于没有资金,只能走偏道,情有可原。其实,一个官员想为百姓做点实事,却出此下策,是公共管理体制的悲哀。

你对此次事件有什么看法?你对现行公共管理体制有什么建议?

终审判处合情合法,法律的权威需要维护,无论它是否与大众观念即舆论相符,但本案中法官正是在不违背法律原则的前提下最大限度的考虑了实情,兼顾了民意。换个角度看,官欲为民谋福,首先要坐稳位子,但是官场潜规则使得真正的清官难做,廉吏难为,故我本人对余斌的行为表示理解。

——137xxxxx281

——138xxxxx240

法律是道德的最低底线!是否构成受贿关键在于其受贿财物后是否为他们谋取不正当利益。至于其收受财物后如何使用对是否构成受贿罪并无关联,但可以作为酌定量刑情节加以考虑。

——139xxxxx838

余斌事件体现了社会公共尺度公平性和公正性,法律面前人人平等,法律走向良性。现行体制应加强和健全公共监督、公务公开再公开,避免更多的余斌出现。

——138xxxxx446

余斌触犯了刑律是无疑的,而问题的关键不在于法律能不能容情,不在于善意能否抵消罪行,而在于对制

度尤其是法律制度的尊重,无论怎样质疑公共管理体制,质疑者总是还要建立一套自己的制度,如果仅由于部分现行制度不尽人意就允许另起炉灶,那今天的质疑者就会成为明天的被质疑者,要避免这种窘境就只有大家在对立制度的共同尊重上,既不利于现行制度的尊严又要体现温暖的人性,缓刑判决既维护了法制的尊严又体现了对当事人无奈选择的同情并赋予他通过合法途径重新进行创造的机会,在庄严的法律之下,平等的正义面前,我们实在不应过于苛求。

——139xxxxx586

余斌事件不仅抛给亟待完善的法律一个定罪量刑的难题,更给脆弱的社保体系敲响了警钟,经济发展不应以牺牲弱势群体的利益为代价,切实保护他们的利益,我们所要做的远远比我们已经说的多的多。

——135xxxxx529

本期观点互动
你眼中的中日关系
详细内容见 01 版

冷静面对后小泉时代

黄一琨

8 月 8 日,在参议院议员的欢呼声中,日本首相小泉纯一郎提交的日本邮政私有化改革的法案被否决,随即,小泉宣布解散众议院,在 9 月 11 日举行大选,此举标志着以改革为主要口号的小泉政权陷入空前危机。日本最著名的时政节目主持人田原总一郎表示:“现在需要开始讨论后小泉时代的问题了。”

确立于 1871 年的日本国营邮政制度发展至今,在全国境内拥有 2.5 万个分支机构,共吸纳存款 1.9 万亿美元,相当于日本最大私营银行东京-三菱银行存款的 3 倍。与大多数国家的邮政体系不同,日本邮政最为重要的角色是其银行和保险服务。目前,这些资金主要是购买日本国债,投向公共部门。

小泉纯一郎的邮政法案将把邮政系统分拆为银行、保险和邮递等几项单独的业务,更好地利用日本邮政的资金,如存款和寿险资金。私有化则有可能强化市场导向的作用,重新安排这些资金的投向,从而可能提高资本配置的效率,改善日本的生产力。这样的资本重新配置进而可能给私人部门的银行带来机遇,多年来,这些银行在与政府争夺储户的资金方面一直处于劣势。

这样的改革方案对于振兴日本经济意义重大,因此,自 1992 年担任邮政大臣以来,小泉就致力于实现邮政私有化。在他担任首相伊始,更是将它和参拜靖国神社作为自己施政的两大“公约”。

方案的反对者认为,邮政业私有化不仅会导致部分从业人员失业,而且会造成邮局减少,影响服务质量。但小泉此次失败,主要败因并非改革方案本身,而是日本特有的政治生态,由此引发的反应,使得小泉的改革面临中道崩殂的极大风险。

四年前,小泉以改革派的面貌出现在日本政坛,其励精图治的形象虽然受到民意追捧,但是他提出“搞垮自民党”的改革口号早已引发党内的不满。自民党内最大派系桥本派,其成员多出身于邮政系,因此,作为自民党中森(森喜朗)派的核心人物,小泉的邮政改革不仅是聚集人气、竞选党总裁的政纲,也是在党内党同伐异的战略口号。

因此,邮政法案被否决,标志着

自民党内部矛盾的大爆发。《东京新闻》认为,自民党同反对派党员决裂后,剩下的自民党成员也很难恢复全党一心的状态。对小泉以解散众议院为威胁,迫使自民党员赞成邮政法案的专断手法,即使邮政改革的支持派也对小泉怀有不满。

而在日本民间,小泉政权在重大的政经改革上无所作为,在并不是最为重要的邮政改革上争执不休,业已引发民众的强烈不满。《读卖新闻》较早时曾发表一项调查报告,表明人民最关注的改革课题是关系国计民生的课题,而不是无关痛痒的邮政民营改革;60%的人期待有新“景气对策”,56%的人关注“社会保障”问题,接着是就业、治安、犯罪等一连串紧急课题,倒数第二项才是 7%的人关注的邮政改革。

作风强悍的小泉已经骑虎难下,而大选将有可能改变目前自民党与公明党联盟的执政地位。日本众议院在解散之前有自民党议员 249 人,如果排斥反对邮政法案的 51 人,已不足 200 议席,自民党将很难获得众议院半数席位。同时公明党领袖崎武法在参议院否决邮政法案后公开表示反对解散众议院,并且表示将在 9 月份的选举中与自民党保持“有限合作”的关系。党内内墙,党外联盟歧异,自民党危机空前。

外交是内政的延伸,这一现象在日本政界表现得尤为明显。目前正是中日关系自 1972 年邦交正常化以来最为微妙的时刻,关注和研判日本政坛的未来走向,无疑具有战略意义。

首先,面对即将到来的大选,小泉将采取什么样的方式刺激选情值得关注。过去四年,以中日关系为筹码,以强硬的对外姿态转移视线,赢取民心是小泉政权的一贯手法。并非巧合,8 月 10 日,日本经济产业大臣中川昭一公开表示要求中国停止开采东海油气田,并将通过外交途径对中方提出抗议,而种种迹象表明,8 月 15 日,小泉也极有可能如历年所为,再次参拜靖国神社。

其次,未来日本政权的归属问题。虽然舆情难以蠡测,选情瞬息万变,但经历过战后民主化改造之后,日本的政党政治比较成熟。在未来的大选中,将是自民党与民主党的角逐。虽然成立时间不过七年,并且在一些

民意测验中支持率尚低于自民党,但是日本民主党近年来的上升势头已不可忽视,并且正在被舆论看好。该党党首冈田克表示,如果他当选日本首相,将不会参拜靖国神社,并会竭力改善与中国、韩国等亚洲国家的关系。这对于长期陷入“政冷经热”怪圈的中日关系来说,不啻为一次破局良机。

但如果仍是自民党在选举中获胜,日本舆论大多认为,小泉及自民党将会属意于该党代理干事长安倍晋三。此人是自民党内著名的“鹰派”,主张加强美日安保合作,在安全问题上的态度十分强硬,对中国的态度也不甚友好。

因此,此刻既是日本政坛的多事之秋,也是中日关系的关键时期。当下可取的态度是,加强对日本国内政局的认识,同时对日方的某些举动作出理性反应,防止日本政坛右翼势力有机会挟持民意,将中日关系推向更为危险的境地。

01 版社论由本报评论员文钊执笔

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

FORESTER

新森林人

全面进化



全国统一售价: FORESTER 2.0X 26.9万
FORESTER 2.5XtTurbo 35.5万

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颠覆您对SUV的普遍认知,令您尽情体验超乎想象的驾乘感受!

品位,由[水平]决定
SUBARU 斯巴鲁

富士重工业株式会社 中国事务所
TEL: 010-85278164

中冀斯巴鲁(北京)汽车销售有限公司
TEL: 010-87393003

上海安吉斯巴鲁汽车销售服务有限公司
TEL: 021-62321010

广东嘉美中国有限公司
TEL: 0769-5051233

www.subaru-china.cn



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

Market

经济观察报
The Economic Observer

09
市场

2005年8月15日

汇市扩容 央行、商行各有想法

■本报记者 马宜 欧阳小红 程志云 北京报道

曾经的垄断者试图留住老客户;而那些以前没有拿到牌照的银行开始了短暂的兴奋。

在拥有了更多的市场主体和新交易品种后,汇市的扩容如此真实。各个银行似乎都将面临外汇市场重新洗牌的痛苦或喜悦。

这只是事情的一个方面。更重要的是,央行正在致力于搭建一个完整的外汇市场平台,以此试图将风险释放给商业银行。然而,从无到有的匆忙建设却仍不能解决商业银行规避汇率风险的要求,商业银行并不希望承担更多的责任。

当然,双方都在做出一些努力,但已经有过无数次博弈的央行与商业银行,依然也还在互相讨价还价。

放手

某进口企业预计3个月后将向国外进口商支付一笔美元货款,为锁定财务成本,该企业可以与银行提前签订远期售汇合同。

这样,3个月后无论当时人民币对美元的汇率如何变动,该企业都可以按照事先约定的汇率用人民币从银行购买美元货款,从而降低了汇率风险。

这类业务是央行上周出台的汇市措施中的一项——扩大外汇指定银行对客户远期结售汇业务。

与之同时推出的还有允许非金融企业进入即期市场,增加外汇市场询价交易方式,开办银行间远期、掉期外汇交易。

人民币与外币掉期业务是指境内机构与银行有一前一后不同日期、两次方向相反的本外币交易。在前一次交易中,境内机构用外汇按照约定汇率从银行换入人民币;在后一次交易中,该机构再用人民币按照约定汇率从银行换回外汇,上述交易也可以相反办理。

这些措施都是汇率形成机制的改革中的一部分。央行正在以极其迅速的速

度推进。

“在询价方式推出前,央行通过它在中国外汇交易中心的交易平台,承担着市场性经纪商的角色,而随着交易主体越来越多,央行‘坐庄’的角色将渐渐消失。央行既是监管者又是经纪商的定位冲突也可以得到解决。”一位外汇交易员说。

事实也是如此。在央行为市场搭建完整的交易避险平台后,它的下一步就是慢慢淡出这个市场。

也许正是基于此,央行希望可以与商业银行风险共担,而不是像固定汇率制那样可把各种风险均转移给国家。也就是说,在为市场提供了足够的避险工具后,商业银行也要逐步学会自己承担风险。

商业银行的反应并不热烈。

上周一,美元与人民币交易的价格波幅达到了60个点,创汇改后16个交易日以来最大的单日波幅。

创纪录的价格波动让规避汇率风险的问题变得越来越紧迫。但银行间远期交易的出台并未改变银行仍要被动承担风险的尴尬境地。

“周三央行推出的远期交易只是在以前基础上增加了交易对手,但最关键的定价问题仍未解决。银行暴露出的风险仍无法释放。”一位国有银行的外汇交易员称。

在这样的情形下,商业银行自然不愿意多承担风险。

博弈

谁都不愿意多承担风险,但谁都想多得到一些利益。

这也正是央行和商业银行一直博弈的关键所在。

在汇改前,各个不同背景的银行为自身的利益曾就中国外汇市场提出过各种建议。

“当初在讨论之时,有一些外资银行曾提出来保证金交易,但我们没有同意——因为保证金交易是投机性的,如



■徐彩霞/漫画

交十元钱可做到100元、1000元,其衍生、衍生得太厉害,我们不准推,虽说这在国际上是一种惯例,”一位参与了讨论的官员透露,“对于允许业务量大的外贸公司、像跨国公司、中资公司等肯定会进场做即期交易,一些银行对这有意见,但国外也正是这样操作的,况且这可以解决市场交易单边化的问题。”

除了这种直接面对面商讨,与央行的博弈也间接通过对价格的变动体现在外汇交易中。

上周三,央行行长公布了“一篮子货币”的大致构成和权重原理。

外汇交易员已经开始利用这些模糊的信息形成对国内汇市走向大概的判断。

“正在根据央行公布的一篮子的组成部分、权重并结合每天的市场走势做测试,要过一段时间后再看它到底准还是不准。”一家外资银行的外汇交易员表示。

“进而进行投机活动的可能性并不大,其一,在货币的种类上仍然没有列举穷尽;其二,各币种的权重没有说。而且相信不会采用盯住一篮子,只是参考。因为盯住一篮子的风险太大,很多机构通过观察其中变量,能够回归计算出篮子的情况,因此多数国家都采取软盯住,而不是硬盯住。”人民银行一位人士说。

现在,在远期交易细则出台的前期,各主要外汇银行又在借一切机会“游说”央行。“如果远期与即期不打通,流动性不

好,交易也不会活跃,因为大家都要找一个期限结构都是一样的远期对远期的对手,对手也不是非常容易。但最关键的是价格没法确定,这就为商业银行的操作带来非常大的风险。”一位外汇交易员说。

扩容

让商业银行不放心的,是央行扩大远期结售汇银行的主体,更是将所有的外汇银行放在同一竞争平台上。

竞争首先体现在银行之间。

“以前只有包括7家银行可以做,我们客户有相应需求,我们只能让他们去那7家做,无形中流失了很多客户。”一家外资银行的工作人员说。(下转10版)

分拆银河证券

■本报记者 张勇 北京报道

57岁的朱利即将迎来一个新的职位。同时,他一手带到5岁大的银河证券也将有一个新的名字。

银河集团控股公司——这将是银河证券重生后的新名称。现任银河证券总裁的朱利将担任新控股公司的董事长。

两个月前,这家隶属财政部的证券公司得到中央汇金投资有限责任公司(以下简称汇金)的注资。现在,汇金公司决定采取类似以前商业银行不良资产剥离的操作模式来重组银河证券,目前确定的框架是,在注资75亿给原有银河证券之后,成立银河集团控股公司。

这家控股公司之下将分设两个子公司——银河证券股份有限公司(以下简称银河股份)和银河资产管理公司(以下简称银河资产)。

汇金也将派董事进入银河集团控股公司。

事实上,重组银河证券所采取的业务分拆操作模式,将有可能成为汇金注资其他券商的模板,而这种类似于商业银行剥离不良资产的解决手法或许能够成为处理未来券商问题的主流方式。

分拆

在汇金的参与下,银河证券的重组思路极为清晰。

根据内部人士透露,汇金预计将向银河证券注资75亿元,而这笔资金将逐步进入银河证券。截至7月底,汇金已经陆续对银河注资了15亿元,并初步确定了银河证券未来的重组框架。银河证券办公室主任徐旭对本报记者表示:“现在正在进展当中,到时候我们会正式对外公布具体情况。”

银河证券成立于2000年8月22日,是在工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国人寿保险公司全资的华融信托投资公司、长城信托投资公司、东方信托投资公司、信达信托投资公司、人保信托投资公司等5家公司所辖的证券业务部门及证券营业部合并基础上组建的全国性综合类证券公司,并于2002年6月21日正式接收原中国经济开发信托投资公司的证券业务机构和人员。(下转14版)



Life's Good LG

LW60/70

超宽屏

宽视域 大享受



英特尔® 迅驰® 移动计算技术

LW60/70 清晰宽屏 配置卓越

LG笔记本电脑,拥有宽大的视频、尖端的处理速度、逼真的影音效果。它集多重完美于一身,必能为您带来身临其境的视听享受。

科技驱动的LG笔记本电脑系列隆重上市 LW60/70 LM60/70 LS70 LS45/55

- Intel® 新一代酷睿2处理器平台 Intel® Pentium M Dothan 处理器 2.26GHz (FSB 2.26GHz) 内存 512MB
- 采用 Intel® PRO/Wireless 2200BG 无线网卡
- 使用 CMOS 低功耗处理器支持先进的节能功能
- 采用 ATI Mobility Radeon™ X600 显卡 4倍高清ATI 显卡性能
- Fine Bright 液晶面板反射应用 技术 屏幕反射率降低 50%
- 采用 4合1 读卡器 支持多种存储设备
- 采用 4合1 读卡器 支持多种存储设备



LW60/70 LM60/70 LS70 LS45/55

LG 笔记本电脑

LG 电子(中国)销售有限公司 010-64631158 50303 公司网站: www.lg.com LG 笔记本电脑售后服务热线: 010-82518811 LG 服务专线: 010-62693888 售后服务网站: china.lgservice.com

TOSHIBA

演绎你心中的色彩



mini身姿 迷你商务 TDP-P75

东芝 TDP-P75 投影机仅重 1.9KG, mini 身姿时尚典雅, 外观精巧便携。同时采用东芝独有的旋彩轮和 NCE 技术, 亮度 2800 流明, 对比度 2000:1, 画面亮丽逼真。具备自动梯形校正、遥控鼠标、激光教鞭、用户开机画面设定等丰富功能, 为商务用户提供绝佳选择。

系列	TDP-S21	TLP-T01M	TDP-S20	TDP-T02	TLP-S71	TDP-T01	TLP-T71M	TLP-T021	TDP-P70	TDP-S03	TDP-T06A	TDP-T02M	TDP-T01	TDP-T02M	TDP-T01M
亮度	2200流明	2500流明	2500流明	2500流明	2500流明	2500流明	2500流明	2500流明	2500流明	2500流明	3000流明	3000流明	3000流明	3000流明	3000流明
分辨率	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	800X600 (SVGA) 1024X768 (XGA)	1024X768 (XGA)	1024X768 (XGA)	1024X768 (XGA)	1024X768 (XGA)	1024X768 (XGA)

东芝投影机中国总代理: 神州数码(中国)有限公司 销售热线: 010-62693888 欢迎访问: www.dcdisplay.com

东芝投影机售后服务及保修登记注册电话: 800-810-5556-2, 010-62693684

责编:高凡 E-mail: vivianguao@vip.sohu.net 美编:刘会芹

半年多的牛市之后

债市跌了

■本报记者 马宜 北京报道

持续“高温”半年多的债市终于在秋天到来之际有了些许凉意。

从8月3日开始,交易所债市出现了向下的小幅回调,尽管到8月5日出现了稍许反弹,但到8月11日下午两点过后,交易所债市一度跌了超过0.5%,创下今年盘中最大跌幅纪录,尾市比前一日跌了29个点,为今年第二大单日跌幅。

对于这一轮涨得有点过的大牛市,技术回调受到市场人士的肯定——毕竟,长达半年的大牛市,正常的技术回调都成了罕见的事。况且,这一次技术回调的幅度的确不小。

股市分流

近期股市走强导致的资金分流也许是本次交易所债市降温的最直接诱因。

本次行情是由长债领跌的,它的下跌幅度也最厉害,8月11日,四只剩余期限在9年以上的长期债跌幅都超过1元,最深的长期债0107跌去了1.67元。

对于长期品种,除寿险公司为资产负债匹配而长期持有外,剩余的应该是一些由股市到债市“避难”的投机型资金。

通常在上行行情时,长债是涨得最快的,获利也最高。所以,当股市表现不好时,一些由股市转入债市的资金通常都会“卧”在长债种里。

不过,那些在交易所债市和银行间债市同时可以交易的品种在本轮行情中具有很强的抗跌性。而那些只在交易所交易的品种这次跌得则比较厉害,有一些平常交易量非常少的券一般日均交易量只有1、2千万,而在这一轮下行行情中的交易量却有1亿上下。

“我们可以看到一些迫不及待的抛盘,甚至以比较差的价格就抛掉了。1、2毛钱在债市里还是比较计较的,但在股市里如果遇到好的行情,几分钟就可以赚到几十元钱。而且买股票的时候通常比较迅速,所以可以看出他们在债市抛的时候就根本不计成本。通过排除法也可以推断出最有可能的抛盘是那些股票型基金,尤其是前一段债券仓位比较高的基金,现在要将债券换为股票了。”一位债券交易员解释说。

银行间债市暂未波及

尽管两市的联动性越来越紧密,但此次交易所的行情似乎还没有波及银行间债市。

市场整体资金面影响并不大,银行间市场还是在买。

8月11日三年期国债的发行结果,让那些担心整个债市可能降温的人松了口气:中标收益率1.93%——依然创低,说明银行需求还是很大。

曾经是市场资金充裕度风向标的7天回购利率,由于人为因素似乎已经不再具备指标作用了。它在6月降至1.1的低位后,作为市场主要资金融资方的四大银行显然再也不能容忍如此低的资金回报率。业内公开的秘密是,四大行根据口头约定的协议,将7天回购利率控制在1.25左右。

“要看市场的资金面还是要看一级市场央票发行的结果,这才是市场资金量的真实表现。”一位交易员说。

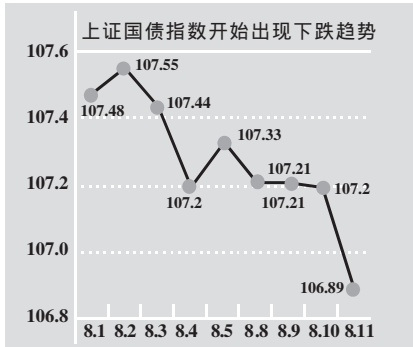
8月11日发行的150亿元3个月央行票据中标利率为1.0859%,与上周持平。

在债市扩容后,一级市场的承销人员似乎从来就没有这么繁忙过,几乎每天都有新券发行。但即使这样,似乎还不能缓解大银行的求券若渴的心情。

不过,尽管在交易所的下跌并没有影响银行间市场,但似乎隐隐掩盖着更多不确定因素,可能对银行间债市会有些心态影响。

造成资金面充裕的外汇占款的流入开始降低。升值之后,外汇占款的流入速度并没有预期的那样快。从7月21日汇改开始后的连续三周,周交易量依次为92.38、85.76、78.45,交易量连续下滑;而银行信贷的行为似乎也正在发生变化。6月银行贷款出现了反弹;在宏观面,7月份居民消费价格总水平(CPI)比去年同月上涨1.8%。超出此前市场普遍预测的1.4%-1.5%水平。

“影响债市行情最重要的因素还是资金面。所以现在主要还是看一级市场大行的需求,如果一级市场没有大的变化,市场就不会发生逆转。”一位交易员认为。



■CFP/供图

上海总部成立透出信号 央行启开机构整合大幕?

■本报记者 刘兆琼 上海报道

中国人民银行向市场走得更近了,而不仅仅在远离全国金融市场和金融中心1130多公里之外的大楼里决策。推迟四个月后,央行上海总部8月10日高调挂牌。人民银行行长周小川在揭牌仪式上称:“成立人民银行上海总部,就是要围绕金融市场和金融中心加强中央银行总行的调节职能和服务职能。”

央行意图已经非常清晰:贴近市场,获取最及时、最准确的市场数据;提高央行货币政策与维护金融稳定、提供

金融服务的效率。

上海总部根据总行授权,还承担对中国外汇交易中心(全国银行间同业拆借中心)等总行直属在沪单位管理工作,以及对上海黄金交易所、中国银联等有关机构的协调、管理工作。

央行的操作性业务将移至上海,初步确定迁移到上海的部门有央行征信局、国际业务部、金融稳定局及公开市场操作处等。

一些市场人士也对此表示欢迎。“中国人民银行上海总部的成立无疑是为了更好地贴近金融市场一线。”一位业内人士认为。

“这次央行南迁的是上海总部,对于资本市场的开发都将有中长期的有利影响。”华一银行行长江天锡评论说。

此外,一场央行上海总部与原上海分行之间的整合也将拉开序幕。“未来上海总部和原来上海分行可能会进行一些人事调整,原上海分行也将进行一些机构的整合和撤并。”央行上海分行内部一位知情人士称。

定位金融市场监管

上海市委书记陈良宇、央行行长周小川、上海市市长韩正、中国人民银行副行长兼上海总部主任项俊波、中国人民银行行长助理兼上海总部副主任马德伦,以及央行各司局等18位局级干部参加了揭牌仪式。

“这是非常高规格的揭牌仪式,央行上下都十分重视此事。”一位与会人士分析称,“央行上海总部主要就是定位于监管金融市场。”

上海目前已经形成了外汇市场、证券市场、期货市场、银行间拆借市场、银行间债券市场、黄金市场等金融市场,而实际上央行上海分行目前已经承担了监管这些全国性金融市场的责

任,“成立央行上海总部就是将原来的上海分行监管金融市场的责任转移到总部,凸显金融监管集聚和辐射的功能。”上海市银监局官员称。

央行上海总部的职能定位是总行的货币政策操作平台和金融市场监管平台,主要职责有:组织实施央行公开市场操作;承办在沪商业银行及票据专营机构再贴现业务;分析市场工具对货币政策和金融稳定的影响;监测分析金融市场的功能;密切跟踪金融市场,承办有关金融市场数据采集、汇总、分析工作;定时报送各类动态信息和研究报告;研究并引导金融产品的创新等。

上海总部根据总行授权,还承担对中国外汇交易中心(全国银行间同业拆借中心)等总行直属在沪单位管理工作,以及对上海黄金交易所、中国银联等有关机构的协调、管理工作。

央行的操作性业务将移至上海,初步确定迁移到上海的部门有央行征信局、国际业务部、金融稳定局及公开市场操作处等。

一些市场人士也对此表示欢迎。“中国人民银行上海总部的成立无疑是为了更好地贴近金融市场一线。”一位业内人士认为。

“这次央行南迁的是上海总部,对于资本市场的开发都将有中长期的有利影响。”华一银行行长江天锡评论说。

整合上海分行

“胡平西兼任上海总部的副主任,意味着上海总部与上海分行之间既独立又互相渗透的关系。上海总部肯定是要有部分机构进行撤并的。”央行上海分行的一位人士认为。

显然,央行上海总部将取代原来上海分行的部分功能,但是如何与原来的上海分行进行协调和整合仍是未来面临的重大课题。

“比如央行上海分行的机构设置都是和央行平行的,但实际上有相当多的部门处室的定位都不够清晰,比如金融稳定处、货币政策处等都与央行的某些职能重叠,这次上海总部的设立,可能会对这样的处室有重新的安排规划,有

可能是合并进上海总部,也有可能和分行其他部门合并。”

据悉,央行上海总部暂时将与原上海分行共处一楼,不日将迁往位于陆家嘴金融区的“震旦大厦”,仍与原来的上海分行保持两套人马。“上海总部的一些领导有可能从央行和央行上海分行调任,其他人员可能从上海本地进行招聘。”

事实上,央行上海分行的职能一直未完全清晰定位,自从上海银监局成立之后,监管职能基本上也都分到银监局,上海分行则承担了研究与监控金融市场的功能,某些处室一直都没有合理的职能定位,不仅和央行的司局有职能上的重合,也和上海银监局有监管上的错位。

在8月10日的挂牌仪式上,央行行长周小川对此特意提及:“在传统的计划经济条件下或市场化程度较低的改革初期,金融组织结构倾向于‘上下一般粗’,即总行有什么部门,地方分行也需相应有什么部门,因为需要将信息上传集中到中央,然后通过中央计划层层分解到各地区去执行。当今,我国社会主义市场经济体制已经初步建立并不断完善,在新形势下,人民银行旧有的组织结构已经不能适应央行对调节和服务职能的需求。”

“这其实就是在传达一个机构整合与撤并的信号,伴随着将是比较大的人事调整。”上述人行上海分行的人士称。

8月11日,就在央行上海总部挂牌第二天,有消息称,中国外汇交易中心的新任总裁将由中国人民银行统计司副司长谢多担任。

“这只是人事调整的第一步,未来几个月将有更大范围内的人事变动和机构撤并。”人行上海分行人士称。

“第一刀就动外汇交易中心,说明了上海总部会在汇率改革之后加大对外汇市场的监管,同时又说明了上海总部的收权。”业内人士评论认为,央行上海分部也要承担如何汇改和市场贴近的职责。

挂牌只是一瞬间,而央行上海总部要真正发挥功能却有很长的路要走。

北京农村商业银行 挂牌在即

■本报记者 程志云 北京报道

北京市农村商业银行的组建工作已经进入最后两个月的冲刺阶段。

8月8日,北京市农村信用社在北京市郊召开了股东交流会,这是该社向社会募股、引进投资者的重要一环。此前,自6月中旬,农商行筹备组召开系统专门会议部署农商行征邀发起人工作以来,自然人募资工作已经基本完成。

一位知情人士透露,目前北京农村商业银行的框架已经基本成型,并有望于10月份正式挂牌。

一统“诸侯”

事实上,早在3月3日,筹备组成立大会在北京展览馆召开后,北京市农村商业银行筹备工作正式启动伊始,就着力集中管理权限。

据一位农信社工作人员介绍,全市系统一直未能形成统一、规范的薪酬管理模式,各区县联社自行制定的薪酬办法、发放标准及奖励政策各不相同,地区之间极不均衡。“然而,127个法人,127个班子,要集中信息和集中管理并不是一件容易的事。”他说。

在权衡利弊之后,筹备组对市联社和筹备组机构进行了重组整合,将原市联社21个部门归并为六组一室,制定了各小组的工作职责和议事规则,实现了全市农村信用社的经营管理和体制改革的集中统一。

4月19日,全市127个法人信用社通过向筹备组转移事权的决议。6月10日,全市信用社127个法人单位分别召开社员代表大会,通过了取消法人资格、合并组建北京农商行和原信用社净资产处置的决议,改制前涉及信用社的法律程序全部完成。

清收不良

按照银监会的最新规定,农村商业银行组建初始就必须达到股份制商业银行的监管标准,这比《北京市深化农村信用社改革试点方案》出台时的政策标准提高了许多,这成了北京农商行组建工作的一个重点。

首先是对农村信用社改建农村商业银行的不良资产考核由四级分类改为五级分类,这导致农村信用社不良贷款率因此上升9.2个百分点,“清非”压力巨大;

其次是对新组建的农村商业银行的资本充足率考核“按商业银行资本充足率管理办法计算”,全市农村信用社3月末的资本充足率由原计算方法的6.59%降为-3.7%,增资扩股压力骤增;

除此以外,银监会要求拟改制为农村商业银行的农村信用社呆账准备金要达到贷款损失总额的100%(即拨备充足率100%),北京市农信社需新提拨备58.5亿元。

“对筹备组来说,这是一种没有退路的选择,所有的政策性因素都必须

靠自身的努力去消化,要想达到组建要求,必须大力压缩不良贷款,并适当提高股本金规模,除此别无选择。”一位知情人士透露。

根据测算,即使股金总规模达到50亿元,仍需在2004年底的基础上清收不良贷款8.9亿元才能达到组建门槛。

为了解决这个难题,筹备组将不良贷款清收任务层层分解落实到各个联社和信用社,制定了不良资产管理、清收、奖惩等五个办法,并将不良资产集中到市和区县两级管理,组建专业队伍集中清收,加大依法清收的力度。

根据清产核资的最新数据,目前北京市农信联社全辖资产已达1100多亿元,资本净额32亿元,资本充足率超过5%,不良贷款率降至15%以下。

股本结构

其实早在3月中旬,为解决资本充足率、取得央行专项票据发行而开展的先期清资扩股中,仅仅10多天时间,通过职工内部认购4.2亿元。

目前正在进行的是增资扩股的最后阶段,经过这次增资扩股,未来北京市农村商业银行的股东结构将发生重大变化。

据介绍,北京农村商业银行定向募股总规模为50亿元,按照每股1元的平价发行。原农村信用社股东作为发起人转入股份16亿元(农信社的原有社员也可按照1:1的比例保本退股或认购未来农村商业银行的股份),本次新募集股份34亿元,其中法人股为30亿元,内部员工比例不应超过25%,法人股占50%左右,其余为社会自然人股。发起人认购股份的方式必须以货币资金认缴,认购股份资金必须全额一次缴足到位。

在法人股方面,筹备组要求仅对非公经济招股,主要募股对象为涉农企业和民营企业,以便未来的商业银行很大程度上带有民营性质。

上述知情人士透露,在此次募股中,单个自然人股东及关联企业所持股份最多不能超过总股本的10%,也就是说北京农村商业银行的最大股东持股不得超过5亿元,这样做是为了防止出现不良控制。

此外农村商业银行的法人股东应具备下列条件:设立时间两年以上;最近两年连续盈利;年终分配后净资产占资产总额的30%以上;长期投资比例(包括本次投资)不超过净资产的50%;按期归还银行贷款;不得以贷款投入入股。

据知情人士透露,发起人认股资金将主要运用于拨付分支机构营运资金、购置固定资产,以及加大科技投入,认购资金剩余部分的,银行将更加注重资产流动性管理,拟将部分认购资金投向流动性较强的债券资产和同业拆放市场。

汇市扩容 央行、商行各有想法

(上接9版)外资银行现在可以高兴一些了。当然,外汇市场的建设尚不完善,令中资银行似乎还可以稍稍喘口气。

“由于远期与即期市场的关系还未理顺,目前的外汇市场还不能有效规避风险,每家银行都会陷于风险控制瓶颈之中,外资银行也不例外。所以我们并不担心客户会

流失,这些外资银行整体的风险控制是非常严格的,即使他们在中国的分行强烈反映要做远期结售汇,但如果不解决风控问题,他们的母行也不允许他们冒这么大的风险去做远期。”一位国有银行的工作人员表示。

拥有强大技术实力,但多年来一直眼睁睁看着客户流失的外资银行显然已经不想再等了。“即使风险大,也要去申请,因为客户会有要求。”一位外资银行的工作人员肯定地说。

“对银行来讲,竞争更加残酷了,基于目前一些中资银行的实力规模、服务模式、信用机制等,客户流失几乎是难免的;外资银行的实力与技术优势是显而易见的。”中粮集团一位工作人员也这样认为。

除去银行间的激烈竞争,扩大即期外汇市场交易主体的政策可能让所有银行都面临客户流失问题。原因在于,非金融企业被允许进入即期外汇交易,一些从前银行的大客户可以不借助银行,自己进场交易。

但银行认为这个问题还不是非常紧迫。

“以往人民币远期除了银行外,只有中石油、中石化等特别大的企业有足够资金来作。他们有自己的交易员。而一般企业既没有这么多资金,也没有这些专业人才。进入国际外汇市场也不会有人和他们进行交易,从国外经验来看,多数企业基本上都会交给银行来做的。”一位中资银行的外汇交易员认为,“毕竟,这个市场的技术含量还是很高的,做不好就会损失。这其实是增加了我们的业务量。况且现在对申请的要求是不低的,相信央行也不会随便审批一些企业来进入汇市。”

中国工商银行 电子银行

走近电子银行 尽享缤纷生活 入门(之一)

什么是电子银行,与传统银行有何不同?

电子银行是指通过计算机、网络、电话、手机等渠道,为客户提供金融服务的银行。与传统银行相比,电子银行具有便捷、安全、高效、低成本等优点。您可以通过网上银行、手机银行、电话银行等多种渠道办理各项业务,无需前往网点排队等候。同时,电子银行还提供了丰富的理财产品、优惠活动等,满足您不同的金融需求。

电子银行的优势:

- 便捷:随时随地办理业务,不受时间和地点限制。
- 安全:采用先进的加密技术,保障您的资金安全。
- 高效:自动化处理,快速响应您的需求。
- 低成本:减少网点运营费用,为您提供更优惠的服务。

一切尽在完美之中

工商银行为您提供全方位金融服务,包括存款、贷款、理财、保险等。我们拥有专业的客户经理团队,为您提供个性化服务。同时,我们还拥有先进的风控体系,确保您的资金安全。

工商银行电子银行服务:

- 网上银行:提供全面的在线金融服务。
- 手机银行:随时随地查看账户余额、转账汇款。
- 电话银行:提供人工客服,解答您的疑问。

工商银行 95588

服务热线: 95588

一切尽在完美之中

欢度夏日在凯宾

自146*美元起

自2005年6月26日至9月5日,北京凯宾斯基酒店夏日优惠套餐。

此套餐包含以下内容:

- ★ 豪华套房套房
- ★ 晚餐下午茶点(2位用)
- ★ 免费使用健身房设施
- ★ 免费使用游泳池和网球场
- ★ 免费使用会议室
- ★ 免费使用商务中心
- ★ 免费使用洗衣房
- ★ 免费使用停车场

凯宾斯基酒店

北京凯宾斯基酒店

地址: 北京市朝阳区建国门外大街1号

电话: 010-65691111

网址: www.kempinski.com

“返乡”筹建汽车金融公司 中行混业布局曲线收官

■本报记者 李利明 北京报道

香港再次成为中行集团在内地突破混业禁区的桥头堡。

中行集团旗下汽车金融公司——东风标志雪铁龙汽车金融公司有望在 11 月 16 日之前成立。这是中行继去年 8 月曲线设立中银国际基金管理公司后,再次绕道香港的全资子公司,在大陆设立商业银行以外业务的金融机构。

其实,早在 2003 年 10 月 3 日银监会发布《汽车金融公司管理办法》(2003 年 4 号令)之后,设立一家汽车金融公司一直是中行的愿望,这对于中行快速稳健地开展汽车消费信贷业务将大有帮助。银监会的一位人士透露,在今年春节之前,中行董事长肖钢曾专门向银监会领导表达了这一愿望。

然而,中行不得不面对一个政策障碍:根据该《汽车金融公司管理办法》规定,汽车金融公司的主要出资人必须为汽车企业或者非银行金融机构。也就是说,中行不可能直接成为汽车金融公司的主要出资人。

不过,该《办法》还规定:“香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区投资者在内地设立汽车金融公司,适用本办法。”

面对这一障碍,在银监会的认同下,中行采取了迂回的方式:绕开监管限制,通过其设在香港的全资子公司中银集团保险公司作为主要出资人来筹建汽车金融公司。

中银集团保险公司成立于 1992 年 7 月,主要致力于一般保险业务。目前,中银集团保险公司拥有共 6 家分公司、1 家全资附属寿险公司——中银集团寿险公司和 1 家在国内成立的全资附属财险公司——中银保险有限公司,服务网点遍布中国境内和港九新界。

4 个月之后,中行的这一愿望得以满足。5 月 16 日,银监会批准了中银集团保险公司筹建东风标志雪铁龙汽车金融公司的申请。根据银监会的批复,作为主要出资人的中银集团保险公司必须在收到批复之日六个月内完成东风

标志雪铁龙汽车金融公司的筹建工作。

据了解,法国标志雪铁龙融资租赁银行有限公司和神龙汽车公司将是东风标志雪铁龙汽车金融公司的另外两家股东。

《汽车金融公司管理办法》规定,主要出资人是指出资数额最多且出资额不得低于拟设汽车金融公司全部股本 30% 的出资人。由于东风标志雪铁龙汽车金融公司只有三家股东,这就意味着中银集团保险公司要作为该公司的主要出资人,持股比例将超过 33% 以上。

与国内绝大多数银行只从事单一的商业银行业务不同的是,去年 8 月 26 日挂牌成立的中国银行股份有限公司是一家集银行、证券、保险于一体的金融控股公司。

过去几年来,中银国际和中银

面对国内分业经营、
分业监管的现状,中行通
过在香港设立的子公司,
在内地开展银行、证券、
基金和保险等业务

集团保险公司已经以外资金融机构的身份“返乡”,绕开了中国金融业分业经营的限制,中行通过这些港澳子公司在内地设立合资或独资公司,开展银行、证券、基金和保险业务。

去年 8 月,中行也通过这种手法,曲线设立基金公司:在银行设立基金管理公司尚不明朗之际,中银国际证券——中银国际在国内控股的合资证券公司作为控股股东,与中银国际、美林投资管理共同设立了中银国际基金管理公司,为中行旗下增添了基金管理公司这类金融机构。

从最赚钱的业务开始 深发展 ONEBANK ”革命

■本报记者 蓝姝 广州、深圳报道

胡跃飞穿梭在深圳、青岛、南京和一些其他的城市之间。

这位刚刚履新不久的深圳发展银行行长助理,全面负责着企业关系管理部、贸易融资部、产品开发部的工作,这三个部门现在不仅被视为深发展的核心部门,还被当作深发展公司业务全面转型的推动力量。

胡跃飞因此成为深发展公司业务全面转型的关键人物。

当然,胡跃飞是执行者。深发展行长韦杰夫才是背后的推动和支持者。这位由深发展大股东新桥派来的国际银行家正在将其“ONEBANK”理念贯彻于深发展。

将新桥的管理理念与深发展原来具有竞争优势、可持续性发展的业务进行一次融合与嫁接。

这是试验,也是一场革命。

ONEBANK 下的“1+N”贸易链

深发展的企业关系管理部、贸易融资部、产品开发部三个新部门,是在原来传统的公司银行部、国际业务部、离岸业务部的基础上成立的,除离岸业务部继续保留之外,其他两个部门成立多年。而这些新部门的使命,也将转化为胡跃飞眼中“价值贡献大、具有行业领导地位的”核心客户的维护与营销工作。

“‘核心客户’就是‘1+N’链条中的 1,N 为贸易链上的中小企业群”,胡跃飞称,“1+N”贸易金融链将被打造成是一个独特模式,在深发展公司业务全面转型中深入推广。

“1+N”贸易金融链就是按照上下游的供应链关系和横向的协作链关系,构造产业链条中以核心企业为主的系列企业金融链,利用银行票据、货押、保理等业务,形成以围绕核心企业设计个性化的金融服务方案。

这种格局似乎带来多赢的局面,对核心企业而言,节约了财务费用;而对于众多在贸易链条上的、够不着银行贷款门槛的中小企业而言,有效解决了资金饥渴;对银行而言,在把握真实贸易背景的基础上,通过票据、货押、保理等业务操作手段,有效控制了形成不良的风险,拓展客户基础,又突破了传统公司贷款业务中小银行资本金不足的限制,实现了资金运用的放大效应。

胡跃飞主导起草了《公司业务发展方



自新桥入主后,深发展开始一场全新的改革

■IC/供图

向和转型策略》——一份被胡称为指导各分行公司业务转型的纲领性文件。伴随转型动作开始,胡的身影出现在各分行:重新定位目标客户、组织架构、培训;指导分行按照转型要求设立新的岗位与部门;在总行组织统一的培训与学习。

而指导与支持胡跃飞全面推进公司业务转型的就是深发展行长韦杰夫。

担任深发展行长以来,深发展面临着“近年业务发展缓慢、客户基础受损、局部细分市场、竞争优势减弱”的局面,韦杰夫一直有意推进实施他的“ONEBANK”(一家银行,一家统一的深发展)理念。“为什么同一个深发展,19 家分行,看起来却像 19 个,甚至更多不同的银行?”韦杰夫对深发展发出了疑问,他希望“按照国际先进标准建设现代深发展”。

而在年初的工作报告中,韦杰夫就提出了“ONEBANK”的理念,他设定了八个标准与目标:“一致的服务界面、共同的操作平台,统一的控制体系、标准的工作流程、明晰的市场定位、一体的人本环境、一贯的经营理念、凝聚的企业文化”。

来到深圳后,韦杰夫便嗅到了利润的气息:超过 1000 万家庞大的中小企业群体,他们对于金融服务的需求给银行带来巨大的成长空间——截至 2004 年底中国对外贸易进出口总值达 1.15 万亿美元,这中间的施展空间足够广阔。

于是,从公司业务这个最赚钱的核心业务部门开始,韦杰夫推进实施他的“ONEBANK”理念。经过长时间的摸底与考察,深发展将这一理念根植于“1+N”贸易链融资模式。

广州分行先行

可以说,胡跃飞也是韦杰夫身边最现成最有力的执行者——胡跃飞担任深发展广州分行行长时,就是这个模式的先行者。

从 2000 年,为在四大行网点林立的格局中杀出一条生路,深发展广州分行踌躇迈出探索之路:开中小银行之先河率先设立票据业务中心,初战告捷,当年即实现 78 亿元的票据贴现量和近 8000 万元的利息收入。

(下转 12 版)

最后截稿

工行发行 350 亿次级债券

■本报记者 李利明 北京报道

8 月 12 日,工行债券承销团在北京成立,包括国有银行、股份制银行、城商行、保险公司、证券公司等 40 家金融机构共同组成了承销团。五个工作日之后,2005 年工行第一期 350 亿元次级债券开始发行。

这是迄今为止中国单期规模最大的商业银行发行次级债发行。

根据银监会的批复,从 2005 年到 2007 年,工行将累计发行不超过 1000 亿元的次级债券用于补充附属资本。

工行公布的信息显示,工行首期次级债券计划发行总额为 350 亿元人民币,所募集的资金将用于补充工行的附属资本。该债券发行将采用单一利率/利差(荷兰式)招标方式,最近将通过中国人民银行债券发行系统,在全国银行间市场组织承销团公开发行。

目前,国内商业银行累计发行的次级债券和次级债务共计 1500.5 亿元。其中次级债券 1088 亿元,包括中行的 600 亿元和建行的 400 亿元;次级债务 412.5 亿元。除中行和建行的次级债券公开发行之外,其余的次级债券和次级债务都是定向私募。

工行资金营运部有关人士介绍,本期债券分为十年期固定利率、十年期浮动利率和十五年期固定利率三个品种。其中:十年期固定利率债券 130 亿元,十年期浮动利率债券 90 亿元,十五年期固定利率债券 130 亿元。

工行有关人士认为,今年只有中行在第一季度发行了次级债券,市场存在次级债券的发行真空,工行推出的次级债券将成为较为稀缺的产品。

业内人士告诉记者,次级债券的发行利率由基础利率、信用利差、次级利差、税收利益四个因素决定。其中,基础利率通常选用近期同期限国债收益率来作为基础利率,7 月末这一数据是 2.7%;市场预期,工行次级债券与国债之间的信用利差约在 10~20 个基点左右;次级利差体现了次级债券和普通债券的风险差异,在目前的市场状况下,这一风险差异通常为五个基点左右;税收利益体现了国债与金融债税收上的差异,根据目前金融市场上国债与金融债的收益率情况,税收利益通常在 20~30 个基点左右。依此可以推算,工行次级债券的发行定价区间应该在 3.05% 到 3.25% 之间。



THE VOLVO S80

S80 2.5T, 让您赢得稀有成就的全新力量。

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

VOLVO
for life

欢迎访问网站 www.volvocars.com.cn

Volvo 汽车有限公司
代表处
电话:(010)84512020
传真:(010)64625403
详情垂询,请致电右方
代理商及 Volvo 展厅:

深圳
电话:(0755)82912228
(0755)33338681
传真:(0755)82912986
北京
电话:(010)67886666
(010)65851130
(010)62607116
传真:(010)67878922

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

广州
电话:(020)83638001
(020)37608400
东莞
电话:(0757)22223298
佛山
电话:(0757)83960666
南海
电话:(0757)85588183

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

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

绍兴
电话:(0575)7385118
金华
电话:(0579)2080818
苏州
电话:(0512)68281888
南京
电话:(025)83112555

无锡
电话:(0510)2707807
常州
电话:(0519)6606258
天津
电话:(022)28022555
太原
电话:(0351)7026525

西安
电话:(029)88316111
济南
电话:(0531)88510300
青岛
电话:(0532)88698828
乌鲁木齐
电话:(0991)7860966

合肥
电话:(0551)2835151
长沙
电话:(0731)2255338
武汉
电话:(027)84888128
乌鲁木齐
电话:(0991)7860966

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

重庆
电话:(023)89112898
南宁
电话:(0771)4911588
厦门
电话:(0592)6885678
福州
电话:(0591)87541869

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

一直以来,国内的保险公司走的都是扩大资产规模的途径,500 亿也一度成为大小保险公司的分水岭

新华人寿走到关口

■本报记者 袁满 北京报道

做大还是做强,这是新华人寿面临的新问题。

8月8日,新华人寿宣布,资产规模登上500亿台阶。这让新华人寿多少有了些大公司的感觉。

但是,“500亿是做人的标志,但这同时也是一笔巨大的负债。”新华人寿首席精算师龚兴峰表示,这背后是更大的经营压力。

做人的标志

其实,新华最初成立时,就面临先做大还是先做强。“对于处于成长的第一阶段的新华来说,只有先有规模才可能有利润,增强抗风险的能力。”新华人寿新闻发言人说。

新华选择了做大,结果是四年前的集团梦有望在今年完成。

“按照中国保险业目前的利润结算,只有市场前四位的公司才赢利,所以保险公司只有达到规模才可能具备条件搞集团建设。”某业内人士说。

知情人士透露集团筹建已经进入保监会程序审批阶段,下一步将进入实质性的建设阶段。“其中,资产管理公司已进入最后审批阶段,年底预计成立产险公司、健康险公司,争取实现养老金公司挂牌,初步完成新华保险集团的架构。”

新华人寿董事长关国亮则将新华的集团架构描述为三个层次:最上一层是保险集团,不管经营,而是管理整个资源,包括发展战略、风险控

制、交叉行销、人力资源、品牌建设、法律事务等。集团下面是各个专业子公司——寿险、产险、健康险、养老金、资产管理公司,负责研制产品、客户服务、后援管理。第三层是经过整合的销售总公司,对上承接新华的产险、寿险、健康险、养老金,提供一揽子保险产品。

“未来新华的营销队伍是一个多兵种集合的队伍,不再是单兵作战。”关国亮构想集团品牌下的交叉行销,“就是在销售寿险产品的同时,也在开发着产险客户,在销售产险的同时,也在开发着寿险客户,将来销售人员的收益不仅仅是寿险的收益,可能还来自于产险、健康险。”

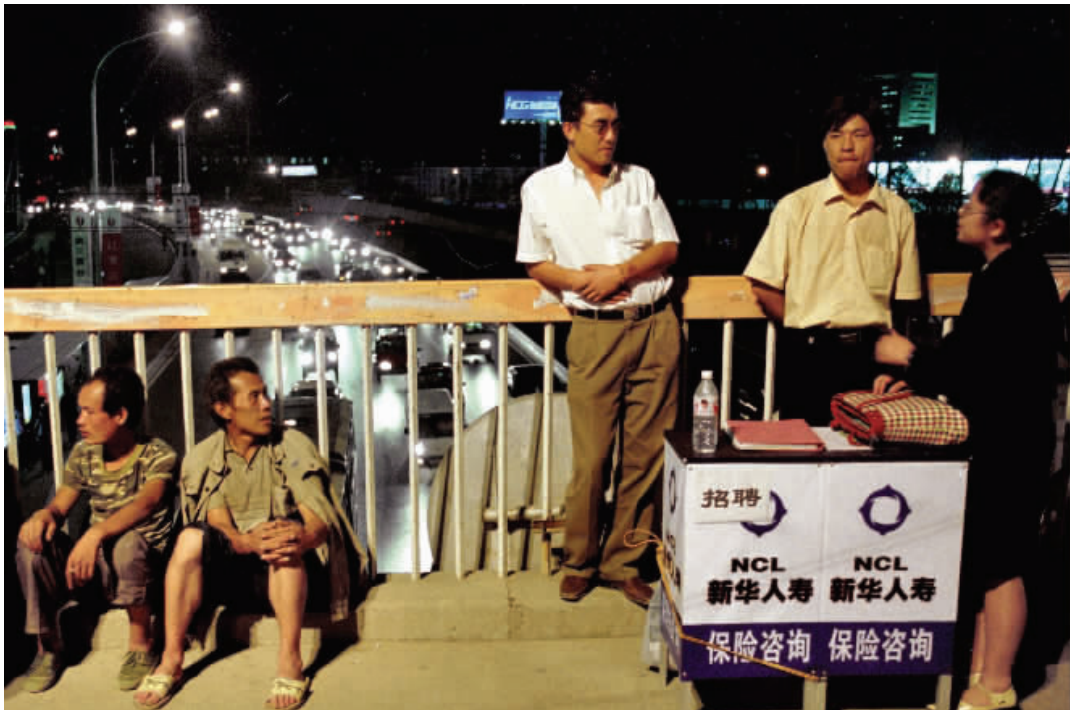
资金压力

事实上,有了规模后的新华人寿要面临的是新的风险。这家刚刚结束高速扩张的寿险公司无法回避一个关键问题——资金压力。

2004年8月,新华人寿因出现偿付能力不足,曾被保监会点名。

尽管当年12月,通过发行13.5亿次级债补上了“窟窿”,但作为新华人寿独立董事的郝演苏也认为,这“虽然解了燃眉之急,但只是增加附属资本,延长偿付时限,局部解决了问题,根本的解决方式还是要进入资本市场”。

另一个凸现新华人寿资金压力的方面在于,集团和子公司建设紧锣密鼓。而在集团资本金到位之前,子



公司的筹建费用都要由寿险公司出。

“新华人寿和新华保险控股公司是不同的法人主体,”龚兴峰称,“寿险公司的出资都是集团的欠债,未来是要归还的,所以不会对寿险公司造成大的影响。”

虽然新华的新闻发言人透露,股东注资集团一事已达成初步协议,正等待资金到位。但对于资金到位的时间,他也表示尚难确定。

企业补充资本金的方式通常有四种:上市;增资扩股;扩大业务赢利能力,利用利润补;控制费用支出。这位新闻发言人表示,四种方式,新华都在努力。

目前,由于国内A股持续低迷,新华上市计划已被延后,投资收益也不及往年,股东增资扩股还没有定期。

这样,对于新华人寿,可采用的只能是控制费用支出。据了解,新华人寿今年原则上将不再开设新的机构。

开始做强?

有专家认为,对于新华人寿这样的二线城市来说,与其承受资金、管理经验、人力资源不足等压力去发展集团业务,不如集中精力在寿险核心业务上做出效益,“立足做专业公司要比将精力分散到其他业务更有利于长远发展”。

这种观点似乎也被新华人寿所吸取。

“我们越来越意识到,保费规模并不是股东所追求的利益所在。”龚兴峰说,“最根本的是效益,以及未来100年可以履行对客户承诺。”

基于此,价值管理正在成为新华人寿所倡导的新的管理方式。这种价值管理并不等同于简单的利润管理,而是“平衡了保险公司长期与短期利润,兼顾了效益与规模”。

龚兴峰表示,与保监会倡导的“内涵价值”一致,价值管理的核心指

标就是将公司过去的净资产与保单未来价值折现加在一起得出的量化结果。

根据记者了解,围绕价值管理,新华人寿正着手制定新的绩效考核体系。业务价值将替代保费收入成为考核分支机构的核心指标。具体推行方式为,总公司制定价值增长目标,并将总目标定量分解到各个分支机构。总公司主要管理分公司的业务增加值,用价值约束机制促使分支机构主观上选择价值贡献更好的业务模式。

重点发展个人业务也成为新华人寿新的重点。

“各险种毛利不同,其中期缴个人寿险对提升内涵价值的贡献率最大,”国泰君安证券保险分析师戴祖祥分析,“在有的保险公司的内涵价值中,个险贡献率高达70%到80%,余下的才是团险和银保。”

当然,已经有了新的重点的新华人寿仅仅在其做强路上有了一个新开始。

“麦莎”考验安信模式

浙江试点农业险

■本报记者 唐君燕 上海报道

肆虐大半个中国的“麦莎”再次考验着农业险如何兼顾商业性和政策性的两难。

根据上海市政府的要求,上海安信农业保险股份有限公司(下称“安信”)需要在一周时间内把3500万预付理赔款送到受灾农户手中。

“出现这次比较大的灾情,我们赔付率较高,对公司的利润影响比较大一些。”周说,这次预付的理赔款项和现在公司资本金没直接关系,不过今年经营业绩将比原计划有所出入。而这需要用以后几年的赢利来弥补。

周伟国告诉记者,安信原来预定的赔付额目标在6000万左右,虽然最后超支多少尚不能测算,但一次赔款就3500万,加上平时正常的财产险和人身险赔付(去年公司正常赔付在3000万左右),现在看来,6000万的赔付预期无疑要超额不少。

尽管,如果没有这次台风,安信今年因为需要提取未到期准备金,也会出现负利润,但从目前看来,这次上海农业保险历史上第一次这么大规模的理赔案例,将拉长安信农业保险原定2-3年的预亏期。

在安信面临的这种亏损的风险也是年年遭受台风灾害的浙江省之所以至今没有成立专业农业保险机构的主要原因之一。

“总的来说,浙江几家商业保险公司,对农业保险还不是很熟悉,所以怕担风险。”浙江省农业厅厅长程渭山认为。

“根本问题是农业保险的政策性和商业保险的市场性矛盾冲突始终无法解决。”浙江保监局张忠继副局长认为,浙江通过商业保险渠道,得到的农业保险赔款一直非常有限。

“商业保险最好是能够进入农业险。”程渭山透露,浙江不久将选定3个县做农业保险试点,由发改委牵头,农业厅配合试点,并在明年向全省推开。

据程厅长介绍,选出的3个县将分两种途径试点:一种是通过专业大户、龙头企业、专业合作社联保互保,由这些组织和政府分别拿出一块费用投保。“我们现在初步思路就是通过互保,由当地政府县财政拿出一块承担风险,然后投保大户合作社有一块,作为一级,在此基础上,再和商业保险公司建立保险关系,这样把风险分散。”

而一个合理并能够为农民所接受的费率厘定成为解决问题的关键。“如果提高费率,没有不能保的险,关键是承保的条件。”张忠继副局长认为。

由于安信的模式是政府保底,周伟国告诉记者,和一般商业保险公司的农业险相比,安信农业险费率要低很多。例如奶牛保险,按照每头牛200元保费投保,保额在1000-2000元左右,一般费率达到10%,在安信只有2%-3%,并且,农户如需缴纳10元保费,可以上海政府财政补贴拿到30%,这样农户自己只需要承担7元钱保费。

但是,即便政府财政如此扶持,上海农业险还仅仅是迈开一小步。周伟国称,从安信目前的投保率来看,按照数量投保面积并不少,但从承保金额来说,依然比较低,仅仅占到全市农业总产值的10%。周伟国坦言,现在安信一般保险金额的确定都不是按照农产品市场实际的产值来投保,“如果要足额保险,需要保费比较多,那么农户在投保时候就交不起保费,就会影响农户保险的能力。”

而浙江3个县的农业险试点能否解决安信之困,尚有待观望。

深发展 ONEBANK”革命

(上接11版)随后,广州分行逐步切入能源、石化、电力、钢材、汽车、粮食等十多个行业,顺着产业链延伸的金融服务。广州分行逐渐摸索出自以票据业务为融资服务的平台化与系统化操作模式,形成了快速作业体系,使得其票据业务多年来保持了年均20%的增长速度,在分行一级,该分行累计票据直贴业务量和效益迄今位居华南金融界的首位。

2002年,广州分行确立了贸易融资专业银行的发展定位,专注于贸易融资细分市场拓展,探索出在分行内实现票据业务专营化的组织体系和平台化作业的风险控制体系,使得其近千亿元票据贴现量无一笔出现风险。

广州分行的经验与模式随后被深发展佛山、青岛、大连、杭州、上海等分行仿效和模仿。新桥的国际银行家们亦从广州分行经验上看到国际经验结合本土特色、打造专业化银行的路子。胡跃飞因此成为新桥进入深发展后直接从一线分行提拔到总行担任高职的本土银行家。

胡称,这是新桥的国际化管理理念与深发展原来具有竞争优势、可持续性发展业务的一次融合与嫁接,在这个背景下,深发展开始了传统公司业务的全面转型。但胡强调,这将是一个逐渐的过程,这个过程中甚至包括阻力与风险。因为,一方面,“ONEBANK”理念甚至涉及到颠覆中国金融业持续多年的“大总行,大分行”,各地分行诸侯林立、各自为政的传统,甚至也会削弱固有的一些利益格局。

胡给自己的时间表是3年左右,奠定在中小企业贸易融资领域的优势品牌地位,同时在5-8个行业或商品领域取得领先的金融服务能力。

不过,就广州分行而言,留给胡跃飞继任者们的命题是,其经验与模式一旦被推广与模式化,原来领先的业务优势如何保持。

■本报记者 李利明 北京报道

作为中资银行最大的优势——网点几乎遍及全国各个角落,建行仍在动手。

据建行四川省分行行长赵富高介绍,过去几年来,建行四川省分行推行了四级架构改为三级架构的扁平化改革;通过精简人员和网点设置的有进有退,实现了网点单产的大幅提高。同时,不同于深发展的“ONE BANK”,建行四川分行的支行没有区域范围划分,而是放开竞争。

这已经体现在业绩数据上,到今年6月末,建行四川省分行633个网点实现未经审计的账面利润17亿元,占四川省内银行业利润总额的58%。

从四级到三级架构

按照国有银行传统的管理架构,每个省都设有省分行,省分行以下的层级是省分行-市分行(二级分行)-县支行-网点的四级管理架构,前三级分

别对应着正厅级-正处级-正科级的行政级别;在省会城市,通常不设分行,而设立省分行直管的营业部。

从2003年起,为了有效缩小管理半径,建行四川省分行对这种传统架构进行改革;省分行对包括县(市)支行在内的82个分支机构的直管,构建了省分行-支行-网点的三级管理架构。

据赵富高介绍,这次管理架构改革的主要内容是取消了市州分行的管理职能,市州分行不再管理县支行,只保留了经营职能,负责城区的业务;同时,改变了市州分行-城区支行-网点的管理模式,市州分行直接管到城区的网点。在成都地区撤销了省分行营业部,省分行直接管理成都市区的16家支行。

与此同时,建行四川省分行的内设机构也进行了大规模的调整。将省分行28个部门改为21个,市州分行

原18-22个部门统一设立成4-10个部门;并且部门设置不再是以产品为中心设置,而是以客户为中心设置,对外的部门只有公司业务部和个人金融部。

网点设置有进有退

伴随着管理架构调整,建行四川省分行开始从经济环境很差的地区撤退,撤销了这些地区的亏损网点甚至分支行。

四川全省下辖21个市州、181个县(市、区),但是在建行四川省分行,却只设立了市州分行17个,县支行43个,其余广大地区的分支机构和营业网点早在几年前就战略性撤出了。在战略性退出的同时,员工也得以精简。赵富高行长透露,目前建行四川省分行正式员工1.3万,这几年已经精简员工6000多人,其中内退1400人,解除劳动合同4800人。

但是建行四川省分行并不是一味的从穷地方撤退,在撤销低效网点的基础上,该分行紧跟城市经济发展和布局调整,按照金融资源的分布进一步优化了中心城市网点布局。建行四川省分行办公室主任助理徐谦透露,近年来该分行共向城市新型商业区和居住区搬迁网点103个、升格网点15个,近年又确定新址36个。

通过网点布局调整和撤并,建行四川省分行储蓄存款点均单产从2002年的7000万元增至目前的1.4亿元,增幅达100%,经营集约度明显提高。

不同支行放开竞争

成都作为四川省省会,银行业竞争特别激烈。徐谦介绍说,在建行四川省分行的利润构成中,市州分行占比20%,县支行占比10%,成都占比

在线兴业·领航服务

www.CIB.com.cn

兴业银行全国统一客户服务热线95561

在线兴业 五星导航

★ 一个集成的服务平台

★ 一份贴心的服务承诺

★ 一支专业的服务团队

★ 一套标准的服务流程

★ 一路放心的服务安全

兴业银行

INDUSTRIAL BANK CO.,LTD.

权证 诱惑” 沪深交易所再交锋

■本报记者 蔡志杰 李骥 上海、深圳报道

权证创新,让许久没有直接过招的沪深两个证券交易所再一次同台竞技。

上海证券交易所选择在7、8月之交,在八大城市展开市场创新推动会,并明确表示,已做好权证产品上市的准备工作,宝钢权证和长电权证即将上线交易,上证ETF50权证接踵而至。

深圳证券交易所也不甘慢人一拍,8月8日,联手广发证券推出权证模拟交易大赛,当天模拟行情异常红火。而同步推出融通巨潮100指数基金(LOF)备兑权证也在它的筹划中。

权证试水

自从7月中旬,两地交易所相继发布权证管理暂行办法以来,热身运动也由此如火如荼地展开。

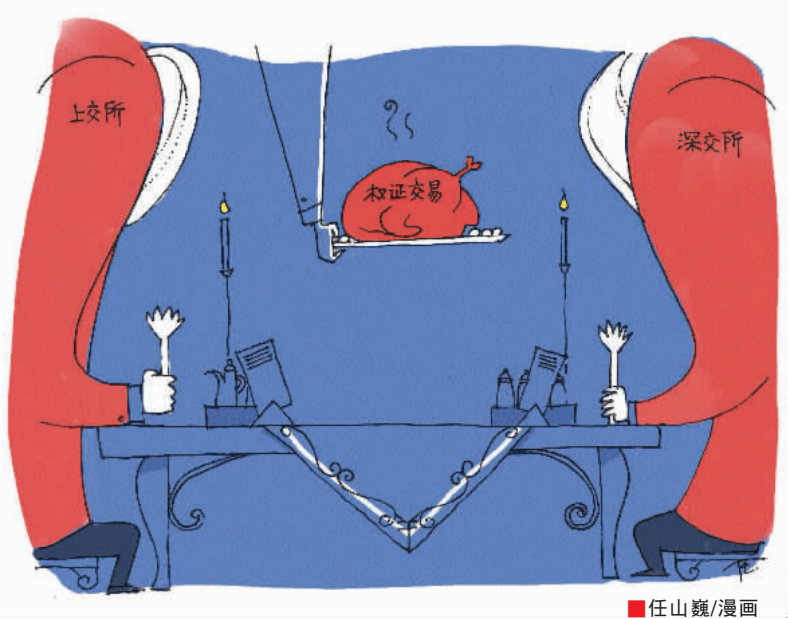
上周,深交所举办权证模拟交易大赛,推出了4个模拟权证,深发展A认购权证、广发小盘LOF认购权证、巨潮100指数认沽权证和融通巨潮100LOF认购权证,涵盖了股票、指数、基金和指数基金型权证等不同的权证品种。据称,当天模拟行情相当热闹,融通巨潮100LOF认购权证涨停,涨幅达到144.44%;巨潮100指数认沽权证和深发展A认购权证总成交额均超过3.32亿;广发小盘LOF认购权证总成交额也高达2.06亿元。

这一模拟赛紧随上证所此前展开的声势浩大的宣传,上证所连续在上海、北京等八地系统介绍其近期推出或即将推出的一系列创新性产品、交易制度和市场服务,包括权证、上证基金通、大宗债券双边报价业务等,据称,共有3000多位市场人士参会。

在去年推出上证50ETF之后,上证所和华夏基金管理公司正筹划尽快推出上证50ETF权证。

8月5日,上证所副总经理刘啸东公开表示,宝钢权证挂牌时间很可能就在8月19日前后。这将是权证再度亮相后的第一只产品。

而到目前为止,深证所只是进行权证演习,仍未确定最终会推出哪一种产品。但业内人士认为,指数型标的权证可能会优先推出。深交所有关人士也表示,“在8月份完成权证交易、行权和结算的联网的测试之后,将适时推出相关权证产品。”



■任山巍/漫画

优势比拼

“两个交易所的权证没什么不同,差别只在于标的股而已,上证所想推ETF50的权证,而深交所想推的是融通巨潮100指数基金(LOF)的备兑权证”,国信证券首席金融工程分析师葛新元指出,“现在看来,上证ETF50问题不大,而深交所的LOF权证则面临着规模和流动性等问题,所以深交所正在努力提高LOF的规模和流动性,改善其运行机制。”目前,两个交易所都在进行测试,何时推出,则由证监会决定。

深交所有关人士表示,由于权证是由股权分置改革所引发的,所以首先会运用在股改公司上,如宝钢等。至于融通巨潮100指数基金(LOF)的备兑权证,肯定在股改公司权证之后推出。市场所担心的LOF的规模问题,融通公司正在通过不断持续营销来解决,而流动性则可通过场内申购赎回解决,问题都不大。

联合证券人士认为,权证产品应该是上证所占优势,其主推的大盘股权证,无论宝钢、长电还是50ETF权证,都有很大的标杆效应。但深证所也不甘示弱,利用中小板灵活的优势,推出了标的资产涵盖股票、基金、指

数等不同的模拟权证,有很强的前瞻意识。

广发证券一位投行人士认为,与深交所合办模拟比赛,主要是一次试验。如果在深证所发行权证,可能会有更大的优势,因为深圳背靠香港,香港资本市场因为权证而繁荣,所以投资者对权证的接受可能会更快一点。

而申银万国证券研究所首席经济学家杨成长博士表示,深交所背靠香港市场的优势实际上随着时间的推移,越来越弱化,加上中小板的定位,少了很多优势。这使得深交所总体的竞争能力和上证所有差距。

另外,不少业内人士分析,大盘蓝筹股仍是作为权证是否活跃的一种标的。

“权证的推出应该会经历三个阶段,第一阶段是目前用于启动市场的股改权证,下一步是两家交易所推出的比较安全的指数化权证,最后才会真正放开个股权证。”

深圳证券信息有限公司金融工程部总监毛迅认为,权证肯定会得到发展,将是股票以外大力发展的一个新的品种。

谋求权限

权证产品之争引发的是两个交易所再一次的“短兵相接”。证监会基金部人士表示,上证所的ETF和深交所的LOF一直

争得很激烈。

证监会市场部有关负责人在上证所创新产品北京推动会上指出,创新是市场发展的原动力。上证所近期的系列创新是一个很好的开端。

“任何创新都要跟基本的业务结合起来”,杨成长指出,“衍生品的创新跟基本的金融投资工具结合起来,比如根据股指创新,那么股指本身的健康稳定就是很重要的条件。”

让市场主体选择不同交易所的创新产品,使得产品更有市场影响力,占有更大的份额,并获得在指数标的以及后续金融衍生产品上的优势地位,将成为两个交易所未来的工作重点。

杨成长也认为,虽然两个交易所的定位是错位的,但如果同等看待,能不能争取到好的上市资源,有没有好的市场吸引力,市场活跃程度如何,市场的交易制度、管理制度的活跃程度,产品的创新程度以及在国际上的影响力都是交易所自身发展要考虑的问题。

“第二批试点公司股改方案的审批仍由证监会批准,第三批开始将由交易所审批,应该说这也是监管权限下放的一个开始。随着以后市场的不断发展、规范,交易所可能会谋取更多的权限,这也是巩固他们未来战略地位更为关键的意义所在。”上海证监局一高层如此表述。

华夏证券投行人士称,10家中小板基本完成股改,剩余40家中小板企业按预期速度,其股改可以在10月份之前全部完成。届时深证所将可能全面发行新股。“两个交易所竞争上市资源比较激烈”,该人士同时指出,“中小板上市一年多来,深交所已经对全国上市资源进行摸底,跟几千家拟上市公司地方政府达成不成文约定,即如果拟上市公司既符合中小板上市条件又符合主板上市条件,希望优先考虑深圳中小板。”

而上证所人士也表示,上证所已经感觉到时间的压力,正以每周审批8—10家股改公司的速度快马加鞭。

事实上,深交所已经着手主板上市公司股改工作,上周一预定新大洲A公布股改方案,但不知道什么原因推迟。上述华夏人士分析认为,可能是要配合上证所主板股改,以及宝钢股份和长江电力的表现情况。

宝钢 过关”

■本报记者 黄利明 蔡志杰 北京、上海报道

上周五,宝钢股份的临时股东大会如期举行,对股改方案进行表决。与市场预期一样,现场表决波澜不惊,总体通过率99.99%,对如此之高的赞成比例,宝钢的工作人员不由自主地发出一声惊呼。

与此同时,宝钢权证也由上海证券交易所展开了大力推介,本周内将上线交易。

现场表决

虽然宝钢股份独立董事单伟建此前发布公开信,表示“支付‘对价’以赎买流通权道理不充分”,认为应该对方案投反对票。

不过,这并没有影响到8月12日的现场表决,当天与会的流通股东代表了宝钢12.54亿股流通股,其中赞成率高达99.96%。与会的机构代表南方基金称,方案有创新。海富通代表也表示,股改方案符合预期。当日前后共有12名股东代表发言,他们都如出一辙地表示了认同。

2005年基金中报显示,共有89

现场表决波澜不惊,总体通过率99.99%,宝钢的工作人员不由自主地发出一声惊呼

家基金公司持有宝钢股份,总持股量达到15.73亿股,占全部流通股的44.52%。这表明,只要宝钢股份能够游说基金公司对所持股份表决权全部投上赞成票,再争取到占流通股不到25%的个人投资者的支持,股改方案即可顺利通过。

颇为有趣的是,其中有12名南京的股东委托南京大众证券投反对票,这12名股东实际同意宝钢的议案,但为了让大股东和宝钢的管理层对小股东持续重视,因此对议案投反对票。对此,宝钢股份董事长谢企华随后便表示,将会一如既往地重视与投资者之间的交流。

北京中德盛投资顾问有限公司也投了反对票,但该公司副总经理郝侠只是表示宝钢支付的对价没有达到公司的预期。

据宝钢董秘陈纛介绍,在公司股改议案通过之后,公司将会尽快恢复交易,预计将在本周末复牌。

权证上市

按照上证所副总经理刘啸东的说法,宝钢权证也将可能在本周末上市。

“宝钢认购权证的推出,价值意义并不在于它的投资收益,如果只看它的投资价值,这对市场的理解未免太狭隘”,德邦证券高级研究员张为民指出,“宝钢认购权证不过是交易所整个权证计划的试水,让更多的投资者认识权证了解权证,这对后续权证产品的推出是一个引导作用,意义非凡。”

有业内人士表示,宝钢认购权证是单向认购,并不能真正发挥权证作为价值杠杆行使的套利避险功能。此前宝钢股份股改方案中同时有认沽、认购权证,但最后只保留认购权证,其实不过是监管层和宝钢公司单方面的“秀”,没有多大的投资价值。

但宝钢内部人士表示,之前股权分置改革方案的草案中确实有认购、认沽权证,只保留认购,其实是对投资者要求“多送股少发权证”的回应。

不过,“广大投资者对权证的认知度和接受程度不高”,广发证券投行部专业人士有些担忧,“权证作为一个高杠杆、高风险的投资工具,是成熟资本市场的必然组成。目前各类监管制度也不是很健全,此时推出显得有些操之过急。”

联合证券分析师付罗龙的研究报告显示,对获赠权证的宝钢流通股东来说,此次宝钢权证是无偿获得的,持有权证没有任何损失,但收益与股票一样。如果不看好宝钢股价,最优策略也是减持股票而不是权证;如果看好,更应该保留权证。由此判断权证上市初期卖出量不会太大。

他还认为,从目前的信息看,宝钢复牌之初最有可能维持在行权价附近。因为宝钢集团承诺股东大会通过股改方案后会在4.53元(非常接近行权价4.5元)以下增持流通股,以稳定股价。这时可能是介入权证的较好时机。

在宝钢权证之后,上证所副总经理刘啸东表示,将力推上证50ETF权证,同时也将考虑实行做市商制度,对冲权证的供求风险。

世界触手可及

秉承百年电信业的厚重历史, 肩负服务国计民生的伟大使命, 中国电信, 随时随地为您提供世界最先进的通信服务, 超越时间, 跨越空间, 让天涯变咫尺, 让沟通无界限。

中国电信
CHINA TELECOM

用户至上 用心服务 Customer First Service Foremost

www.chinatelecom.com.cn

客户服务热线 10000
Customer Hotline

券业低迷 4 年,中信证券的网点从 58 家迅速增至 200 家左右,并完成对国内东南沿海和胶东半岛营业部网点的基本布局

中信“织网”逻辑

■本报记者 黄利明 实习记者 夏娟 北京报道

“网络的力量确实是巨大的,中信就是要趁着市场低迷的时候,现在有钱,要扩张。”中信证券董事长王东明在公司最近的一个内部讲话上说道。

话音刚落,8月12日,中信证券对华夏证券的收购也基本敲定。在长久沉默后,中信正式披露,将累计出资21.9亿元参与华夏重组。

加上此前对青岛万通证券的收购,中信证券的网点将从58家迅速增至200家左右,并完成对国内东南沿海和胶东半岛营业部网点的基本布局。

中信的扩张是建立在并不理想的行业背景之上的,业内人士对其“弱市扩张”将承受的经营和管理压力甚是担心,但中信的目标明确,直指庞大的营业网点和客户资源。

重组华夏

在1998年有意收购华夏证券未果后,中信证券的扩张之心一直没有放弃。这一收购在8月12日成为现实。

根据中信当天公布的收购计划,其将与中国建银投资共同出资筹建中信建投证券有限责任公司和建投中信资产管理有限公

司,参与华夏证券的重组工作。中信建投注册资本为27亿元,其中中信证券出资比例为60%,出资额16.2亿元,受让华夏证券现有的全部证券业务及相关资产。而建投中信注册资本19亿元,其中中信证券出资5.7亿元,出资比例为30%,其受让华夏证券现有的非证券类资产。

对华夏的“中意”由来已久,1998年,“当时公司已将3700万元的收购定金打入工行的专门账户。”中信证券副总经理吴玉明介绍说,但由于价格原因还是擦肩而过。

据悉,中信高层在与日本以及韩国最大的证券公司接触时发现,他们高端业务虽然都是由国际上的大投行在做,像高盛、花旗、汇丰等,但他们有一条法宝,在本土有广大的销售渠道。因此,王东明认为中信自己的定位也

要理清楚。

王东明在公司的内部讲话中明确提出,“未来国际投行都要进入中国,他们也愿意和中国本土券商合作,因为销售网络可以帮他们卖产品。当然,我们并不甘愿沦为纯粹卖产品的销售网,但我认为,你(中信)要立住一块,这是一块很有价值的连锁网。”

中信现在正在从两方面进行拓展,一个是重建投资银行,提出既要有丰富多样的产品,也要有一个更灵活的组织架构;另一方面则是规模及营销网络的扩张。其实,中信在1997年就提出了公司的核心竞争力必须建立宏大的系统销售网络,但直到现在才基本成型。

从现有和即将完成的网络布局来看,中信通过青岛万通证券基本上完成对山东的网点覆盖。加上原有中信网点和新收购的华夏证券的网点,中信证券将完成东南沿海等较为发达的中心城市的布局。但根据中信的规划,在未来两至三年内,营业部网络将达到300家左右。据吴玉明介绍,中信将继续对东南沿海未完全覆盖的地区增加覆盖,一是通过继续收购的方式,二是在整个中信内部进行调整,将密度较高地区的营业部搬迁至覆盖率较小的地区。

而且,中信营业网点的扩张是有选择的,在扩张的同时也在收缩,2003-2004年,中信卖掉了在云南、辽宁、重庆、安徽的营业网点。

营业部转型

经纪业务一向“靠天吃饭”,营业部在行业低迷时被视为沉重的“包袱”。上周,深圳市证券业协会发布的2005年上半年报告显示,今年上半年,深圳地区19家券商共实现5271.10亿元的股票和基金成交额,仅相当于去年同期的56%,但成交额占全国比率达18.13%,较2004年上半年的18.03%略有增



中信的目标直指庞大的营业网点和客户资源

■IC/供图

长。同时,深圳券商营业部佣金收入也大幅下降,全部营业部亏损额为1.11亿元,平均每家营业部亏损55.81万元。

国都证券经纪业务总部的李悦指出,这其实也是全国券商的一个缩影。营业部单一的交易通道的功能需要从实质上转变,产品零售中心、客户服务中心以及区域信息中心的功能将进一步强化。

对于收购者来说,营业部的整合尤为重要。吴玉明表示,中信收购的时候就非常明确,希望通过对网点的覆盖面增加大量的客户,以便进行理财产品的销售。从现有的股票交易来看,活跃的客户有300万户左右,这样的客户范围相对较窄,而理财产品的销售对象则宽广很多,面对的甚至是上亿的投资者。因此,过去单一的交易通道的功能明显是在浪费网点的有效资源,现在已经是需要去改变的时候了,中信更希望把它的理财中心的功能拓展开,让投资者能更好地买到适合自己的理财产品。

这一点,王东明在公司内部讲话中已经提出,“扩张以后,整合成一个有系统、有组织、有统一指挥策划的业务链条及网络,以后,肯定是要加强整个产品策划、产品设计、产品销售。”其实,中信不仅仅可以借此销售自身不断创新的产品,其他诸如基金、保险、信托等公司的金融产品一样可以在其全国的各个网点进行销售,在全国的协同效应产生之后,公司的实力将大大增强。因此,吴玉明认为,这样营业部还可以与作为销售网点的银行竞争,并增加更多的利润。

“营业部作为有形的网点,产品零售中心将是其主要的功能,只是现在由于市场结构、产品线不丰富,自主新产品开发能力不强的影响而受到限制”,李悦指出,营业部作为区域信息中心的功能也会进一步加强,因为市场需求已经在要求经纪业务必须整合投行、研究、经纪各部门的力量,发挥协同效应,以提供更为适合投资者需求的产品和服务。

对于中信证券频频的收购行为,李悦认为,这是其战略布局的一个阶段。中信的收益、回报率在国内券商中是比较高的,它的优势在于一级市场,而且有强大的机构支持(集团支持和机构客户庞大);它的劣势在于二级市场,在经纪业务方面,客户服务做得比较缺乏。所以在集团发展很完整,资金不缺的情况下,中信自然想弥补薄弱环节。

“证券公司的收购、重组等势在必行,中信起到了排头兵的作用”,他同时表示,海通等券商也有扩张意图,只要资金允许。中信的时机已经成熟,而其他公司都在等待时机的成熟。国都证券也在考虑合适的时机。

券商重生大潮来临之际—— 国泰君安股权难觅买家

■本报记者 刘兆琼 蔡志杰 上海报道

部分绩差金融股权正在一天的贬值,即使刚刚获得注资的国泰君安也未能幸免,上海国际商品拍卖有限公司的公开信息显示,目前其股权在一个月内从0.62元/股跌至0.5元/股,仍然无人问津。

另外委托上海国拍找买家的还有1955万股天同证券的股权,0.45元/股;海通证券3.87340343亿股,价格不详;广发银行800万股,1.3元/股。

“证券公司的净资产几乎都是负值,股权肯定不值钱。对于新的买家来说,一来无法参与公司的管理,二来没有分红,这些法人股很难卖。”上海投行界人士分析认为。

亏损严重

近几个月来,困扰上海国际拍冯经理的就是国泰君安的股权一直无人问津。“这是事实,确实没有人要,出售496.3538万股,价格已经由原来的0.62元/股跌到0.5元/股,还是没人买。”

而天同证券、海通证券以及广发银行股权拍卖情形也大致相同。

8月11日,国泰君安办公室金小姐面对本报询问默认此事,并称“不知情”。据悉,这些股权大部分是证券公司下面的资产管理公司委托拍卖。2001年年底,国泰君安成立了国泰君安投资管理公司。剥离一些不良资产之后,国泰君安资产质量相比很多其他券商要优良得多。截至2003年,国泰君安每股净资产1.143元。但是,很快,公司又陷入困境。

航天机电不久前的公告显示,国泰君安计提各项减值准备并经追溯调整后,2004年末的净资产下降为230366万元,公司应享有的股东权益相应下降2165万元,减值1309万元,减值率为37.68%;公司计提投资减值准备,影响到中期损益-1164万元。公司净利润将同比下降50%以上。

作为银行间市场成员,海通、国泰君安披露的2005年半年报显示,亏损额都在1亿元以上。而海通证券的注册资本额度和总资产曾经一度名列券商首位。

对于天同证券,坊间也有传闻称,该公司存在60亿元的资金窟窿。

这些券商的真实资产状况至今在市场上还是个谜,潜在投资者对其资产质量状况不清,是它们股权无人问津的一个重要原因。

而广发行的亏损则更加严重,其资本充足率不到4%,远远低于8%的监管要求,并且已经连续多

金融股权拍卖情况		
公司名称	拍卖数量	拍卖价格
国泰君安	496.3538 万股	0.50 元/股
天同证券	1955 万股	0.45 元/股
海通证券	3.87340343 亿股	-
广发银行	800 万股	1.3 元/股

资料来源:上海国际商品拍卖有限公司

年末分红,“其股权价值远远低于1元”,华夏证券余阅华认为。

拍卖难题

分析人士认为,前期投资证券公司的股东根本无法从证券公司中得到任何的分红,其股权价值减值厉害,对投资证券公司的兴趣大减。另外,国内的投资者对证券公司小额法人股毫无兴趣,而海外投资者虽然看好中国资本市场的发展,也渴望拥有券商的牌照,但是他们希望拥有的是券商的控制权,小额的股权吸引不了他们的兴趣。

“公司不赚钱,没有分红;股份大小,没有管理权;股份根本不值这个钱!”某券商金融研究员很干脆地评论说。

也有部分民间资本表现出了对金融股权的兴趣。据悉,复兴集团正在江浙一带选择投资一些资产优良的城市商业银行,温州一些民营企业也表现出了对温州商业银行的兴趣。“民营企业选择金融企业入股,一般都会找相对干净并容易控制的壳,对证券公司则不很感兴趣。”业内人士评论说。

国泰君安刚刚获得汇金公司35亿元的注资,“这对于这些证券公司的股权来说,将是一大利好,但是是否能拍卖成功还需要看最终双方协商。”上海国拍人士称。

“每股多少钱,还是要由每股净资产和经营情况决定。”申银万国证券研究所首席经济学家杨成长博士称。



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

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

证监会紧急调研 基金投资权证渐近

■本报记者 申兴 实习记者 杜志鑫 深圳报道

权证上市的步伐越走越快。

8月7日，证监会基金部召集部分基金公司投资总监、法律事务部人员到北京商谈权证投资事宜。会后传出消息称，证监会可能在19日前特别批准基金投资权证。

此前，8月5日，长江电力(600900)股改方案通过，方案的一项就是推出认购权证。

投资难题

据悉，在7日召开的会上主要是由各家基金公司代表发表看法，监管部门听取意见后，并未明确表态。

“基金作为主流投资者，投资权证的相关事宜以及法规、证监会尚在讨论之中”，易方达基金金融工程研究员王琪琼表示，“一旦基金拥有了投资权证的资格，在短时间内量也不会很大。”

基金投资权证，现在最紧迫的是资格问题。“其实就基金投资权证的资格问题而言，监管部门既未明确禁止也未明确允许。”王琪琼表示。

《中华人民共和国证券投资基金法》第58条规定，“基金财产应当用于下列投资：上市交易的股票、债券，国务院证券监督管理机构规定的其他证券品种。”基金在合同中规定的投资范围也与之相差无几。

广发基金副总经理朱平则认为，权证是在股权分置改革中推出的创新金融工具，自然是证监会认可的。基金既然可以投资证券监管机构规定的其他证券品种，基金投资权证肯定是同意的。

“预计有关部门会很快为此作出一些政策上的规定，从而打开基金买卖权证的口子。”银河证券首席基金分析师胡立峰称，“待有关部门推出统一的指引后，基金公司向相关监管部门提出申请，然后根据各自所管理基金的风险类型，修改基金契约从而使其可从事权证交易。”

能不能买是一个问题，能买多少又是一个问题。事实上，投资权证的比例问题也分外引人注目。

景顺长城基金副总经理岑伟昌表示，“作为投资工具，要看具体怎么用，估计监管部门会限制权证的投资比例，像在香港也有类似的规定，香港已发行的股票投资基金投资认股权证的投资额度一般占基金资产净值的3%-5%。”

“一旦规定放松，基金投资权证除了法规规定的投资比例之外，基金不会大规模持有权证，业内一般认为也就在3%-5%左右，这个持有比例主要是基于风险考虑。”华泰证券研究所产品设计主任张松林说。

对于这种高风险的产品，是不是各种类型的基金都能进行权证交易，还是只限

定在高风险的股票型基金上？第一创业证券咨询部经理钟建辉表示：“基金在权证上的投资比例，应该是根据基金自身特点来决定。”

据一位参加了投资权证座谈会的人士介绍，对上述问题在会议上并未形成一致意见。

深圳一家基金公司投资副总监告诉记者，希望关于权证的办法能尽早出台，以吸取上次短期融资券的教训。“由于货币市场基金一直不允许投资短期融资券，大家由于害怕违规，都不敢买。后来在结束认购短期融资券的最后一天，会里才口头通知可以投资，结果导致还是有部分货币市场基金经理没有来得及购买。事实上正式的办法一直到本月初才出台。”

操作风险

据与会人士介绍，除了法律障碍问题，多家基金公司都提到了完善风险控制。“投

权证：

权证是发行人与持有者之间的一种契约，持有人在约定的时间内有权以约定的价格买入或卖出标的资产。权证一般包含了执行价格、执行比率等要素。按照不同标准，可以把权证分为股本/备兑、认购/认沽、欧式/美式等多种类型。在成熟证券市场当中，权证已经成为股票、企业债之外第三大证券交易品种。

投资者需要注意价格剧烈波动的风险、时效性风险和履约风险。权证交易某种程度上

有较强的投机性，若是操作规则不规范和不透明，则容易被利用，成为操纵市场股价的工具。”

对于这类带有杠杆效应的高风险金融证券产品，基金公司如何制定参与策略，控制风险是头等大事。基金在获配权证后，应该奉行被动持有的原则即持有到期行权，还是可以采取主动操作策略？据介绍，对这些问题在会议上并未形成一致意见。

据业内人士介绍，即使在美国等海外成熟市场，监管层对共同基金买卖权证的种类、额度等都有严格限定。海外共同基金通常只有在持有股票现货的情况下，才能持有认沽权证，用于对冲风险。而且，基金购买权证的种类必须与所持有的股票有对应关系，以确保不是用于追求利润的目的。

“对于基金投资权证的风险，关键要看投资比例和权证自身的流通性，比如指数

化权证就比个股权证的流通性大得多，权证风险也更小。基金在买入某一股票时，如果再买入相关股票具有对冲性质的权证，可以用于平衡买卖股票的风险，但如果想把权证用于挣钱就存在比较大的风险。”深圳一家基金公司投资副总监表示。

据中金公司人士介绍，“我国证券市场曾有过短暂的权证交易历史。我国证券市场第一只权证是1992年6月沪市推出的大飞乐配股权证。其后，1994年深宝安公司也曾把配股权以权证的形式发送给流通股股东。”但由于疯狂炒作，宝安权证行权价格远远高于股票价格，理论上已经一文不值，权证由此在国内无疾而终。

“目前，我国证券市场的参与主体当中，机构投资者已经占据了绝对的份额，投资者更为理性，疯狂炒作权证的历史很难重演。”中金公司人士如是称，“而近年来，股市的低迷导致市场的交易清淡，投资者

交易热情降低，市场期待新的投资品种，扩大投资渠道。”

“权证主要是一个避险工具，是一种产品创新，绝对是一个好事情”，国信证券综合研究所特级研究员卢宗辉表示。

景顺长城基金副总经理岑伟昌也认为，国内可以发权证的公司不多，对市场短期的影响应该也不大。一旦引入权证，首先要做好投资者教育工作，其实并不会增大风险，只要基金公司有效控制权证的比重，做好内部风险控制。

“随着权证产品的日益丰富，开发以权证为主要投资目标的基金也会进入基金公司视野。”据一位基金经理介绍，香港市场就出现过专门的权证基金。

“一旦基金参与权证投资，基金市场以后的竞争会更加白热化，基金经理在投资组合、投资品种上需要更多的考虑，这取决于基金经理的实力。”卢宗辉称。

基金业态变局 谁是未来东家

■本报记者 孙健芳 实习记者 彭子恒 北京报道

基金公司股权再遭冻结。

因湘财证券与其股东之一——湖南华菱钢铁有限公司之间的业务原因，华菱钢铁申请冻结了湘财证券所持有湘财荷银基金公司股权。

这只是新近发生的个案，过去，证券公司、信托公司是基金公司的主要发起人，受困于它们自身的经营问题，这些过去的老东家们都选择了出局。而这样股权频繁更迭，让那些基金公司处于焦灼不安之中。基金业态开始变化。

股权冻结

来自市场的信息是，除了已经被披露的券商持有基金公司股权被冻结之外，没被揭示的仍有一些基金公司的股权尚处于被质押或冻结状态。

在湘财荷银股权冻结之前，百瑞信托为了保全财产，曾冻结海通证券持有的海富通基金公司4700万股股权。

更早之前，易方达基金公司的3个股东——天津信托投资、北方国际信托投资、重庆国际信托投资也曾因为财务纠纷而导致易方达的股权被冻结。

“大部分基金公司的股东都是证券公司和信托公司，四年熊市下来，券商所受到影

响十分巨大，发生这样的事情非常正常。”湘财荷银基金公司总经理林伟萌解释。

但他表示：“基金业特殊的制度设计和管理架构将投资人、管理人、托管人权利和义务界定得十分清楚。湘财荷银是一家独立的、专业的基金管理公司，湘财荷银、基金托管银行以及基金投资者之间的关系是依据相关的法律法规和基金合同所建立的，基金持有人的利益不会受到影响！”

不过，林伟萌坦陈基金公司最近的确发生了人事变动，“这种人员流动主要来自银行系基金成立后的冲击”。

其实，不论湘财荷银，还是海富通、易方达，即使股东方面发生一些变化，对基金公司管理和运营影响不会太大。

但其它基金公司却没有这么幸运。事实上，从2002年开始，基金公司股权变更就频繁发生，部分原因是受证监会规定的“1+1”政策影响。但在股权转让后期，券商危机则是基金公司股权变更的另一个重要原因，由于基金公司股权是券商资产中少数屈指可数的优质货，此时基金公司股权被转让多是券商为了兑付资金、应付危机所需。

汉唐澳银基金公司当属此例。2003年10月，汉唐澳银获证监会批准筹建，其股东包括汉唐证券、澳大利亚首域集团等。

后因汉唐证券崩盘，汉唐澳银筹备工作陷入停滞，后又传出汉唐证券业务方——中国人保财产保险股份有限公司准备以债权人方式接盘基金公司的信息，但受制《保险法》约束而无果；再之后，传出汉唐澳银准备更名为信达澳银基金信息，但仍存在变数。

那些正在筹备中或刚开业不久的基金公司也面临着同样困境。

基金行业早已不是一个只赚不赔的行业，多数基金公司注册资本有1个亿，但不少基金公司因为筹建时间过长，在公司成立、开始发新产品之际，基金公司已经消耗掉全部注册资本金。

高投入和不断增加的风险让先期介入的券商、信托公司寝食不安，退出或还是留守现在看来都不是最优选择。

“实际上，基金公司股权已经不如以前那么值钱了。”一位基金公司副总如是说，据悉，一些新进入者已经不愿意为基金公司股权支付高于净资产(1元/股)的价格。

但继续留守也不是一桩好生意。基金公司年日常消耗成本至少在1000万元以上(有些基金公司还没有成立，高管的工资已经花出去数千万)，而在多数基金公司的商业计划里面，投资方为基金公司设定的亏损期限是3年。

新进入者

券商问题继续暴露，部分基金公司股权异动仍在发生。今年6月，广东证券就将大成基金23%的股权和易方达16.67%股权分别转让出去。公开数据显示，2004年广东证券亏损2.51亿元。之前北京证券已经卖出嘉实基金的股权。

另一方面，券商的整合也在发生，相应的，基金公司股东也在调整。最近银河证券被汇金注资，改变了银河证券的股东结构，这让对银河证券具有较大依赖的银河基金肯定会到影响。

现在，基金股权结构中另一类主体——信托公司也难独善其身。信托业在经历了重组、整合之后，风险已经降低不少，但最近一些信托公司又开始面临业务下滑的风险。

在券商和信托逐步退出基金业之后，谁将进入？

从已经公布的转让案例来看，大型实业公司在进入。此外，外资在加速进入。

自2002年以来，国内合资基金已经有17家，加上在筹准备中的，目前国内合资基金已达到20家左右，占到1/3强。

同时，在监管层主导下，银行、保险也在加速进军基金业。7月5日，中国第一家

银行系基金——工银瑞信基金管理公司在京成立，之后建行和交行基金公司也已经成为成立即将成立。

“最近监管层对基金公司审批态度发生改变，许多内资、且无背景的基金公司都可能胎死腹中。”一位正在筹备中的基金公司负责人表示。

对于那些已经成熟的基金公司，股权转让对公司影响较小，但对于正在筹建中的基金公司、刚开业不久的基金、小基金公司、盈利能力偏弱基金公司来说，股东变动将左右这些基金公司的命运。

“基金业重组兼并必然是未来一段时间基金业发展的趋势。”某基金公司副总如此描述。

但问题不是想象中的那么简单。“即使这些基金公司的股东愿意卖出股权，对于新进入者，管理层仍旧存有疑虑。”另一家基金公司总经理表示。

未来，“基金业格局可能会以下列方式演变着”，一位业内人士就此预测，一是有背景的大公司，这些公司股东或是有渠道、或是能够提供强大的技术和财力支持；二是国内已经独立发展起来的大公司；三是独具特色的小公司，它们主要靠提供具有特色的产品而存活于市场。

东方之子 Eastar

前行有道 追求更高

面对万一，我们准备万全

高钢性笼型车体

四安全气囊

后排三根安全带

ABS+EBD

制动液面过低报警

四轮碟式制动器

A、B双吸能缓冲区

高钢性笼型车体

四安全气囊

四轮碟式制动器

ABS

对于百万名贵的轿车，每一位驾乘者都期望驾乘的人、车、路三者得到最佳的保护和平衡。

- 独有前车门“防撞梁”设计—高钢性笼型车体构成安全堡垒
- 四安全气囊全面保护驾乘人员安全
- ABS+EBD，同时—双安全系统同时使用，制动更安全
- 四轮碟式制动器—制动安全万无一失，最高车速180km/h，百公里加速10秒

见证东方之子 畅游名山

奇瑞东方之子，中国首家轿车品牌，新派平实，拥有国际品质，让您驾乘更舒适、更安全、更省心。奇瑞汽车，让生活更美好。

奇瑞汽车

CHERY AUTOMOBILE

奇瑞汽车有限公司 CHERY AUTOMOBILE CO.,LTD.

地址：安徽省芜湖市经济技术开发区长春路8号 网址：www.chery.cn 客户服务热线：8008681668 (0553) 5951286

■本报记者 黄利明
实习记者 夏娟 北京报道

一些机构和游资正在“闻G起舞”。
上周,伴随着众多G股的复牌,G股的投资再次升温。

另据本报了解,中国证监会正在研究G股新政,新政的核心将是恢复再融资,同时对于G股公司在回购、大股东增持、股权激励、资产重组等都将进行创新。

政策倾斜

“G股行情,我们不会积极参与,我们还是坚持企业基本面选股的策略。”面对渐渐平稳下来的G股行情,12日,某基金投资总监表示。

但这并不影响G股持续走强。

一切缘于证监会副主席庄心最近的一次讲话。8月3日,庄心称,今后各项政策都将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。

有投行人士透露,庄所指的政策倾斜主要是恢复上市公司再融资政策,而且这一工作会在新老划断之前先行启动。具体的步骤是“以增量带动存量”,即在股权分置改革试点工作结束后通过做大全流通板块(G股板块),推进产品和技术创新,来吸引没解决股权分置的存量公司进行改革。同时,在股权激励上将会给予一定的支持。

易方达基金经理马骏向认为,事实上,真正的政策支持就是恢复再融资,这也是有些公司急于推进股改的动力所在。

4月29日,证监会宣布启动股权分置改革试点工作后,发行新股或上市公司再融资随之暂停。但是随着试点结束,股权分置改革已经逐步从试点向全面铺开过渡,恢复A股再融资的市场条件逐步具备。

据了解,目前监管部门对可全流通的G板块的产品创新等正加紧研究。此前,交易所方面有关人士则透露,完成股改优先再融资、股权激励、资产重组等创新都将是政策方面倾斜考虑的范围。

甚至有市场人士认为,为配合重启再融资,有关部门已经组织了资金予以配合。

G股指数尚远

在G股板块初具规模的情况下,G股指数推出的声音又开始升温。G股指数作为反映全流通板块的指标,其推出备受市场关注。

上周,沪深交易所联合组建的中证指数有限公司进入积极筹备阶段,G股指数再次成为关注的焦点。

即将赴任中证指数公司总经理一职的马志刚向本报表示,现在公司尚处于筹备阶段,现在暂时还没有接到有关制订G股指数的任务。
而上交所的工作人员暂时还没听说此事。



G股短暂上涨带给投资者无限想象

■CFP/供图

G股短暂“热舞”

按知情人士的说法,G股指数正在筹备,但由于该板块还没达到推出指数的规模,所以为时尚早;该指数有可能会等到G板有300家上市公司,其市值占市场总市值60%~70%时,才会推出G股指数。

中信证券研究部总监房庆利亦称,G股指数不会那么早,上述说法比较合理。

易方达基金经理马骏认为,如果单纯以现有的G股或者不加选择地进行G股指数的制订,那么它不具有任何意。按照现有政策,所有的上市公司都要进行股改,因此都将归入G股板块,那么该指数明显没有任何特征。

万国测评分析师谢祖平亦表示,即使是第二批试点全部完成,G股也不过只有45家,板块效应不明显,因此,G股指数短期内推出的可能性不大。

蓝筹再热

上周,上证大盘在半年线上继续攀升,甚至拉出了连续4天的上涨行情,其中G股板块的再次上涨起了重要作用。

近期上市公司半年报显示,QFII对股权分置改革试点企业的增持十分明显,例如G龙盛和申能股份半年报披露花旗环球金融、瑞士银行、美林国际、汇丰银行等QFII加大了介入力度,有的甚至跻身前十大流通股东行列。

越来越多投资者加入到对G股板块追捧的行列,G股板块也在上周演绎了不小的上涨行情。

上周一,苏泊尔、亨通、卧龙3只新G股登台,仍然延续了复牌大涨的强势,以除权价为基准,平均涨幅达到25%;周二亮相的海特、七匹狼、金发、华靖、恒生表现依然强劲,平均涨幅达20%。

8月10日,G股板块则是全线飘红,其中七匹狼更抢眼,在加盟G板第一天仅下跌13.52%的基础上当天被封于涨停。

马骏认为,在走势较好的时候我们更应看到市场的隐忧。在股改公司复牌之后,股价的上涨和投资价值还是要看公司的业绩,G股在填权之后很难获得新的上涨动力。因此,他们最终并不会因为G股的概念肆意追捧。

同时,马骏认为,因为对新的股改的公司有一个抢权的过程,因此相信很多投资者也会抛售手中持有的G股而加入到的“寻宝游戏”中。这事实上会导致G股板块的投资降温。

部分业内人士预测,G股热消失之后,蓝筹热才会重新兴起。他们认为,G股上涨只是短期行为,上涨动力完全来自股改后股价突然低于其短期的内在价值而引发的恢复性上涨。

牛市“先知者”开始沽空

■本报记者 孙健芳 北京报道

过去几个月里曾经是坚定中国股市唱多者,现在却在暗暗兑现获利筹码,国泰君安赤子之心基金总经理赵丹阳似乎总是市场中的“另类”。

而现在,中国股市似乎已经站到了大牛市的边缘,这部分验证了赵丹阳对A股市场的判断。三个月前,他就提出“半年内中国股市会出现转折”。

但令市场人士奇怪的是,最近怎么没见赵丹阳说话?

曾经看多者

没有说话的赵丹阳正忙于清仓,卖出周期性行业股票,时间是股改进行得如火如荼的时候。

投资者可能都会对今年年初至5月期间赵丹阳的言论颇有印象,那段时间,赵是中国A股坚定的唱多者。

在赵丹阳眼里,中国股市之所以有投资价值,一个重要原因就是与其它国家相比。他多次表示,中国经济从2003年表现出的运行特征与美国和日本在1973年第一次原油危机前后的经济特征有很多相似之处,而目前中国股市跌幅也等同于1973年美国的跌幅,大于日本当年的跌幅。

彼时,A股上证50指数是700点左右,而赵丹阳认为其在未来的3到5年可能会出现3到4倍的涨幅,沪综指则有望挑战5000点。

今年5月9日,管理层突然宣布,4家A股上市公司——清华同方、三一重工、紫江企业、金牛能源宣布率先进行股权分置改革试点。

试点开始之后,赵丹阳还专门到内地去拜访一些客户。这时候,他在内地有两只基金产品,一只2004年2月20日,赤子之心联合深国投推出的深国投。赤子之心中国集合资金信托(简称“工行信托”),另一只深国投与招商银行合作发起成立了深国投·赤子之心投资哲学集合资金信托(简称“招行信托”)。

但在拜访客户过程中,赵与内地的一些机构出现了较大争执。

即使到现在,赵丹阳依旧表示,他仍然认为国内正在进行的股权分置改革对A股流通股股东来说是实

质性利好,“实际上,从之后政府所做的努力和市场走势来看都是这样的。”

但在当时,国内一些机构对赵的看法不认同,他们认为,管理层仓促推出股权分置改革政策,而且缺乏一个系统制度来贯彻,市场有可能会陷入迷茫与混乱。

基于看多股市的判断,赵丹阳买入了一些金融和地产行业中的龙头股,这些股票三个月之内涨幅超过了10%。

“不管赵对市场的看法正确与否,但他选公司的确有一套自己的办法。”一位熟悉赵丹阳的人士如此评价,“例如在银广厦热炒时,他就对银广厦进行过调研,当时他没有去公司,而是直接到天津税务局,看银广厦每个月用电额度,当发现这么大大一个公司每月用电额度仅上百度时,他当时就打道回府。”

赵丹阳的调研方法独特得益于他做过实业,所以一般去企业,他都很少直接去拜访公司高管,他一般先去考察企业市场环境和生存环境等,比如对伊利股份调查时他先去

定会走出好行情。”

这时候,他还一直坚持的一个观点是:股市是宏观经济的晴雨表,股票市场将会提前于宏观经济见底。

于是在5月份,当招行信托部分资金还在募集中时,赵丹阳毫不犹豫地将新增资金全部投入到选好的股票中。此时国内一位财务公司人表示:“我们已经对这类股票全部清仓。”实际上,国内多数基金也在卖出周期性行业股票。

重新考量

恰当的投资带来合适的收益。2005年7月31日,赵丹阳管理的“工行信托”累计收益率达29.15%,从年初到现在收益率达到18%左右;招行信托的累计收益率为9.58%。

“很多事情不像你想象中的那么简单”,赵丹阳表示,虽然他对国内资本市场仍旧看好,但由于宏观经济出现新的变化,他已经开始调整仓位,即兑现前期增持的周期性股票。

“部分原因是这些股票已经达到当初设定的投资目标”,他表示,另外一个原因是,整个宏观经济和企业治理结构是不得不考虑的问题。

“一方面,从第二季度宏观经济数据来看,宏观经济也没有实现软着陆,虽然中央在进行宏观调控,但是地方投资冲动丝毫没有减弱。而且,原油危机也可能会对国内经济造成较大打击。另一方面,原材料价格不断上涨,工业品价格却在不断下降,企业的利润不断被压缩”,赵丹阳说。

“由于上述因素,我选企业的方法发生改变,”赵表示,“以前我选择上市公司时,第一重视企业(包括品牌和价格),第二才重视企业内部治理结构,但现在,我会首先重视公司内部治理,第二才是企业本身,虽然选择企业方法有所改变,但他仍表示最终目的都是寻找在不同行业里能在未来十年、二十年、三十年中存活下来,并且有比较高的成功确定性的企业。”

赵丹阳表示,虽然他对国内资本市场仍旧看好,但由于宏观经济出现新的变化,他已经开始调整仓位,即兑现前期增持的周期性股票

看草原环境,对青岛啤酒、五粮液调查时他先去观察这些产品在各类酒店中的消耗量。

但此次,赵丹阳否认他5月份的投资是受股权分置改革影响,“我根本没有想到这些股票能从股权分置中受益,我只是认为它们是好公司,一旦经济走好,这些龙头股票肯

一个全球领先的航空公司,带您飞往欧洲乃至世界各地

与中国四大门户城市紧密相连

突破地域界限,让您在商界竞争中捷足先登

一切只为这一刻

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

There's no better way to fly.

Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER

责编 周璐 E-mail:zhoulu_29@vip.sina.com 美编 肖利娅

■本报记者 杨兆清 周璐 北京报道

在联想并购 IBM PC 业务后的第 100 天,杨元庆用一张光鲜的成绩单来回应投资人对他的疑虑。

8 月 9 日, 联想公布了 2005 财年第一季度业绩,将 IBM PC 首次计入公司业绩后, 联想集团第一季度实现净利润 3.57 亿港元,同比增长 6%,集团营业额比去年同期增长 234%, 达 196 亿港元。在公布业绩之前, 联想在香港交易所的股价上涨 5.6%,至 2.83 港元。与此同时, 联想资金运转周期从 10 天下降到-35 天,库存从 25 天下降到 8 天。

董事局主席杨元庆称,各项业务取得的增长令董事会满意:“新的管理团队在实现业务稳定增长和推进整合两方面都基本实现了并购之初的设想,我们已完成了全球总部职能的建立,并且收购的联想国际(原 IBM PC)业务顺利实现盈利。”

分析人士指出, 新联想第一季度财报良好, 但现在下结论认为新联想的整合已经成功还为时尚早。

首张成绩单

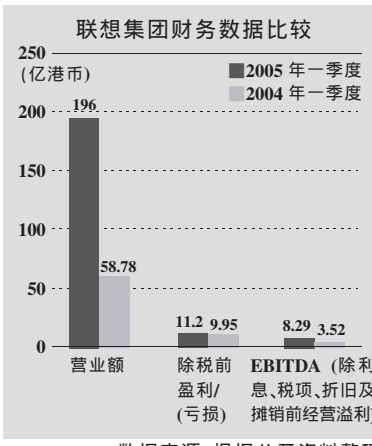
计世资讯总经理曲晓东认为, 此前业界对联想的担心是, 收购后可能被拖入亏损的泥潭。从第一季的业绩来看, 可以打消这种担心。

在新联想欢天喜地之时,也有不同的声音。《华尔街日报》撰文表示,从这份业绩报告中可以看出所并购的 IBM PC 业务的收入出现大幅下降。因为根据 IDC 的数据, 新联想在全球的销量只有 2.4% 的增长,而 DELL 的增长高达 24%, 惠普的增长也有 16%,这其中联想中国部分的增长高达 35.9%,由此推测,尽管新联想对于 IBM PCD 的整合采取了谨慎的策略,但这部分业务仍然有大幅度的下降。

联想董事局主席杨元庆称:“收购 IBM PC 业务已顺利实现盈利,客户和员工的保留率让董事会满意。”曲晓东认为:“虽然 IBM PC 的收入有所下降,但原 IBM PC 的渠道没有背叛联想,高层管理人员也没有发生动荡。”

国际数据集团 IDC 的数据显示, 新联想 4-6 月的市场份额为 7.6%, 低于戴尔的 19.3%和惠普的 15.6%。

联想中国区业绩表现一枝独秀, 对整体业绩的贡献达 40.45%。接近联想的人士透露, 联想中国首席运营官刘军承担了巨大压力。业界对联想收购 IBM PC 的期望在于,“中国概念”的联想能否



访谈

经济观察报:至 5 月 1 日新联想启航以来, 你们在全球范围做了哪些实质性的整合工作?在整合过程中,您遇到的最大挑战是什么?是高层管理人员之间的磨合、还是品牌、渠道、研发抑或两家公司截然不同的企业文化的磨合?

杨元庆:首先是总部职能部门的整合。现在 16 个部门已经有 8 个完成了整合,其次,我们完成了采购的整合。为什么采购先做?因为采购最容易产生协同效应,最容易降低成本。上个季度,联想每个月大概可以获得 600-700 万美元的协同效应,这个季度至少也有 1100-1200 万美金的协同效应。这对经营利润的改善有很大帮助。

剩下的就是执行。现在联想还没有真正地把两块业务整合在一起,所以还有联想国际和联想中国。本来我们预计深入的整合要在一年以后开始,但是现在肯定可以提前,不需要 18 个月,我们



杨元庆不希望误导大家,联想已经彻底扭亏为盈

■本报记者 罗健/摄

联想并购百日:情况还不错

拯救 IBM PC;联想中国第一季度的强劲增长,继续提高了这一期望。

但分析家同时指出, 联想在中国市场的精耕细作,正逐步接近最高水平,必须考虑将中国的成功经验复制到其他地区市场。

内部人士称, 联想中国各地分公司已经收到第二季度的任务。

整合之难

在近期中国企业走向海外的尝试中,海尔中途退出竞购美泰克,中海油在与雪佛龙争夺优尼科的过程中也黯然返航。因此,联想收购 IBM PC 后的整合尤其引人注目。

在参加 7 月 25 日联想在纽约总部举行的全球分析师会议前,曲晓东和其他的分析师一样,对联想的这次“蛇吞象”式的并购担心多于信心。但在与联想高层两天的交流后,他改变了原来的看法。在财务上,IBM PC 亏损的原因在于其所承担的高额研发费用摊销,曲认为收购后,巨大的研发费用摊销负担将不复存在。

另外,IBM PC 原高层对联想品牌的接受度比较高。在并购初期的接触中,杨元庆一针见血地指出了 IBM PC 在流程、供应、销售上的许多问题,都与 IBM PC 高层的分析一致。

当然,整合并非一帆风顺。财务总监马雪征把收购比作结婚:“蜜月期里也难免有些磕头碰脚,但最重要的是,我们的目标是一致的。”

IDC 中国区副总经理万宁认为, 联想收购战略的提出和成功实施,为初期的平稳整合做了准备。“当然,最终的结果还要看新联想能否做好 IBM PC 与旧联想的平衡, 并保证不犯大的错误。”万宁认为, 整合期可能还要延续六个月到一年。

IT 公司的并购时有发生, 但并购后的整合难以让人乐观。康柏公司曾收购 DEC,后又被惠普公司并购,但整合后第一季销售下降 18%之多。曲晓东认为,目前联想的采购,研发,市场等各环节平稳过渡, 这在一般的大型收购中是比较难得的。“由于 IBM PC 与联想的互补性,没有出现整合中二选一的局面。”

整合的第一步是采购。瑞士通用公正行集团(SGS)中华区国际认证总监李建荣认为, 如何选择供应商将对并购后的企业产生深远影响。“通过并购进入全球市场后, 必须首先学会挑选好的供应商作为合作伙伴。”负责采购整合的乔松非常明白这一点, 为确定出新联想的供应商名单, 乔松为新联想建立了优胜劣汰的供应商机制。

联想集团 CEO 史蒂夫·沃德说:“联想的 16 个职能部门已经整合完 8 个。采购整合已经开始发力, 随后供应链的整合将为未来的发展打下基础。”

未来之路

然而,分析人士认为, 采购之后的供应链整合与成本管理将更具挑战性,也决定着联想通过收购从中国本土企业向

国际企业的蜕变能否成功。

新联想摒弃直销与分销的争论,引入新的销售模式。联想把客户分为交易型客户(transaction)和关系型客户(customer relationship)两类,交易型客户主要是消费者和中小企业,而关系型客户则主要是大型企业客户。刘军认为,大中华区在第一季度业绩中贡献率达 40.45%,这归功于新的销售模式。

万宁认为, 在中国市场,渠道是联想的蓄能器。厂商与渠道的绑定,锻炼了联想高度控制成本的能力。将交易型销售模式移植到新兴市场, 将会获得热烈的市场响应。刘军称,在印度、俄罗斯、巴西、中东等新兴市场,其特征跟 5-10 年前的中国相类似。联想在这些市场可以复制中国市场的成功经验。来自 IDC 的报告显示,从 2005 年到 2009 年,新兴市场的增幅将达 53%, 市场容量也将从 1.78 亿台增长至 2.73 亿台。

当然这还不是故事的全部, 在市场成熟度比较高的欧洲和北美市场,联想的新模式将面临巨大挑战。刘军认为, 在把新的营销模式推向这些市场前,应该考虑如何结合联想及 THINK 品牌在当地的影响力, 和合作伙伴展开合作, 并修改调整这一模式,而这还需要一定的时间。

然而,PC 产业今天正在走向临界点,虽仍有增长但脚步已经放慢。在拐点到来之前,新联想的整合能否顺利完成,新模式能否成功应用到全球,将决定其在未来的竞争中占据多大的优势。

比较完整的战略。

经济观察报: 中国市场在第一季度业绩中的贡献是 40.45%, 联想董事会宣称, 要将联想中国更有竞争力的中小企业产业战略以及业务模式带向全球市场,与新兴市场的发展相结合,如何才能做到这一点?

杨元庆: 竞争的成功来自产品和服务模式竞争的成功。我认为,联想的销售模式不输于戴尔。

联想在中国已经实现了双模式,在 PC 市场, 联想有 70% 的交易型客户和 30% 的关系型客户, 交易型客户的产品供应方式是, 这个模式就意味着必须要对供应链后端非常敏感, 包括与供应商的关系,对技术变化和价格变化很敏感。联想将生产出性能、价格最优的产品,提供给消费者。

另一方面, 联想国际的客户基本上都是关系型客户, 我觉得这方面还有改善的空间。

联想会以正在中国实践的新型销售模式为基础, 作出调整后由联想中国向新兴市场复制。

百度下一步

■本报记者 冯大刚 杨阳 北京报道

谁也不知道百度下一步会做什么,但谁都想知道他们下一步想做什么。因为百度已经不是过去的百度, 上市以后的百度,40 亿美元的身价时刻鼓动着它的扩张欲望。百度的一举一动,关系中国互联网全局。

一家新公司

上市之前,百度是一家中国的中小公司,上市之后,百度成了一家身价达 40 亿美元的国际公司。这种转变的难度,并不比重建一个百度容易。

“公司的价值由投资人决定,我们只能努力做得更好”,8 月 10 日下午, 刚刚从美国归来的百度公司 CEO 李彦宏在首都机场接受记者采访时这样评价公司市值的骤然增长。

百度公司副总裁梁冬说,李彦宏出身硅谷,“均贫富”是他的基本理念之一。这种理念造成的结果是,李彦宏作为公司创始人的持股比例在中国海外上市公司中算是很低的,但百度的员工持股比例却很高——几乎全员持股。“这个公司最有价值的就是员工,没有什么别的比这更有价值”,李彦宏说。

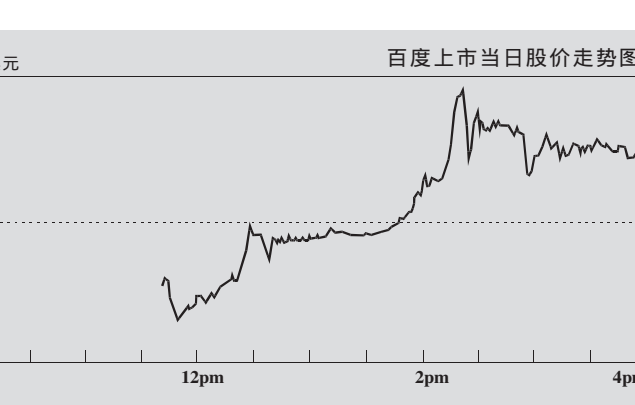
李彦宏告诉记者, 上市有很多原因,但其中主要原因之一是员工。很多员工都很年轻,他们需要一个收入。百度员工的收入由现金+期权两部分构成, 现金部分并不多。

不过,这种全员持股的制度即将被改变。上市前的公司员工共同承担着公司的预期和风险,上市后相对就平稳许多。按照上市公司的惯例,上市后的新员工将可望获得更高的工资水平,但相应减少股票期权的发放。

“百度以前是一个血气方刚的大学生,上市以后会变得成熟,做很多决定跟以前就不一样了。”这种不一样可能体现在很多方面,梁冬说,成熟的公司行事将更加小心翼翼如履薄冰,公司内部各部门联系将更紧密——尤其是法务部门。

三天前, 有人在自己的 Blog 上面撰文说,百度最近的宣传片是梁冬交给自己的广告公司做的,文章说,这笔生意让梁冬赚了一笔。这件空穴来风的事情被已成为上市公司高管的梁冬处理得分外小心,第一时间就转给了法务部。法务部对参与招标的四家广告公司做出比较,发现这家公司与梁冬毫无关系,并且其出价是最合理的——业内普遍认为需要 30 万制作费的广告,现在只用 5 万元就拍出来了。法务部门得出调查结论后,又发正式的律师函给那个 Blog 作者。“上市之前,处理这样的事情可能只需要一个电话,现在要正式和严肃多了”,梁冬说。

不一样的地方还体现在处理与国内竞争对手的关系上, 比如 Google 中国的进攻上,“百度现在对整个行业有一种更宽容的心态”,他说。这也是百度上市后,其管理层第一次对竞争作出表态——除了单纯的善意,这种姿态也许还传达了更多改变的愿望。



数据来源:雅虎财经

多改变的愿望。

百度泡沫?

直到百度创下五年来纳斯达克的最高涨幅,评论界才意识到,百度之前一次次调低发行价、缩小发行规模以示低调

的目的只有一个:让那些从来没有用过百度的美国投资者认识到,百度就是中国的 Google。这就是股市中最重要的参照原则——通过公开旨在抵御 Google 收购的“牛卡”计划,通过宣传“Google 一次又一次企图收购百度,但被百度一次又一次地拒绝”, 百度的标签终于牢牢贴在了 Google 身上。

IPO Financial 的总裁 David Menlow

表示:“很多人都将百度视为中国的 Google,相信曾经在 Google 上市初期错失投资机会的投资者不愿意再错过第二个 Google 了。”

刚刚离任的雅虎中国区前总裁周鸿祎说:“我认为百度和新浪、网易、盛大最大的不一样在于,国外对后者们很可能不理解。但是百度做了一个‘中国 Google 的故事’,尽管国外不知道百度是什么,但是大家都知道 Google 是什么, 百度利用这样的概念获得了一个很好的股价。但是百度能不能把这个故事做实, 它是中国的 Google 还是中国的百度,就需要时间去观察了。”

百度显然也意识到了这一点,并开始加速了新产品的推出。两周前,百度正式升级了网页搜索,宣布可搜索网页数从 1 月份的 6 亿上升到 8 亿, 而 Google 可搜索的中文网页则为 5 亿;8 月 4 日, 百度又宣布网页更新速度提升一倍。据第三方网站 Alexa.com 数据统计, 自 7 月上旬以来,百度流量已超越新浪,成为全球流量最大的中文网站。

“百度的股市表现肯定存在虚高,但不一定是泡沫。”计世资讯分析师刘冰认为,“因为百度现在是有真实盈利的,有成熟的盈利模式。”疯狂只是暂时的,只有回归为百度本身,其核心业务才能够支撑一份自己能够把握的盈利。

“整个百度的成长是很健康的。虽然竞争很激烈,但是它具有中国土生土长的特点,是别的搜索引擎所无法比拟的。”分析师刘冰说,“与其他几家上市公司相比,我认为百度的收入模式和来源要比其他的垂直网站如 51job 要好得多。”

无论如何,资本本身的逐利性在驱动百度扩张,手握巨额美金的百度将从此不同。现在的悬念在于,百度的股价能维持在高多趋于稳定——这决定着百度的购买力水平。

谁是收购对象?

门户还是电子商务? 对百度来说,这是外界眼中百度下一步的两个选择。“百度的发展潜力太大了,例如它现在的一些动作,做第三代、第四代门户,其他网站与百度是没法比的。”刘冰说。

一位百度的竞争对手公司的 CEO 告诉记者,他认为,百度下一步可能收购一些特殊搜索技术领域的先进公司,如地图搜索等,以强化搜索方面的优势。百度也可能加强社区、Blog 等外围业务的建设。同时进行市场推广, 以持续提升品牌价值,维持股市上的神话。

8 月 10 日,百度 CEO 李彦宏接受记者采访时重申,“百度将专注于中国,专注于搜索。”那么,在搜索领域,谁是百度的完美收购对象?

中国搜索 CEO 陈沛认为, 百度下一步肯定会收购,但收购谁不好说。“如果他们做第三代搜索,我相信桌面搜索肯定是一个方向, 这方面中国搜索有很强的优势。”

新加坡南洋理工大学

国际EMBA第四届招生

国际前沿理论 东方管理文化 本土经营环境

为中国人量身定制的国际EMBA!

世界名校,亚洲排名第一,新加坡第一所同时获得AACSB,EFMD EQUIS,AMBA认证的商学院

学位重质轻量,在加留学EMBA,3个月即可正式获得EMBA学位,并可全权招生

同学+资源,四年同学毕业,同辈圈内人脉精英网络,人脉、精英资源

全球名校资源,均有海外校区,十年以上商务管理经验

全部中文授课,无需记笔记,沟通无碍

一年半、两年课程,学费、食宿、机票、机票、机票,每月一、二、三、四、五、六、七、八、九、十、十一、十二、十三、十四、十五、十六、十七、十八、十九、二十、二十一、二十二、二十三、二十四、二十五、二十六、二十七、二十八、二十九、三十、三十一、三十二、三十三、三十四、三十五、三十六、三十七、三十八、三十九、四十、四十一、四十二、四十三、四十四、四十五、四十六、四十七、四十八、四十九、五十、五十一、五十二、五十三、五十四、五十五、五十六、五十七、五十八、五十九、六十、六十一、六十二、六十三、六十四、六十五、六十六、六十七、六十八、六十九、七十、七十一、七十二、七十三、七十四、七十五、七十六、七十七、七十八、七十九、八十、八十一、八十二、八十三、八十四、八十五、八十六、八十七、八十八、八十九、九十、九十一、九十二、九十三、九十四、九十五、九十六、九十七、九十八、九十九、一百、一百零一、一百零二、一百零三、一百零四、一百零五、一百零六、一百零七、一百零八、一百零九、一百一十、一百一十一、一百一十二、一百一十三、一百一十四、一百一十五、一百一十六、一百一十七、一百一十八、一百一十九、一百二十、一百二十一、一百二十二、一百二十三、一百二十四、一百二十五、一百二十六、一百二十七、一百二十八、一百二十九、一百三十、一百三十一、一百三十二、一百三十三、一百三十四、一百三十五、一百三十六、一百三十七、一百三十八、一百三十九、一百四十、一百四十一、一百四十二、一百四十三、一百四十四、一百四十五、一百四十六、一百四十七、一百四十八、一百四十九、一百五十、一百五十一、一百五十二、一百五十三、一百五十四、一百五十五、一百五十六、一百五十七、一百五十八、一百五十九、一百六十、一百六十一、一百六十二、一百六十三、一百六十四、一百六十五、一百六十六、一百六十七、一百六十八、一百六十九、一百七十、一百七十一、一百七十二、一百七十三、一百七十四、一百七十五、一百七十六、一百七十七、一百七十八、一百七十九、一百八十、一百八十一、一百八十二、一百八十三、一百八十四、一百八十五、一百八十六、一百八十七、一百八十八、一百八十九、一百九十、一百九十一、一百九十二、一百九十三、一百九十四、一百九十五、一百九十六、一百九十七、一百九十八、一百九十九、二百、二百零一、二百零二、二百零三、二百零四、二百零五、二百零六、二百零七、二百零八、二百零九、二百一十、二百一十一、二百一十二、二百一十三、二百一十四、二百一十五、二百一十六、二百一十七、二百一十八、二百一十九、二百二十、二百二十一、二百二十二、二百二十三、二百二十四、二百二十五、二百二十六、二百二十七、二百二十八、二百二十九、二百三十、二百三十一、二百三十二、二百三十三、二百三十四、二百三十五、二百三十六、二百三十七、二百三十八、二百三十九、二百四十、二百四十一、二百四十二、二百四十三、二百四十四、二百四十五、二百四十六、二百四十七、二百四十八、二百四十九、二百五十、二百五十一、二百五十二、二百五十三、二百五十四、二百五十五、二百五十六、二百五十七、二百五十八、二百五十九、二百六十、二百六十一、二百六十二、二百六十三、二百六十四、二百六十五、二百六十六、二百六十七、二百六十八、二百六十九、二百七十、二百七十一、二百七十二、二百七十三、二百七十四、二百七十五、二百七十六、二百七十七、二百七十八、二百七十九、二百八十、二百八十一、二百八十二、二百八十三、二百八十四、二百八十五、二百八十六、二百八十七、二百八十八、二百八十九、二百九十、二百九十一、二百九十二、二百九十三、二百九十四、二百九十五、二百九十六、二百九十七、二百九十八、二百九十九、三百、三百零一、三百零二、三百零三、三百零四、三百零五、三百零六、三百零七、三百零八、三百零九、三百一十、三百一十一、三百一十二、三百一十三、三百一十四、三百一十五、三百一十六、三百一十七、三百一十八、三百一十九、三百二十、三百二十一、三百二十二、三百二十三、三百二十四、三百二十五、三百二十六、三百二十七、三百二十八、三百二十九、三百三十、三百三十一、三百三十二、三百三十三、三百三十四、三百三十五、三百三十六、三百三十七、三百三十八、三百三十九、三百四十、三百四十一、三百四十二、三百四十三、三百四十四、三百四十五、三百四十六、三百四十七、三百四十八、三百四十九、三百五十、三百五十一、三百五十二、三百五十三、三百五十四、三百五十五、三百五十六、三百五十七、三百五十八、三百五十九、三百六十、三百六十一、三百六十二、三百六十三、三百六十四、三百六十五、三百六十六、三百六十七、三百六十八、三百六十九、三百七十、三百七十一、三百七十二、三百七十三、三百七十四、三百七十五、三百七十六、三百七十七、三百七十八、三百七十九、三百八十、三百八十一、三百八十二、三百八十三、三百八十四、三百八十五、三百八十六、三百八十七、三百八十八、三百八十九、三百九十、三百九十一、三百九十二、三百九十三、三百九十四、三百九十五、三百九十六、三百九十七、三百九十八、三百九十九、四百、四百零一、四百零二、四百零三、四百零四、四百零五、四百零六、四百零七、四百零八、四百零九、四百一十、四百一十一、四百一十二、四百一十三、四百一十四、四百一十五、四百一十六、四百一十七、四百一十八、四百一十九、四百二十、四百二十一、四百二十二、四百二十三、四百二十四、四百二十五、四百二十六、四百二十七、四百二十八、四百二十九、四百三十、四百三十一、四百三十二、四百三十三、四百三十四、四百三十五、四百三十六、四百三十七、四百三十八、四百三十九、四百四十、四百四十一、四百四十二、四百四十三、四百四十四、四百四十五、四百四十六、四百四十七、四百四十八、四百四十九、四百五十、四百五十一、四百五十二、四百五十三、四百五十四、四百五十五、四百五十六、四百五十七、四百五十八、四百五十九、四百六十、四百六十一、四百六十二、四百六十三、四百六十四、四百六十五、四百六十六、四百六十七、四百六十八、四百六十九、四百七十、四百七十一、四百七十二、四百七十三、四百七十四、四百七十五、四百七十六、四百七十七、四百七十八、四百七十九、四百八十、四百八十一、四百八十二、四百八十三、四百八十四、四百八十五、四百八十六、四百八十七、四百八十八、四百八十九、四百九十、四百九十一、四百九十二、四百九十三、四百九十四、四百九十五、四百九十六、四百九十七、四百九十八、四百九十九、五百、五百零一、五百零二、五百零三、五百零四、五百零五、五百零六、五百零七、五百零八、五百零九、五百一十、五百一十一、五百一十二、五百一十三、五百一十四、五百一十五、五百一十六、五百一十七、五百一十八、五百一十九、五百二十、五百二十一、五百二十二、五百二十三、五百二十四、五百二十五、五百二十六、五百二十七、五百二十八、五百二十九、五百三十、五百三十一、五百三十二、五百三十三、五百三十四、五百三十五、五百三十六、五百三十七、五百三十八、五百三十九、五百四十、五百四十一、五百四十二、五百四十三、五百四十四、五百四十五、五百四十六、五百四十七、五百四十八、五百四十九、五百五十、五百五十一、五百五十二、五百五十三、五百五十四、五百五十五、五百五十六、五百五十七、五百五十八、五百五十九、五百六十、五百六十一、五百六十二、五百六十三、五百六十四、五百六十五、五百六十六、五百六十七、五百六十八、五百六十九、五百七十、五百七十一、五百七十二、五百七十三、五百七十四、五百七十五、五百七十六、五百七十七、五百七十八、五百七十九、五百八十、五百八十一、五百八十二、五百八十三、五百八十四、五百八十五、五百八十六、五百八十七、五百八十八、五百八十九、五百九十、五百九十一、五百九十二、五百九十三、五百九十四、五百九十五、五百九十六、五百九十七、五百九十八、五百九十九、六百、六百零一、六百零二、六百零三、六百零四、六百零五、六百零六、六百零七、六百零八、六百零九、六百一十、六百一十一、六百一十二、六百一十三、六百一十四、六百一十五、六百一十六、六百一十七、六百一十八、六百一十九、六百二十、六百二十一、六百二十二、六百二十三、六百二十四、六百二十五、六百二十六、六百二十七、六百二十八、六百二十九、六百三十、六百三十一、六百三十二、六百三十三、六百三十四、六百三十五、六百三十六、六百三十七、六百三十八、六百三十九、六百四十、六百四十一、六百四十二、六百四十三、六百四十四、六百四十五、六百四十六、六百四十七、六百四十八、六百四十九、六百五十、六百五十一、六百五十二、六百五十三、六百五十四、六百五十五、六百五十六、六百五十七、六百五十八、六百五十九、六百六十、六百六十一、六百六十二、六百六十三、六百六十四、六百六十五、六百六十六、六百六十七、六百六十八、六百六十九、六百七十、六百七十一、六百七十二、六百七十三、六百七十四、六百七十五、六百七十六、六百七十七、六百七十八、六百七十九、六百八十、六百八十一、六百八十二、六百八十三、六百八十四、六百八十五、六百八十六、六百八十七、六百八十八、六百八十九、六百九十、六百九十一、六百九十二、六百九十三、六百九十四、六百九十五、六百九十六、六百九十七、六百九十八、六百九十九、七百、七百零一、七百零二、七百零三、七百零四、七百零五、七百零六、七百零七、七百零八、七百零九、七百一十、七百一十一、七百一十二、七百一十三、七百一十四、七百一十五、七百一十六、七百一十七、七百一十八、七百一十九、七百二十、七百二十一、七百二十二、七百二十三、七百二十四、七百二十五、七百二十六、七百二十七、七百二十八、七百二十九、七百三十、七百三十一、七百三十二、七百三十三、七百三十四、七百三十五、七百三十六、七百三十七、七百三十八、七百三十九、七百四十、七百四十一、七百四十二、七百四十三、七百四十四、七百四十五、七百四十六、七百四十七、七百四十八、七百四十九、七百五十、七百五十一、七百五十二、七百五十三、七百五十四、七百五十五、七百五十六、七百五十七、七百五十八、七百五十九、七百六十、七百六十一、七百六十二、七百六十三、七百六十四、七百六十五、七百六十六、七百六十七、七百六十八、七百六十九、七百七十、七百七十一、七百七十二、七百七十三、七百七十四、七百七十五、七百七十六、七百七十七、七百七十八、七百七十九、七百八十、七百八十一、七百八十二、七百八十三、七百八十四、七百八十五、七百八十六、七百八十七、七百八十八、七百八十九、七百九十、七百九十一、七百九十二、七百九十三、七百九十四、七百九十五、七百九十六、七百九十七、七百九十八、七百九十九、八百、八百零一、八百零二、八百零三、八百零四、八百零五、八百零六、八百零七、八百零八、八百零九、八百一十、八百一十一、八百一十二、八百一十三、八百一十四、八百一十五、八百一十六、八百一十七、八百一十八、八百一十九、八百二十、八百二十一、八百二十二、八百二十三、八百二十四、八百二十五、八百二十六、八百二十七、八百二十八、八百二十九、八百三十、八百三十一、八百三十二、八百三十三、八百三十四、八百三十五、八百三十六、八百三十七、八百三十八、八百三十九、八百四十、八百四十一、八百四十二、八百四十三、八百四十四、八百四十五、八百四十六、八百四十七、八百四十八、八百四十九、八百五十、八百五十一、八百五十二、八百五十三、八百五十四、八百五十五、八百五十六、八百五十七、八百五十八、八百五十九、八百六十、八百六十一、八百六十二、八百六十三、八百六十四、八百六十五、八百六十六、八百六十七、八百六十八、八百六十九、八百七十、八百七十一、八百七十二、八百七十三、八百七十四、八百七十五、八百七十六、八百七十七、八百七十八、八百七十九、八百八十、八百八十一、八百八十二、八百八十三、八百八十四、八百八十五、八百八十六、八百八十七、八百八十八、八百八十九、八百九十、八百九十一、八百九十二、八百九十三、八百九十四、八百九十五、八百九十六、八百九十七、八百九十八、八百九十九、九百、九百零一、九百零二、九百零三、九百零四、九百零五、九百零六、九百零七、九百零八、九百零九、九百一十、九百一十一、九百一十二、九百一十三、九百一十四、九百一十五、九百一十六、九百一十七、九百一十八、九百一十九、九百二十、九百二十一、九百二十二、九百二十三、九百二十四、九百二十五、九百二十六、九百二十七、九百二十八、九百二十九、九百三十、九百三十一、九百三十二、九百三十三、九百三十四、九百三十五、九百三十六、九百三十七、九百三十八、九百三十九、九百四十、九百四十一、九百四十二、九百四十三、九百四十四、九百四十五、九百四十六、九百四十七、九百四十八、九百四十九、九百五十、九百五十一、九百五十二、九百五十三、九百五十四、九百五十五、九百五十六、九百五十七、九百五十八、九百五十九、九百六十、九百六十一、九百六十二、九百六十三、九百六十四、九百六十五、九百六十六、九百六十七、九百六十八、九百六十九、九百七十、九百七十一、九百七十二、九百七十三、九百七十四、九百七十五、九百七十六、九百七十七、九百七十八、九百七十九、九百八十、九百八十一、九百八十二、九百八十三、九百八十四、九百八十五、九百八十六、九百八十七、九百八十八、九百八十九、九百九十、九百九十一、九百九十二、九百九十三、九百九十四、九百九十五、九百九十六、九百九十七、九百九十八、九百九十九、一千、一千零一、一千零二、一千零三、一千零四、一千零五、一千零六、一千零七、一千零八、一千零九、一千一十、一千一十一、一千一十二、一千一十三、一千一十四、一千一十五、一千一十六、一千一十七、一千一十八、一千一十九、一千二十、一千二十一、一千二十二、一千二十三、一千二十四、一千二十五、一千二十六、一千二十七、一千二十八、一千二十九、一千三十、一千三十一、一千三十二、一千三十三、一千三十四、一千三十五、一千三十六、一千三十七、一千三十八、一千三十九、一千四十、一千四十一、一千四十二、一千四十三、一千四十四、一千四十五、一千四十六、一千四十七、一千四十八、一千四十九、一千五十、一千五十一、一千五十二、一千五十三、一千五十四、一千五十五、一千五十六、一千五十七、一千五十八、一千五十九、一千六十、一千六十一、一千六十二、一千六十三、一千六十四、一千六十五、一千六十六、一千六十七、一千六十八、一千六十九、一千七十、一千七十一、一千七十二、一千七十三、一千七十四、一千七十五、一千七十六、一千七十七、一千七十八、一千七十九、一千八十、一千八十一、一千八十二、一千八十三、一千八十四、一千八十五、一千八十六、一千八十七、一千八十八、一千八十九、一千九十、一千九十一、一千九十二、一千九十三、一千九十四、一千九十五、一千九十六、一千九十七、一千九十八、一千九十九、二千、二千零一、二千零二、二千零三、二千零四、二千零五、二千零六、二千零七、二千零八、二千零九、二千一十、二千一十一、二千一十二、二千一十三、二千一十四、二千一十五、二千一十六、二千一十七、二千一十八、二千一十九、二千二十、二千二十一、二千二十二、二千二十三、二千二十四、二千二十五、二千二十六、二千二十七、二千二十八、二千二十九、二千三十、二千三十一、二千三十二、二千三十三、二千三十四、二千三十五、二千三十六、二千三十七、二千三十八、二千三十九、二千四十、二千四十一、二千四十二、二千四十三、二千四十四、二千四十五、二千四十六、二千四十七、二千四十八、二千四十九、二千五十、二千五十一、二千五十二、二千五十三、二千五十四、二千五十五、二千五十六、二千五十七、二千五十八、二千五十九、二千六十、二千六十一、二千六十二、二千六十三、二千六十四、二千六十五、二千六十六、二千六十七、二千六十八、二千六十九、二千七十、二千七十一、二千七十二、二千七十三、二千七十四、二千七十五、二千七十六、二千七十七、二千七十八、二千七十九、二千八十、二千八十一、二千八十二、二千八十三、二千八十四、二千八十五、二千八十六、二千八十七、二千八十八、二千八十九、二千九十、二千九十一、二千九十二、二千九十三、二千九十四、二千九十五、二千九十六、二千九十七、二千九十八、二千九十九、三千、三千零一、三千零二、三千零三、三千零四、三千零五、三千零六、三千零七、三千零八、三千零九、三千一十、三千一十一、三千一十二、三千一十三、三千一十四、三千一十五、三千一十六、三千一十七、三千一十八、三千一十九、三千二十、三千二十一、三千二十二、三千二十三、三千二十四、三千二十五、三千二十六、三千二十七、三千二十八、三千二十九、三千三十、三千三十一、三千三十二、三千三十三、三千三十四、三千三十五、三千三十六、三千三十七、三千三十八、三千三十九、三千四十、三千四十一、三千四十二、三千四十三、三千四十四、三千四十五、三千四十六、三千四十七、三千四十八、三千四十九、三千五十、三千五十一、三千五十二、三千五十三、三千五十四、三千五十五、三千五十六、三千五十七、三千五十八、三千五十九、三千六十、三千六十一、三千六十二、三千六十三、三千六十四、三千六十五、三千六十六、三千六十七、三千六十八、三千六十九、三千七十、三千七十一、三千七十二、三千七十三、三千七十四、三千七十五、三千七十六、三千七十七、三千七十八、三千七十九、三千八十、三千八十一、三千八十二、三千八十三、三千八十四、三千八十五、三千八十六、三千八十七、三千八十八、三千八十九、三千九十、三千九十一、三千九十二、三千九十三、三千九十四、三千九十五、三千九十六、三千九十七、三千九十八、三千九十九、四千、四千零一、四千零二、四千零三、四千零四、四千零五、四千零六、四千零七、四千零八、四千零九、四千一十、四千一十一、四千一十二、四千一十三、四千一十四、四千一十五、四千一十六、四千一十七、四千一十八、四千一十九、四千二十、四千二十一、四千二十二、四千二十三、四千二十四、四千二十五、四千二十六、四千二十七、四千二十八、四千二十九、四千三十、四千三十一、四千三十二、四千三十三、四千三十四、四千三十五、四千三十六、四千三十七、四千三十八、四千三十九、四千四十、四千四十一、四千四十二、四千四十三、四千四十四、四千四十五、四千四十六、四千四十七、四千四十八、四千四十九、四千五十、四千五十一、四千五十二、四千五十三、四千五十四、四千五十五、四千五十六、四千五十七、四千五十八、四千五十九、四千六十、四千六十一、四千六十二、四千六十三、四千六十四、四千六十五、四千六十六、四千六十七、四千六十八、四千六十九、四千七十、四千七十一、四千七十二、四千七十三、四千七十四、四千七十五、四千七十六、四千七十七、四千七十八、四千七十九、四千八十、四千八十一、四千八十二、四千八十三、四千八十四、四千八十五、四千八十六、四千八十七、四千八十八、四千八十九、四千九十、四千九十一、四千九十二、四千九十三、四千九十四、四千九十五、四千九十六、四千九十七、四千九十八、四千九十九、五千、五千零一、五千零二、五千零三、五千零四、五千零五、五千零六、五千零七、五千零八、五千零九、五千一十、五千一十一、五千一十二、五千一十三、五千一十四、五千一十五、五千一十六、五千一十七、五千一十八、五千一十九、五千二十、五千二十一、五千二十二、五千二十三、五千二十四、五千二十五、五千二十六、五千二十七、五千二十八、五千二十九、五千三十、五千三十一、五千三十二、五千三十三、五千三十四、五千三十五、五千三十六、五千三十七、五千三十八、五千三十九、五千四十、五千四十一、五千四十二、五千四十三、五千四十四、五千四十五、五千四十六、五千四十七、五千四十八、五千四十九、五千五十、五千五十一、五千五十二、五千五十三、五千五十四、五千五十五、五千五十六、五千五十七、五千五十八、五千五十九、五千六十、五千六十一、五千六十二、五千六十三、五千六十四、五千六十五、五千六十六、五千六十七、五千六十八、五千六十九、五千七十、五千七十一、五千七十二、五千七十三、五千七十四、五千七十五、五千七十六、五千七十七、五千七十八、五千七十九、五千八十、五千八十一、五千八十二、五千八十三、五千八十四、五千八十五、五千八十六、五千八十七、五千八十八、五千八十九、五千九十、五千九十一、五千九十二、五千九十三、五千九十四、五千九十五、五千九十六、五千九十七、五千九十八、五千九十九、六千、六千零一、六千零二、六千零三、六千零四、六千零五、六千零六、六千零七、六千零八、六千零九、六千一十、六千一十一、六千一十二、六千一十三、六千一十四、六千一十五、六千一十六、六千一十七、六千一十八、六千一十九、六千二十、六千二十一、六千二十二、六千二十三、六千二十四、六千二十五、六千二十六、六千二十七、六千二十八、六千二十九、六千三十、六千三十一、六千三十二、六千三十三、六千三十四、六千三十五、六千三十六、六千三十七、六千三十八、六千三十九、六千四十、六千四十一、六千四十二、六千四十三、六千四十四、六千四十五、六千四十六、六千四十七、六千四十八、六千四十九、六千五十、六千五十一、六千五十二、六千五十三、六千五十四、六千五十五、六千五十六、六千五十七、六千五十八、六千五十九、六千六十、六千六十一、六千六十二、六千六十三、六千六十四、六千六十五、六千六十六、六千六十七、六千六十八、六千六十九、六千七十、六千七十一、六千七十二、六千七十三、六千七十四、六千七十五、六千七十六、六千七十七、六千七十八、六千七十九、六千八十、六千八十一、六千八十二、六千八十三、六千八十四、六千八十五、六千八十六、六千八十七、六千八十八、六千八十九、六千九十、六千九十一、六千九十二、六千九十三、六千九十四、六千九十五、六千九十六、六千九十七、六千九十八、六千九十九、七千、七千零一、七千零二、七千零三、七千零四、七千零五、七千零六、七千零七、七千零八、七千零九、七千一十、七千一十一、七千一十二、七千一十三、七千一十四、七千一十五、七千一十六、七

■本报记者 岳战野 成都、北京报道

8月12日,刘永行旗下东方希望集团在成都郊区新都区投资的饲料厂正式开业。该饲料厂总投资1亿元,年产能达到30万吨左右,将近四川目前每年饲料产能的15%。同时,东方希望集团也披露,在未来的3年内,东方希望集团还计划在长江以南投资兴建50家饲料厂,仅在四川就将兴建5到8家的饲料厂。

按照1995年希望集团分家后“划江为界”的约定,刘永行的东方希望集团占据长江以北,刘永好的新希望集团则限定在长江以南发展。而东方希望集团此番在新希望的总部所在地以及销售的主要区域进行大规模的投资,刘永行、刘永好兄弟交恶似已不可避免。

不过,两个“希望集团”间火药味十足的碰撞似乎很难上演。记者从新希望集团得到的消息证实,在此番东方希望入川之前,刘永好和刘永行已对此有了充分的沟通。而接受采访的一些新希望集团管理人员也对东方希望这种逾界投资行为不以为然。

事实上,在东方希望集团打破分拆时约定的投资分界线之前,四兄弟已经有了“合纵”的先例:华西希望集团与大陆希望集团联合投资近10亿元进入酒店业,新希望集团从华西希望集团的手中接过了希望食品公司的经营管理权。同时,新希望集团完成了对该公司的控股,打破了以前四兄弟平均持股的局面……

而在饲料业,新希望集团此前北上并购山东六合集团,而此番东方希望在长江以南大规模投资后,与新希望的饲料企业形成相互交错产业布局,在一位新希望集团的管理者看来,这不是兄弟相争的开始,而是希望集团自拆分后,最好的一次“合纵”机会。分拆10年之久的希望集团刘氏四兄弟,有望借下属产业整合之机重新携手。

分久必合

10年前,希望集团创业时兄弟之间的投入

刘氏四兄弟的产业谱系		
姓名	名称	业务范围
刘永好	新希望	饲料、乳业、食品加工、房地产;(投资):金融、化工、零售、酒店等
刘永行	东方希望	饲料、铝业、食品加工、房地产;(投资):生物化工、金融等
陈育新(刘永美)	华西希望	饲料,食品加工、地方、(投资);酒店、金融等
刘永言	大陆希望	变频器、中央空调、房地产、酒店、能源化工等
资料来源:根据公开资料整理		

分拆10年刘氏兄弟再谋合纵



刘永好



刘永行



刘永言



陈育新

分拆10年之久的希望集团刘氏四兄弟,有望借下属产业整合之机重新携手

不明确,造成了后来的产权不清晰,导致了兄弟之间在财产分配方面的分歧,为了清晰产权,分家成为四兄弟不得不做出的选择。

经过10年的发展,刘氏兄弟们的企业规模、涉足的行业等各个方面都发生了巨大的变化。大陆希望集团的杨海峰透露说:“随着希望集团兄弟各自投资的产业越来越多,产业之间的跨度越来越大,反而兄弟之间的‘相互问计’交流也越来越多,刘永行在投资电解铝行业时,就经常打电话征求大哥刘永言的意见。”

目前,除了大陆希望集团外,其他的几个“希望”都把饲料作为了自己的核心产业,如果这一块资产能够合并或者合作,希望集团抵御

风险、扩张的能力无疑都会增强。

一位新希望集团的负责人指出:“饲料行业的整合初衷是降低企业之间的竞争程度,增加企业的规模效益,而东方希望在长江以南的投资,却无疑会增加行业的竞争程度,这显然与行业的整体走势有些偏离,而一旦这种激烈的竞争明显地影响到新希望和东方希望两家企业的收益时,那么两家企业的合并也就只是时间的早晚而已。”

合纵之路

在已经合作的领域内,希望集团的兄弟们主要采取分别持股或委托经营的方式进行。比如,家园国际酒店由华西希望和大陆希

望各持有50%的股权,但是委托大陆希望集团经营管理,在更早的希望集团的总部基地和希望食品也是采取这种方式,兄弟分别持股但是委托老三陈育新(刘永美)全权经营管理的模式;而如果刘永好将自己的酒店直接交给大陆希望经营管理,则有可能不涉及股权的变化,采取委托经营的方式进行。

投资近10亿元的家园国际酒店由大陆希望集团与华西希望集团联合出资,分别持有50%的股权,由刘永言的女婿大陆希望集团总裁陈斌负责具体的经营管理,这是希望集团兄弟分家后最大的一笔联合投资,同时,华西希望与大陆希望还联合投资组建了美好房地产公司,在成都的机场路旁边进行房地产开发。

家园国际酒店在2003年开业后的一年时间里即实现了赢利,陈斌的经营管理能力得到刘氏兄弟的认同,刘永好就在一次公开的谈话中表示,愿意把新希望投资的酒店拿给大陆希望集团管理。

一位长期跟踪希望集团的证券分析师认为,希望集团如果把饲料以及其他一些相同的产业做一个整合,集中发展,而其他的兄弟专心做其他的产业,也许是一个不错的选择。比如是否可以设想,如果把饲料以及食品加工等农业领域由一个兄弟管理,而其他的兄弟专注于电解铝、能源化工以及变频器和中央空调领域?

同时希望集团的一位管理人员认为,即便希望集团的兄弟们在资产的整合上有所想法,但是也绝对不可能回到1999年分家以前的那种状态。分家10年后,希望四兄弟的产业规模和涉足的行业都有了巨大的差异,合作也仅仅局限于那些同行业的资产,即便如此,这些合作的资产也需要清晰的产权和管理权。而那些跨行业的资产,依然会由兄弟间各自的公司打点。

未来在饲料行业,刘氏兄弟间的合作最有可能采取的途径有二:一是统一经营,可以设想成立一家控股型的公司,统一经营权,希望集团的兄弟对各自的公司进行资产评估后,按照资产比例计算在控股公司中的权益。而这种方案操作的难度在于,希望集团下属的企业规模比较大,评估的难度大,不容易对资产做准确的评估;二是采取单纯的委托经营,可以不触动股权,其他兄弟把自己的饲料行业的资产委托给一个兄弟经营管理,在采购、销售等领域打通平台,同样可以起到规模效应,但是这种做法也有缺点,希望集团下属的饲料企业高达上百家,难以保证各饲料企业的“平等公正”的待遇。

希望集团的有关负责人认为,从长远来看,分别持股、统一经营的方式更符合现代公司的治理结构,这种做法的优点是产权结构清晰,公司的价值取向统一,分配的机制也很明确,如果一个兄弟负责经营,那么其他的兄弟则可以进行经营的监督。

而希望集团的合作最大的障碍可能并不在于操作的技术层面,而在于几个强势的兄弟之间权力分配如何协调,谁会成为这块庞大的资产的代言人,刘永好还是刘永行,抑或刘永言、陈育新?

800亿重组前奏 振华港机欲购上海港机

■本报记者 胡怡林 施春华 上海报道

被曾经的控股子公司反收购,这一幕即将在中国港口机械行业里上演。主角分别是跻身全球最大的港口机械制造商的振华港机(600320,SH)和象征了中国港机发展的悠久历史的上海港口机械制造厂。

促使合并的契机首先来自于中国港湾建设(集团)总公司(下简称中港公司)正在进行的一场前所未有的改制。

今年9月,振华港机和上海港口机械制造厂共同的母公司将和中国路桥(集团)公司整合成中国交通建设集团有限公司,这个庞大的央企重组计划的结果就是诞生一个年产值超过800亿元、直逼国内建筑业龙头——中国铁道建设总公司的基建制造业巨头。

根据国务院的重组通知,中国交通建设集团有限公司成立后,还将积极推进整体上市计划,这便意味着其所有的主业资产和其他优质资产将全部打包上市公司,而港机工程作为中港公司的传统主营业务必然是重中之重。

众所周知,振华港机和上海港机厂已经演化成了两个基本上“同产同质”的企业。上海港机重工公司制造部副总经理金胜农告诉记者,作为振华港机最初诞生的两大股东之一,上海港机厂曾与振华分工明确:由后者主要从事集装箱机械的制造生产,前者厂则生产除此产品以外的其他机械设备。但1995年以后,随着市场容量的逐步扩大和集装箱运输市场的日益兴旺,双方放弃了当年的协议承诺,把制造产品相互渗透到对方的领地。(注:当时上海港机厂仍为振华港机股东)

“说实话,这当中本身就存在着不规范,而且很多时候大家会抢生意,作为自己的直属全资子公司,中港集团肯定不愿意看到这样的局面发生。”上海港机另一位内部人士表示,“一旦要整体上市,资本市场也不容许这样的同业竞争存在。”

上海港机厂高层人士证实了可能出现的合并。该厂党委书记夏昕于8月10日接受本报记者采访时表示:“这是一个非常敏感的话题,现在没有什么实质性方案出台,因此,究竟是以振华港机收购还是上海港机加盟的形式实现资源整合,目前仍然不好说,暂时来看,它仍然只是一个意向。”夏同时还担任着上海港机下属子公司上海港机重工有限公司的副董事长。

来自知情人士的消息,中港集团已经为此成立了一个专门的工作小组。考虑到振华港机、上海港机双方的利益平衡,工作小组组长将会由中港集团副总裁陈云担任。陈云目前也是上海港机重工公司的董事长。该人士还透露,可能会由中港集团的企业管理部和企化部的两位负责人分别担任副组长的职务。同时,下周中港公司将会出台有关准则性文件,届时,也将基本确定两家公司将会以何种形式进行整合。

仍有人对未来的收购表示担忧。“从新产品的技术开发能力来说,其实两家企业的实力相差并不过远,可能从管理方式、企业文化而言以及企业职工意识上看,上海港机确实没有办法和振华港机去比,要知道最难改变的是人。”一位在上海港机厂呆了二十多年的技术部门负责人评价这两家有着千丝万缕血缘关系的企业目前存在的差距,“振华港机如果整体收购上海港机的话,消化2000多名员工将会是个麻烦。”

您的潜力。我们的动力

Microsoft

微软(中国)有限公司

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

上海浦东发展银行
SHANGHAI PUDONG DEVELOPMENT BANK

© 2005 Microsoft Corporation 版权所有。保留所有权利。Microsoft、Active Directory、Blink!、SharePoint、SQL Server、Windows、Office、Windows Server、和 Windows Server System 是 Microsoft Corporation 的注册商标。其他名称可能是其所有者的注册商标。

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

冀力铭

上海浦东发展银行总行信息科技部 总经理

Windows Server System™ 产品家族包括:

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

以及其它软件产品

Microsoft

Windows Server System™

Windows Server System™ 产品家族包括:

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

以及其它软件产品

资费大战烽火连城 运营商抢夺 3G 用户

■本报记者 李晶 北京报道

愈演愈烈的价格战终于让联通坐不住了。8月9日，联通密召上海、江苏的市场经理进京，与北京联通分公司的有关负责人一起商讨如何应对中移动在京沪及长三角一带发动的新一轮价格战。据联通有关人士透露，当日上午，联通决定要在未来的战役中“主动出击”，不再“疲于应招”。下午，各分公司市场部经理开始分组讨论，以制定具体的行动方案。

从5月以来，中国移动与联通之间上演的同城斗法，奇招不断，这部“双寡头”的大戏终于在日前迎来高潮。最近，北京移动刚宣布“全球通”预存600话费获300充值卡夯实自己的营销短板，北京联通就宣布其“全业务付费卡”再次升级，对其旗下的所有业务的充值实现充值缴费“一卡通”。在上海，移动更是极具“杀伤力”，全球通“60套餐”每分钟话费锁定在0.12元至0.15元，与固定电话收费仅差之毫厘。

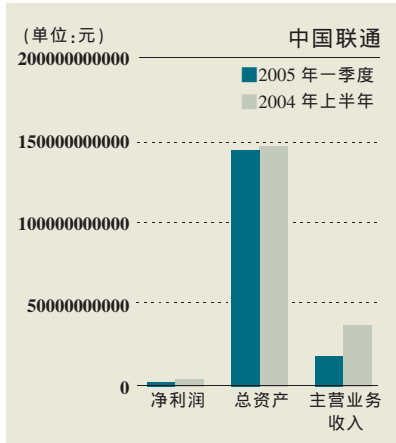
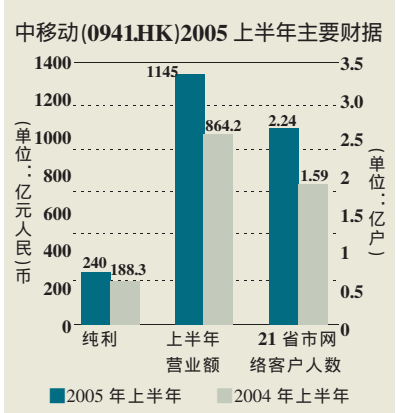
事实上，当移动、联通借取消网内外差别定价，其价格已压到底线，致使失去价格优势的“小灵通”也卷入其中。8月2日，信产部和发改委联合下发《关于同意中国电信集团公司和中国网络通信集团公司推出多种固定电话资费套餐方案的通知》(以下称《通知》)。这也意味着中国电信、中国网通将能像中国移动、中国联通那样根据市场用户的细分来推出不同的固话品牌和套餐。让固话运营商高兴得是，自己也终于拥有了发动价格战的“尚方宝剑”。比如，上海小灵通最近公布的一款套餐是：当月消费满50元，次月赠送50元话费。

随着小灵通的卷入，移动通信市场正式开演“三国演义”。

价格风暴

在此轮电信资费大战中，北京移动扮演了破冰的角色。从今年6月底开始，在短短半个月的时间里，北京移动先后发起了“全球通存600得900”、“神州行充值返话费”、“动感地带大幅降价”、“神州行上网包月”等行动，其出手之快令人眼花缭乱。

7月1日，信产部与发改委《关于进一步加强电信资费监管工作有关事项的通知》(以下简称204号文件)开始实行，北京移动的最后一块存在价格差异的阵地“动感地带”也顺势实现了网内、网外统一价格。新的基本资费将不分网内外，只分时段，即23：00-9：00为优惠时段，0.15元/分钟；其余时间0.25元/分钟。无疑，在优惠时段“动感地带”本地话费标准已经接近固定电话，加上北京移动配合推出的各类活动，对于年轻时尚的潜在用户来说无疑极具诱惑。



值得注意的，在北京移动发起的价格风暴中，于今年5月走马上任的原广东移动总经理李钢无疑是关键人物。据悉，曾在广东移动担任总经理职务达8年之久的李钢以作风果断、业务上大刀阔斧、善打价格战而闻名。其在任期间，广东移动的营业收入一直在中国移动各省级分公司中高层榜首。近两年，广东移动的收入占中国移动集团的1/5，利润占1/3，占据了广东电信市场的近半壁江山。一些小变化可以说明李钢为北京移动带来的改变。从6月开始，北京全球通的用户会经常接到1860打来的资费促销电话，详尽介绍各种套餐方案。

备战 3G

事实上，北京移动与联通之间的同城演义不过是烽火燎原中的一角。最近，在广东，移动甚至推出了全新大众卡日租卡，每天“日租”为0.8元，包接听所有电话以及来电显示，而拨打电话则最低为0.15元/分钟。

网内咨询的分析师朱尚旗指出，移动与联通的价格战一直在各地上演。而北京、上海、江苏这三个地区是运营商现有资费水平较高、最主要的利润区。“此三地近期的降价行为，主要的还是运营商经营思路的改变，即放弃高利润，转而追求更大的市场和收入占有率，为3G留出价格空间，进一步压缩竞争对手和潜在竞争对手的市场空间。”

“此轮价格战的主要目的，是在3G牌照发放之前，大规模抢占用户群。”一位运营商内部人士告诉记者，“如果3G牌照明年发放，现在就是扩大客户群的最好时机，早动手总比晚动手好。”而朱尚旗则认为，在3G时代，语音业务价格下调将是大势所趋，增值业务才是运营商的“金矿”。因此，通过降低话音价格来抢占客户群无疑是运营商备战3G的必经之路。

“目前，中移动的网络承载率约为75%，这意味着中移动会将闲置的网络资源拿出来扩大用户群”，朱指出。此外，相对于联通来说，在打价格战上，中国移动具有较大的成本和利润优势。日前，中移动2005年的半年报显示，前6个月净赚240亿元人民币。

固话奶酪

“打价格牌”一直是运营商抢夺市场的常用武器。不过，这一次的价格战显然不同于以往。对于中国移动率先发起价格战，紧张的不仅仅是联通。刚刚把机卡分离的小灵通搬上柜台的固话运营商心里也是别有一番滋味。

众所周知，由于固话业务增长缓慢，把宝押在小灵通身上的中国电信通过机卡分离、提供增值服务，已为小灵通穿上了手机

的“马甲”。但是，随着移动运营商的大规模圈地，小灵通的价格优势越行越远。两大移动运营商首先开刀的就是低端市场，包抄小灵通的后路。比如，为扩大低端用户市场，上海联通与小灵通“农村包围城市”的策略针锋相对，推出资费低廉的“郊区卡”，以及15000部约800元的CDMA手机，争夺小灵通的后院地盘。

事实上，在8月2日的《通知》发布之前，固话套餐在此之前并非没有。仅在今年春节期间，中国电信在南方的多家省级分公司就推出多个固话套餐。已经涉及固话的所有领域，包括普通固话、长话、宽带、小灵通，且全部为降价促销手段。

而中国网通相关负责人对其按日收取基本服务费的预付费方案的解释是可以按天收取电话费。目前固话都是按月收

我的双模生活

W219

双模手机

●支持CDMA/GSM双模制式

●130万像素数码相机

●蓝牙

●MP3播放及铃声

三星 Anycall

三星 SAMSUNG

取，而预付费就是提前充值，然后话费从充值中划拨，目前北京网通已有预付费业务。

众所周知，由于固话业务增长缓慢，把宝押在了小灵通身上的中国电信通过机卡分离，提供增值服务，为小灵通披上了手机的“马甲”。但是，随着移动运营商的大规模圈地，小灵通的价格优势越行越远。两大移动运营商首先开刀的就是低端市场，包抄小灵通的后路。比如，为扩大低端用户市场，上海联通与小灵通“农村包围城市”的策略针锋相对，推出资费低廉的“郊区卡”，以及15000部约800元的CDMA手机，争夺小灵通的后院地盘。

而在此前，曾让固话运营商担心的是，信息产业部正式下发(2005)93号文件，在叫停的10个电信业务中包括“小灵通开通异地漫游服务”。至此，小灵通与中国移动、中国联通一争天下的梦想彻底破灭。

决战未来

事实上，对于固话运营商来说，随着3G时代的来临，看得到利润天花板的固话业务如何发展增值业务已然成为决战未来的关键。电信有关负责人曾承认，营销成本居高不下和终端增值业务的缺乏是目前的主要困惑。特别是在电信资费普遍下调的情况下。

来自中银国际的报告称，2004年，中国移动的全国平均资费下调了26%。来自电信运营商们的判断认为，以目前态势分析，到2006年电信业资费总体水平只相当于2001年的29%。

电信专家陈金桥分析表示：“在技术发展、固定电话出现许多替代品的现实情况下，对语音业务收费的单一模式已不能适应市场需求，应该增加一些‘消费激励’，政府正在努力改革电信资费，这是一个渐进的过程，不能一步到位。”

信息产业部部长王旭东曾明确对外表示：电信定价权最终会交给企业。电信改革的改革方向由此变得明朗，但是电信资费竞争的态势却依然“高温不下”。

“不过，我们目前采取价格策略的目标之一是让对手能够坐到谈判桌前。”北京的一位内部人士笑着对记者说，“未来的竞争还是应该集中在服务上。”



马云与杨致远的友谊已经开花结果

■本报记者 董鑫/摄

权，雅虎中国成了阿里巴巴的一个子公司。与此同时，雅虎在阿里巴巴持股40%，拥有35%的投票权，董事会一共四个席位，马云和阿里巴巴的CFO共占两席，雅虎一席，软银一席。所有的疑点始于雅虎的态度极其低调而阿里巴巴却在努力吸引公众的注意力——送上雅虎中国和10亿美元换取阿里巴巴40%的股份，雅虎为的是什么？

雅虎看中的是“人”

整个收购表面上看是阿里巴巴占到了大便宜。马云十分开心地向记者表示，他愿意接受雅虎中国总裁的职位。邦邦网总裁黄志敏表示，“此前雅虎实际上是在将在中国的这部分资产交给3721去运营了，现在，雅虎是将这部分资产交给了马云去运营。”

“这很像雅虎一贯的作风。”中国搜索总裁陈沛说，“雅虎在某种程度上也是在投资‘人’。”但是陈沛也同时认为，这也是雅虎在中国的一种撤退性策略——雅虎中国的业务一直处于一种二线状态。用于扬的话说：“尽管雅虎在欧美甚至全球的表现都很好，但是在中国的业绩却乏善可陈。”这无疑令杨致远像赌徒无法收手一样对中国市场无法甘心放弃。

“雅虎的拍卖生意在美国做得很好，尤其是B2C，仅次于亚马逊。”云网总裁朱子刚告诉本报记者。但是，雅虎中国的“一拍”网却一直无法有所建树。杨致远显然对自己管理雅虎中国缺乏信心。事实上，一定程度的制度局限也阻碍了雅虎亲自管理——例如逐级汇报的制度会耽误很多工作。因此雅虎必须要找一个中国本土的管理团队帮他管理雅虎中国。

“这也是我曾经说过的，其实中国的互联网企业很强，从经验技术到管理水平并不比外国的公司弱多少。”陈沛表示，“他需要本地的管理人才。”易观国际总裁于扬亦表示，“雅虎迫切地想找到一个有力的平台，能够把它的很多业务，例如搜索、网络业务以及在欧美还有很多面对中小企业的业务，能够交叉销售、融入到中国来。”

一分析人士则指出，这也是雅虎永远解决中国问题的一个好方法，即只做控股股东，不用再去管理。这与在日本的做法一样——尽管雅虎在日本十分成功，但也只是保留了股东身份，实际上是软银在运作。正是由于雅虎有了这样的需求，才有了马云的机会。

阿里巴巴的资金需求

马云和杨致远极深的交情始于外经贸部下面的国富通公司，该公司负责当时外经贸部网站的运营维护。那个时候国富通还有一项业务就是代理雅虎在中国的业务，所以马云和杨致远在那个时候就已经开始打交道。据说后来马云离开国富通，自己去做阿里巴巴，还从雅虎挖了一个高级的技术人员。

但是仅凭交情不可能促成这宗中国互联网迄今为止最大的交易。

首先，马云迫切需要缓解投资人套现的压力是双方合作的另一个基础。马云要让公司上市的说法已经喊了多年，但是直到今天仍然无法兑现。这无疑令风险投资商十分不耐烦。据悉，甚至曾有传闻称阿里巴巴的重要投资人欲将股份转让给马云的对手eBay。

“阿里巴巴完全可以选择自己去上市，但是自己上市会有两个问题。首先，从全球来看还没有一个像阿里巴巴这样的商业模式在海外股市上被成功接受。原来美国有个类似的公司但是没有起来。”于扬告诉本报。“其次，阿里巴巴的现金流状况能否让马云熬到上市那一天。尽管阿里巴巴的B2B能有收入，但不是特别多，同时还要维持对淘宝一年1亿多的投入——目前淘宝是不挣钱的，所以现金流是阿里巴巴寻找战略投资人的最主要原因，包括与雅虎和亚马逊的接触。”

当然，雅虎与亚马逊甚至更多买家同时接触还有另外一个重要价值就在于抬高收购价格。“尽管阿里巴巴收购了雅虎中国，雅虎又出资10亿美元，但是实际上要看杨致远对阿里巴巴的估价是多少。”搜狐的一位高管指出。

如果对阿里巴巴的估价是40亿美元，雅虎占40%的权益，杨致远相当于得到16亿美元的资产，减去雅虎中国的价值，可能还赚了。现在，至少杨致远认为雅虎中国再加10亿美元换阿里巴巴40%的股份是值得的。

由于阿里巴巴并未上市，外界对其财务状况有几个版本。但据赛迪顾问电信运营咨询事业部迟晓冰在六月份的一次测算，仅阿里巴巴VIP用户和普通用户的费用就能使其年收入达到3亿元人民币。

无论如何，在一个想买、一个想卖的状态下，他们之间的桥梁可能就是投资人孙正义。“对他来讲，不过是左口袋的钱拿到右口袋。”一位分析人士指出，“但持有阿里巴巴的股份没有保证，而持有雅虎的股份就不一样了。”

惟一选择 VS 最佳拍档

尽管来自多方的声音质疑马云这位电子商务领域的管理者现在做门户和搜索是否能够胜任，但如果考虑到雅虎欲在中国扩大电子商务的目的，那么阿里巴巴是除了eBay之外雅虎的惟一选择。

于扬认为，“对于雅虎来讲，阿里巴巴既有很好的管理团队，也有B2B的平台阿里巴巴网和C2C的平台淘宝网，可以将一拍网与阿里巴巴的电子商务有一个很好的融合。”赛迪的迟晓冰则指出，这是雅虎产业链的一种延伸。对于阿里巴巴来讲，则可以借助雅虎这个平台提升在国际上的运作能力，使淘宝上销售的产品能够通过雅虎这个国际平台交叉销售从而获得更多回报。

在搜索领域，亦将形成三足鼎立的格局——百度、google和雅虎的搜索引擎必将发生一场更为激烈的竞争。而在杨致远砸下10亿美元之后，马云也已经表示，将不遗余力地“将雅虎的品牌在中国做得深入人心”。

阿里巴巴 与雅虎的 10 亿美元生意

■本报记者 杨阳 北京报道

雅虎中国前总裁周鸿祎的离职也许正是谁都没有察觉出的巨变前兆。

2004年8月11日，当周鸿祎再次就他离职之事约见本报记者时，已经不再坚持所谓的“休息”之说，而是明确地表示将要就职于“IDG技术创业投资基金”，成为一名投资合伙人——有人猜测，这也许正是给下一任雅虎中国区总裁马云让位之举，也有人认为，是由于周鸿祎的正常离职才使马云有了重新改写中国互联网格局的机会。

此次阿里巴巴收购包括雅虎中国的门户网站、一搜，即时通讯、3721网络实名业务和雅虎在一拍网上的所有资产，同时得到雅虎10亿美元投资和雅虎品牌在中国无限期使用

公司

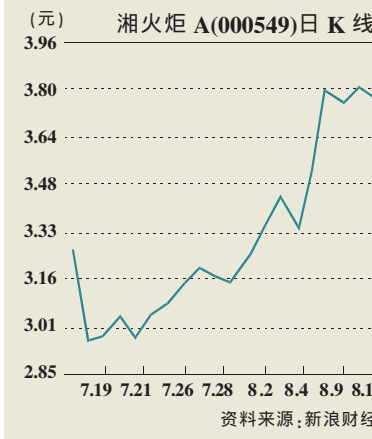
26 家争购湘火炬 潍柴 10 亿胜出

■本报记者 种昂 范卫强 济南、深圳报道

8月12日,被称为“德隆旗下最优质的上市公司”的湘火炬 A(000549)最终落入了潍柴动力投资有限公司(以下简称潍柴投资)囊中,收购总额超过10亿。随着德隆“三驾马车”之一的汽车业务被重组,华融主导的“德隆系”上市公司资产处置工作逐渐接近尾声。由于湘火炬及其控股公司在中国重卡市场占有率举足轻重的地位,这一点从一度有26家企业希望把湘火炬 A 招入麾下,就可见一斑。而潍柴投资如能重组成功,中国重卡领域的一场大变局也是山雨欲来。

争购

记者从一位不愿透露姓名的知情人士口中获悉,共有26家企业先后参与了对湘火炬的股权争夺,它们中既有万向集团、潍柴动力、宇通汽车等国内汽车汽配公司,也有东风、一汽、中国重汽和通用汽车等国内外汽车巨头。湘火炬为何成为众多汽车巨头争夺的焦点?湘火炬 A 被公认为是德隆“三驾马车”中资质最好的一家。据悉,今年上半年该公司实现净利润2.05亿元,同比增长169.92%。此外,湘火炬 A 控股的陕西重汽、法士特、株洲火花塞和东风越野车四大核心业务资产更是为业界广泛看好。有关数据显示,陕西重汽一直在我国15吨以上重卡销量排行第二,2004年利润总额为1.5亿元;而法士特不仅在全国齿



轮行业名列第一,其重型变速器单厂产量已跃居世界第一,2004年利润总额高达8.45亿元。按照一家熟悉湘火炬 A 的投行出具的评估报告显示,截至2005年7月,湘火炬控股公司陕西重汽的股权评估价值约为21.2亿元,而法士特更是以93.7亿元的总价值超过了控股的湘火炬。难怪不少业内人士认为,谁控制了湘火炬,就意味着控制了中国的盈利能力最高的重卡整车及零部件资产。

记者还了解到,在众多争夺者中,万向集团在多轮谈判后,曾与新疆德隆和华融达成了初步收购协议。然而,5月份我国上市公司开始股权分置改革试点,当时本已签约的万向提出,万向的股权只有28.12%却要为非流通股股东支付对价,这意味着大股东股权要进一步下降。万向希望华融降低交易价格,但遭华融拒绝。双方的谈判也就此搁浅。

恰在此时,又一家上市公司西飞国际半道杀入,声称收购湘火炬的股权。知情人告诉记者,由于西飞国际自知来迟,就要求华融进行集中竞标,价高者得。这正符合华融作为资产管理公司的宗旨。但有趣的是,在最后采取集中竞标,西飞国际并没有参与竞标。真正舍得交纳2亿元保证金的只有潍柴投资和万向集团。其中,潍柴投资报价10亿元,万向只有8个多亿。显然,对于华融资产管理公司来说,两个亿的差价足以有理由将湘火炬交给潍柴投资公司。然而,对于湘火炬念念不忘的万向集团并未就此罢手。据知情人土称:“现在万向利用过去三方达成的协议,目前已经开始起诉。”

仍有变数

8月12日,华融、德隆、广州创宝、陕西众科源与潍柴投资在北京签署了《股权转让合同》和《债权转让合同》,宣告了由众多国内知名公司竞相追逐的湘火炬 A 重组项目终于落下了大幕。令人有些意外的是,此前最为业界看好的一汽、上汽和万向并没有如愿以偿,最后的胜利者是潍柴动力。

潍柴投资公司实为潍柴股份公司的子公司,注册资本为163800万元。公司住所为潍坊市奎文区民生东街26号,该

湘火炬 A 被公认为是德隆“三驾马车”中资质最好的一家。谁控制了湘火炬,就意味着控制了中国的盈利能力最高的重卡整车及零部件资产

公司第一大股东正是 H 股中成长性最好的潍柴动力股份有限公司(2338),持有其45%的股权。潍柴投资法人代表为潍柴动力董事兼首席运营官徐新玉。

根据公告显示,潍柴动力(潍坊)投资有限公司被确定为此次报价评选的入选收购方,收购总价102338万元。其中,对新疆德隆及其关联方持有的本公司28.12%股份报价为62229万元;对本公司对新疆德隆及其关联方40109.2万元债权报价为40109万元。另外,非常有趣的是万向集团公司被确定为备选收购方。

据申银万国证券公司汽车行业研究员王智慧认为,虽然湘火炬重组大致框架敲定,但其中涉及细节以及湘火炬子公司的处置问题上尚需博弈,还存在诸多变数。如重庆市政府就设法回购了湘火炬旗下的重庆重汽。而华融资产管理公司在潍柴投资之后,使万向集团公司成为备选收购方,其用意一方面对潍柴投资施加竞争压力,以便更好的配合重组;同时,这也为湘火炬重组留有退路——即使潍柴投资萌生退意,万向仍然可以接盘。

重汽变局

值得玩味的是,由于中国重汽是潍柴动力的大股东,潍柴重组湘火炬将意味着陕西重汽在四年后重回中国重汽集团的阵营。

“在湘火炬实施重组的过程中,华融将重点考虑从产业发展的角度为公司成功引进真正的产业投资者。”华融西安办事处副总经理、湘火炬董事邵群慧这样描述对湘火炬未来大股东的期望。而此前,并无产业相关性的德隆当初对湘火

炬的运作更多是基于资本层面。

潍柴自2004年业绩大增,当年销售额达到100亿后就在寻求产能和产业链的进一步扩张。潍柴动力董事长谭旭光曾对媒体表示,“目前正在可行性调研,一旦有合适的机会,我们可能会通过资本运作的方式涉足一些附加值较高的零部件生产领域。”据悉,此前潍柴和陕西重汽就已有基于业务层面的合作。今年6月,潍柴动力股份有限公司董事长谭旭光曾亲自将蓝擎 WP12 发动机交付陕西重汽装车试用,并富有深意地说,潍柴动力将与陕西重汽建立战略联盟,打造陕西重汽和潍柴动力共同的市场品牌。

事隔两月,有消息证明陕西重汽果真有望并入潍柴动力麾下。对此,申银万国证券公司汽车行业研究员王智慧认为,重卡领域变速箱和发动机是利润最为丰厚的两块业务。由于法士特变速箱单厂产量已跃居世界第一,潍柴动力重组湘火炬不仅将极大的掌控国内变速箱和发动机市场,还能将发动机与湘火炬的变速箱组成一个动力总成,进一步增加市场竞争力。同时,由于目前潍柴在国内15吨及以上重卡发动机的市场占有率高达73%,与陕西重汽的产业优势正好匹配。王智慧指出,它不仅仅将为潍柴提供一个新的产品销售渠道,更重要的是,潍柴动力可以借此切入汽车制造终端领域,打造完整重卡产业链,在中国重汽集团之外形成一个独立的产业集群。

在目前的国内重卡市场上,一汽和东风的产品主要集中在8-10吨左右,今年上半年市场份额之和为46.29%。而15吨以上的重卡产品,主要是被中国重汽、北汽福田和陕西重汽占据,2005年上半年三家市场份额之和增加到36.68%。对于中国重汽和陕西重汽即将归属同一阵营,长城证券的分析师刘荣认为,这不仅可以避免二者的同质竞争。而且,可以使中国重汽集团及所属公司在15吨以上的重卡和重卡零部件市场处于绝对优势地位。同时,也有业内专家指出,由于产能和规模的迅速扩大,未来中国重汽集团将很可能对一汽、东风及其所在15吨以下重卡市场产生直接冲击。这恐怕也是当初一汽和东风参与争夺湘火炬的初衷。

海尔赞助奥运白电:比联想更划算?

■本报记者 尹永铸 青岛报道

8月12日上午,青岛奥帆基地。在蔚蓝的海面上,一艘印有海尔与奥运标志的帆船在掌声中鸣笛驶向大海。

一年多以前退出与联想争夺“TOP”(The Olympic Program,奥林匹克计划的缩写)全球赞助商的海尔,此次有些出人意料地取得了“北京奥运会白电赞助商”的头衔——与联想的“TOP”这一顶级头衔相比,“北京奥运会赞助商”的头衔要低了三级。

相比竞购美泰整个过程的惊人的低调,海尔此次无疑是高调的。看起来海尔并不那么失落。很多征象表明,这对海尔来说是一笔更划算的买卖。

在海尔与国内另一家白电企业竞争北京奥委会白电赞助商的过程中,充满了种种有趣的、鲜为人知的秘密。这是一场“品牌的奥林匹克竞赛”,惟一不同的是这种竞赛要远比奥林匹克更为残酷——因为它只有一个胜出者,没有亚军与季军。

富勒国际铭略决策管理首席执行官陶勇率领着他的团队为海尔的竞争做全程的咨询支撑,他们的主要工作是:评估海尔是否适合做奥运赞助商,准备各种应征文件及应征谈判,做整体奥运营销的规划等。

陶勇透露,他们为海尔所做的种种方案的一个重要前提便是“战略防御”。“按道理说可口可乐已经不需要再利用奥运会这种如果昂贵的方式塑造品牌形象了,但它依然列在这一期的“TOP”全球赞助商的名单中,最重要的原因便是基于‘战略防御’的考虑——显而易见的是,一旦它退出,百事就有可能上来了。”

陶拒绝进一步透露他们到底为海尔设计了几套方案,“至少会多于三种”,陶说,在这几种方案中,他们对竞争对手所作的判断主要是“虚张声势”、“浅尝辄止”、“志在必得”三种状态,依据这三种状态,通过对竞争对手的实力及可能出现的情况再分别确定出几个基本的价格区间。接下来的事情便要考虑海尔决策层的智慧了,他们必须要做出选择,而且这种选择是不能试错的。

“在诸种选择中,‘低值险胜’无疑是最好的结果,然而其风险却最高,它跟‘低值惜败’只有一线之隔。”富勒国际北京铭略管理咨询有限公司项目经理杨春雷说。

不过,能否利用好赞助商这一资格,最大程度地发挥这种资格的作用,海尔不仅需要接下来再追加两到三倍于赞助费的金钱,还要付出更多的精力与智慧。

“赞助商资格的获得,只是购买了进一步花钱的权利。”陶说。

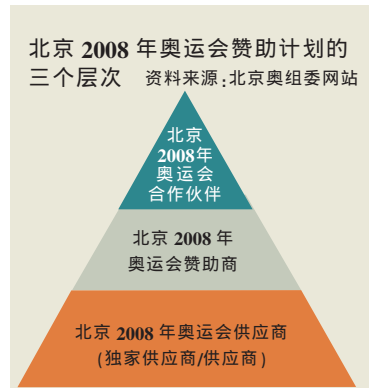
“相比于联想取得‘TOP’全球赞助商

地位,海尔的选择是一笔更划算的买卖。”最近一直关注体育营销的零点集团总裁袁岳对记者说。

据了解,联想将以总值近8000万美元的资金、实物和服务,与奥运组委会总部签署赞助协议。而配合后续的品牌形象提升计划,联想还要追加更多的投入。据袁岳的估算,联想的总投入要达到10亿美元,“现在看来,联想拿出10亿美元是很难的,也就是说,联想很难利用好TOP这一资格。”

联想 PC 及主板的销售主要是面向亚太地区,真正具有影响力的北美和欧洲市场还没有攻进去,在北大光华管理学院营销系副主任江明华博士看来,这种状态与‘TOP’全球赞助商的身份颇有些不匹配——如果销售渠道没有建立起来,其国际化的效果将大打折扣。

海尔的投入则要低廉得多。根据袁岳的估算——“北京奥委会赞助商”的海尔只需拿出其十分之一,也就是不到1亿人民币。同时,为后续的品牌形象提升,海尔只



需再拿出一亿美元便能完成。对于同是强大的国内品牌而在国际上没有太大影响力的两家企业来说,海尔的投入产出比无疑更高。

不过,“TOP 全球赞助商”与“北京奥运会赞助商”这两种头衔还是有着巨大的差别;海尔只能将五环标志与“中国印”印在一起使用,而且其限定在中国奥委会管辖的区域内,联想则有权在全球范围内将它的产品印上五环标志。

袁岳认为这种头衔的差别,对于二者国际化的意义来讲,影响并不太大:“海尔的五环”相比“联想的五环”更具有品牌活跃性,因为在炒作这一点上来讲,北京奥组委肯定会比国际奥委会更卖力气,而后者往往是收完钱了事。

您的潜力。我们的动力

Microsoft
微软(中国)有限公司

姓名: _____

“让近 2,000 名飞行员随时随地,通过各种设备安全访问企业信息”的先生

HNA GROUP
海航集团

© 2005 Microsoft Corporation. 版权所有。Microsoft、Microsoft Active Directory、SQL Server、SharePoint、BizTalk、Windows 徽标、Windows Server System 以及 Windows Server System 徽标是 Microsoft Corporation 在美国和其他国家/地区的注册商标。其他名称可能是其各自所有者的注册商标。

“实时安全的远程连接,让身处全国各地的同事们都能轻松地沟通与协作。现在,整个集团就是一个团队。”

李会聪
海航集团 IT运维管理经理



Windows Server System™ 让您名声大振。

由于采用了 Microsoft Windows Server System,海航集团可以更加轻松地构建安全便捷的移动办公网络。凭借 Windows Server 2003 的 Active Directory® 和 Exchange Server 2003,海航集团现在仅需 2 人就可以在海口集中管理分布于北京、西安等城市的 7 台邮件服务器。为遍布全球的员工提供快速安全的远程连接服务。这不仅让中高层经理能在 3 分钟之内就完成远程公文批示,还让飞行员们能即时收到更新的信息。Exchange Server 2003 是构建企业级沟通与协作平台的优秀解决方案,真正做到提升企业、团队、员工的实时沟通效能。欲详细了解微软客户成功案例,并体验 Exchange Server 2003 的三大商业价值,请登录 microsoft.com/china/wssystem。咨询热线: 800-810-7722 或 010-84538585。

Windows Server System™ 产品家族包括:	
服务器平台	Windows Server™
虚拟服务器	Virtual Server
数据管理与分析	SQL Server™
消息平台服务器	Exchange Server
信息门户服务器	Office SharePoint® Portal Server
企业集成服务器	BizTalk® Server
管理服务器	Systems Management Server
	Microsoft® Operations Manager
防火墙和缓存服务器	Internet Security & Acceleration Server
以及其它软件产品	

COMPANY

公司

■本报记者 张轶骞 番禺报道

8月正是番禺一年之中最热的时分,在最繁华的禺山大道沿街不断闪烁的首饰加工设备专营店里,一些包着偌大的头巾,手上戴着亮灿灿大号钻戒的印度人正饶有兴趣地逛着。

“几周没来,又多了一些同行。”陈生望着车窗外的街道,一边心里盘算着怎么把美国那两家上市珠宝商的订单提早做好,近30年的珠宝从业经验使得他对珠宝行业的变化非常的敏感。陈生是番禺一家珠宝大厂的老板,最近忙着在外谈订单,本地的工厂已经很放心的交给当地出身的总经理管理。

今天的番禺已是一座世界性的珠宝之城,按产值计算,中国每出口四件珠宝,其中就有一件产自番禺。以前在番禺建立珠宝企业的老板大部分都是来自香港,是陈生熟悉的同乡,但现在越来越多的比利时人、印度人、犹太人也来到番禺买地设厂。

长期以来,珠宝业是个十分内敛的行业,其间的从业者像陈生一样,都是低调处世,信守允诺,为客户严守秘密,相互之间仅靠口碑相传。但随着番禺在国际珠宝界的名头越来越响,这一切也在逐渐发生着变化,一些番禺当地的珠宝企业已不仅仅满足于做幕后英雄。

兴盛

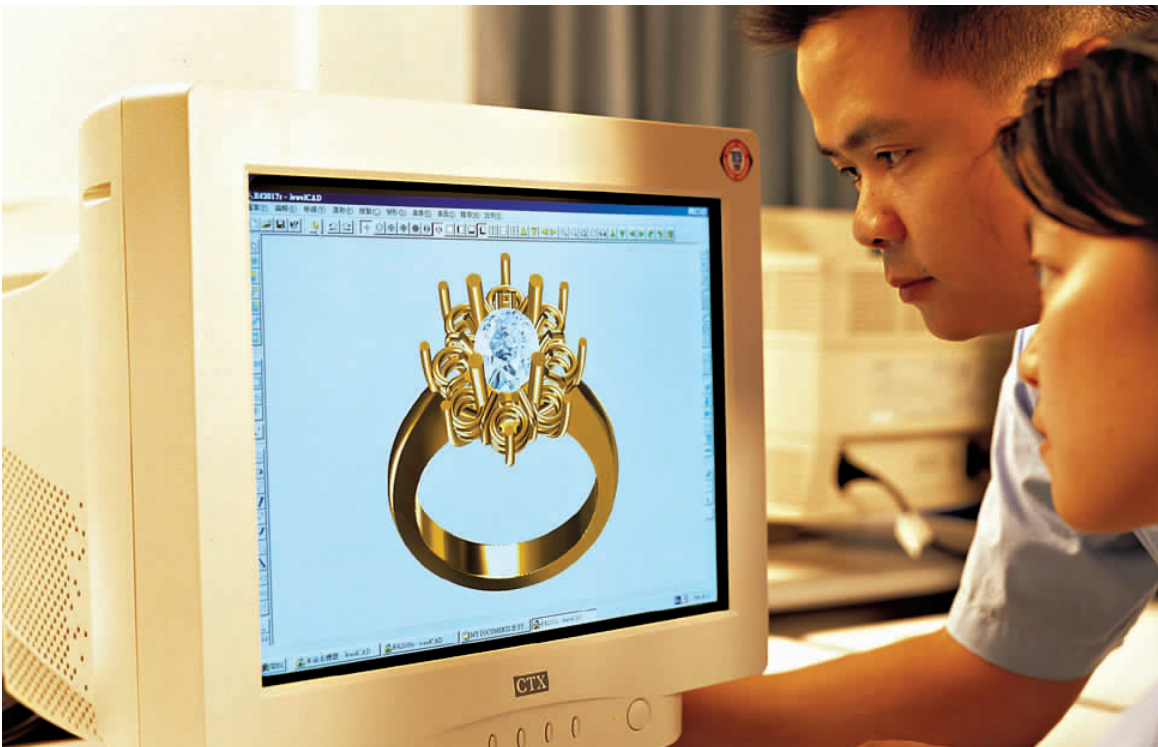
1987年,香港人陈生经过仔细考察之后,决定到番禺和几个兄弟合伙白手起家,共同发展珠宝加工业。像大多数当时来番禺发展的香港珠宝企业一样,由于中国人民银行对贵金属加工的严格控制,陈生和合伙人一起选择在当时番禺为数不多的“持牌”企业底下作挂靠车间,悄悄加工自己带来的海外订单。

当地相对低廉的人工成本,几年下来积攒的熟练技工和精湛技术,很快令陈生尝到甜头。在1996年国家开始降低珠宝行业的监管门槛后,陈生立即在番禺买地设厂,扎根番禺。

这几年来一点点的成长,企业越做越大,加工量从1996年每月8000件左右逐步到现在的每月12万件左右。几年下来陈生的精明(番禺)珠宝公司已经变为占地近万平方米,职工1500多人的大厂。

在传统的珠宝行业,一个珠宝加工厂有这么多职工是不可想象的。对于番禺珠宝企业的规模在番禺的珠宝厂商内广为流传着一个故事,一位日本珠宝商人曾在一次珠宝展上,满脸诧异的问番禺珠宝厂商会长李建生,“番禺一个工厂就上千人?不可能!我做了一辈子的珠宝行业,还没有见过一个珠宝工厂就有这么多的工人,我不相信。”但当其后来来到番禺参观之后,震惊之余连说:“百闻不如一见。”

“当初技师要从香港带过来,珠宝做版要带到香港去做,很小的加工设备,甚至连粘合



番禺的珠宝企业的技术部门可以把平面设计图直接通过数控机床变为三维实物模型

■本报资料室/供图

珠光宝气的番禺故事

如何使单一的 前店后厂,两头在外”的模式加快向多元化商业模式转变?番禺的珠宝企业无论从企业理念还是商业模式上都正在经历一场深刻的变化



忙碌的珠宝加工车间

的胶水都要从香港购买,但现在从人员到设备都是完全的本地化了。”陈生谈起近年来番禺珠宝行业发展时很欣慰。“现在我已经在内

地开始了有了自营的‘福宝琳’品牌业务。”陈生如同大多在番禺的港商一样见证了番禺珠宝业发展的两次浪潮:20世纪80年代,香港珠宝加工业向番禺转移,依靠内地低廉的人工和费用,香港珠宝制造商在内地设厂,生产产品在香港等地销售,以这种“前店后厂”模式推动番禺珠宝业发展的第一波浪潮。而第二次浪潮出现在近两年,受CEPA、泛珠三角圈形成以及WTO等因素刺激,香港以及国际的珠宝配套服务产业也向番禺转移。从源头的原材料供应、物流、保险、金融等陆续转移到番禺。目前,除了香港、台湾的珠宝业加快进驻番禺,欧美、印度等企业也纷纷前来落户,去年5月启用的沙湾珠宝工业园引进的22家珠宝企业中,大多数是欧美、印度企业。

“中国工”

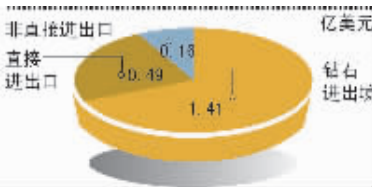
“你猜我们昨天的拔河比赛,哪个队赢

了?”在工厂门口碰见香港亿钻珠宝有限公司的事务经理陈锐强的时候,看到厂房门前横放着一条粗粗的拔河绳,他忽然莫名的问了记者一句。“是我们技工队的姑娘们。”陈锐强很快得意的自己回答道,“厉害啊,这些技工部的姑娘,不光技术好,身体也棒。”

“中国工真正发展虽然只有短短10余年,但现在在国际珠宝行业已经是质优价廉的标志。目前,中国工的加工水平整体明显好过印度工。”1996年落户番禺的陈锐强透露了亿钻公司的国际竞争策略。“印度有近百万珠宝从业者,在某些领域的加工价格非常的低,所以我们同印度企业相比时,比的是手工、设计和服务。泰国有近百年的首饰加工传统,他们的手工的确实和中国有的一拼,不过我们和他们比的是科技和理念。”

在陈锐强眼中,打败泰国手工的高科技秘密武器就是在亿钻的设计部门里,被行内称之为MM2的电脑起版设备。有了这组设备,设计研发部门可以把平面设计

2005年1-6月中国钻石市场交易数据



注:钻石一般贸易进出口的交易总量为575771万克拉,交易金额206亿美元,较上年同期增长188%。
资料来源:上海钻石交易所

图直接通过数控机床变为三维实物模型。依靠这项技术,亿钻公司摒弃了一般品类首饰繁琐费时的手工做版工序,而只是在设计非常繁琐的样式时才启用手工做版。

“有时在国际珠宝展上,我们会带我们的MM2去现场,每回都有很多人来看,张大嘴巴问我‘还真有这样把图纸变实物的机器啊?’”陈锐强谈起他们的秘密武器时很得意。

短短8年,亿钻珠宝有限公司在番禺已经从1996年创业之初的不到200人发展到今天的1700多人,面积从400多平方米扩大到7000多平方米,并且由单一的日本市场延伸到世界各地,其向中东出口量占了香港市场上总出口量的60%到70%。陈锐强认为借助番禺和香港两地资源优势使得亿钻公司有了飞速发展。

“近期我们专门请美国纽约的大客户来到番禺。整整两周,美国人、香港人、番禺人聚在一起,共同探讨下一季美国珠宝的发展趋势和设计方案。”陈锐强说他很喜欢这种全新的设计方式,“直接和面向零售的客户在一起研究设计,可以使我们很好地把握实际珠宝的时尚潮流。”

“从前是客户挑我们,现在是我们也要挑客户。”对于近年来亿钻公司商业模式的演进,陈锐强喜欢用毛虫化蝶来比喻。这些年我们的商业模式在不断地变化,最早我们主要是做OEM,赚取加工费。后来我们通过不断地加强研发逐步发展到ODM(原设计生产)。近5年来我们重点发展的是OBM(原品牌生产),今年以来我们将重点推行OSM(原策略生产)。这就意味着我们能够提供包括设计、采购、市场研究、生产、运送、销售甚至品牌开发在内的‘一站式服务’。

短板

在国际珠宝业界,很多人可能仍然对广州没有地理概念,但一提起“中国工”,马上想到的就是“中国-番禺”。

中国近80%的珠宝加工企业聚集广东,在广东已经形成了番禺、深圳、从化、花都等一条靓丽的珠宝加工带,而番禺显然是其中最为夺目的一個亮点。

今天,在世界各地的珠宝制造商,无论是在比利时的安特卫普,以色列的特拉维夫,还是美国纽约和印度孟买,都明显感受

到来自中国的压力——去年位于珠三角中心区的番禺珠宝产值已超过70亿元人民币,出口总值达8.9亿美元,占全国珠宝首饰出口总值25%。珠宝镶嵌量更是一举超过世界珠宝业的“龙头老大”——意大利维琴察。

“力争把广州发展成为世界3大珠宝加工制造中心之一”——这是广州市对珠宝行业的发展规划,而作为珠宝行业的核心发展地区的番禺更是被广州寄予了厚望。

而随着番禺珠宝行业的进一步壮大,番禺珠宝业要直接面临珠宝产业链中一些特殊的短板。

由于钻石原料几乎都由位于世界钻石交易市场金伯利的戴比尔斯总公司一手包办。而戴比尔斯公司只允许125家珠宝切割公司向其直接购买钻石原石,行业内的人把这些公司称作“戴比尔斯125”。

每年,戴比尔斯通过10场钻石鉴赏活动,把未切割的钻石原石卖给这些珠宝切割公司,但出售的价格完全是其单方面决定的。戴比尔斯将钻石搭配出售,由大小质量各异的钻石被放在密封的塑料袋里,上面有标价。所谓的“戴比尔斯125”(即其框定的125家珠宝切割公司)是没有权利讲价的,他们只能决定买还是不买。而其他的钻饰珠宝商需要裸钻的话就只能再向“戴比尔斯125”进行购买。

番禺作为全球重要的珠宝生产地,在地理上与印度、南非等地的原材料产地相分离,而钻石原材料采购及生产需要经过在生产地的反复挑选才能留下合用的部分进行加工,其他部分还必须退回采购地。这不但增加了物流成本,也拉长了产品周期。

为了解决这一供需矛盾,在番禺地方政府的大力推动下。由港商投资的钻汇珠宝采购中心正在番禺市中心的百越广场兴建,这将是一个汇集世界珠宝原材料产销、成品采购、信息化商务于一体的国际级交易平台,届时番禺政府希望能够通过这一平台吸引全球原料供应商聚集番禺,彻底解决原材料供应紧张的局面。

随着番禺钻汇珠宝采购中心的建成,业内估计全球珠宝原材料采购中心将由香港向内地转移,预计2006年番禺珠宝业交易额将达到三百多亿元。广州市番禺区对外贸易经济合作局黎志伟副局长认为,未来金银珠宝行业分工将越来越细,目前番禺发展方向是依托制造业,拉起服务业。随着珠宝业的发展,更多的服务业延伸发展到了内地,而这种新的分工模式将会把珠宝业这块蛋糕做得越来越大,大家都会从中得益,包括香港。

对于广东和番禺近年来珠宝业发展状况,广东省黄金协会副会长、中山大学的珠宝产业经济学专家丘志力副教授认为广东的珠宝行业虽然有一定的产业先发优势,但在国内面临长三角、上海、东北的追赶。国外仍然面临意大利、以色列、印度等国际竞争对手的压制。仍须进一步完善产业链,建立强势的产业集群。

请勿打扰

因为有思科

入住香港的酒店,在伦敦稍作停留,或小憩于圣保罗的咖啡馆……

然而,这些旅途办公的完美之地,也是蠕虫病毒、黑客以及其它潜在威胁的栖身之所,当你连上网络,它们随时伺机入侵。不必担心。

让思科自防御网络,以无所不在的安全防御,保护无处不在的你。

了解思科如何确保网络安全运行,

请访问 www.cisco.com/cn/poweredby

CISCO SYSTEMS

业务安全永续。powered by

■本报记者 刘伟勋 刘长杰 北京、长春、哈尔滨报道

8月9日,吉林市经济技术开发区中心地带。一

■ CFP/供图

资料来源:记者采访及公开资料

您的商机：移动通信，漫天下！

我们助您：快速抵达，尽掌握！

精彩网络 沟通你我

高楼万丈依靠的是坚实的基础。选择诺基亚的移动网络可让您轻松赢得客户青睐。有诺基亚同行，意味着您可以更快更好地进行移动通信基础设施建设，能将更多精力致力于提高客户满意度。

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

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、信守承诺”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：通州区宋庄镇佰富苑工业 传 真：010-69593333

责编 任雪松 E-mail:renews@vip.sohu.net 美编 刘会芹

经济观察报

The Economic Observer

25

IT

2005年8月15日

互联网热潮再度归来

从狂热到冷静,从推销概念到找到相对成熟的商业模式,中国互联网正步出青涩期

■本报记者 杨阳 北京报道

在百度以40亿美元的市值登陆纳斯达克之后,不到一周,雅虎宣布向阿里巴巴支付10亿美元,并转让在华所有业务,以获取后者35%的股权。

这似乎是从2004年中国互联网公司频频在海外上市以来的又一个商业神话。然而人们对百度的市值以及阿里巴巴此后的发展方向有着种种不同的评价和猜测,一波波的财富浪潮是否意味着中国互联网正在经历又一次网络泡沫?亦或,这是一个真实、理性的回归?

蓦然回首

从上一轮新经济泡沫破灭的最低点开始积累,到巅峰被再次迎来,中国互联网用了5年,盈利模式上的成长是今天的互联网区别于昔日的主要因素,但是人们盯着股市的目光以及对财富的渴望却仿佛又如当年,别无二致。

“许多时候从业人员并不觉得是泡沫,但是公众喜欢用这个词。”软银中国首席代表、维众创业投资集团中国有限公司董事局主席兼首席执行官余蔚认为,当一个公司的表现没有满足人们的期望时,大家就会觉得这是一个泡沫,而在股市上,股民期望值很多时候都会高于正常的状态。

“如果没有乱期望的话,怎么会有泡沫?现在是否有泡沫就要看你投资的项目值不值了。”因此,从这个产业发展的角度衡量,余蔚认为“很难讲现在是不是有泡沫”。

“5年前的公司上市不用挣钱,纳斯达克的上市要求只是有18个月的财务报表,年营业额达到一定水平。但是今天,要想在海外上市没有一个成熟的赢利模式是不可能成功的。”曾经是网易和3721创始人,现任邦邦网CEO的黄志敏在接受记者采访时表示。

而作为投资人,余蔚更多的感受则是整体行业的状态有了大大不同:“上次互联网热潮的时候大家都在找互联网的感觉,对互联网的了解都不够深。1999年的互联网是在横向发展,今天是纵向的。那个时候都是在追求点击率、用户数,虽然也有商业模式,但并不像今天这样产生这么多利润。”

今天,中国已经有新浪的以内容吸引广告、盛大和网易的游戏、TOM的与电信业相结合的增值业务和以e龙为代表的与传统行业相结合的业务模式,它们在各异的领域中已经成了潜力不同的优势企业。而这些成长都基于中国互联网环境的总体的提升。

量变才能质变

与1999年那个青涩、纯情、冲动的中国互联网相比,今天的从业者愈加理性老练、富有野心和注重现实,他们的成长每时每刻都伴随着且依赖着中国互联网网民在数量和素质上的提高。

“当初我曾经在北京电视台做实习,与我的栏目主管一起去与赢海威谈合作,这是我第一次接触互联网。”百度副总裁梁冬告诉本报,“最终合作没有谈成。因为那个时候电子商务还没有环境,首先没有支付系统,其次没有物流配送,上网的总人数才几百万,很多人都还是拨号上网”。

而当2004年梁冬蹣身跃入互联网的时候环境已经大大不同,给他感受最深的就是“现在已经有越来越多的人愿意在网上花钱,不论是个人消费者,还是愿意为竞价排名付费的企业”。

“互联网应用的普及,例如网民数量的增加、宽带的发展,使互联网在人民生活中的分量在加重,特别是企业级商业用户认知的增加。”计世资讯互联网分析师刘冰认为,“最初的互联网在一切条件都不成熟的时候就主推互联网上相对更高

级的应用——电子商务,无疑是不现实的,而今天再把电子商务提上台面来才是有意义的。”

宽带网络的发展为互联网深层应用搭建了一个越来越完善的硬件基础,这使网民使用网络的习惯也随之发生了改变,一些深层次的应用才能因而兴起。

根据CNNIC第十六次调查报告中披露的统计数据,中国上网用户总人数已经达到1亿,网上购物大军达到2000万人,半年内累计购物金额达到100亿元,半年内通过网络购买的手机已经在300万部以上。(下转28版)

中国互联网海外上市公司市值 (2005年08月10日)	
公司名称	市值(美元)
百度	2,965,230,907.75
盛大	2,379,325,576.00
网易	2,290,084,506.58
腾讯	1,448,126,695.38
新浪	1,348,687,340.00
携程	860,620,815.60
TOM在线	694,322,820.51
搜狐	640,128,240.00
九城	496,921,250.00
前程无忧	369,850,908.70
空中网	368,872,500.00
中华网	312,891,040.00
e龙	280,637,188.65
网通	208,795,925.00
华友世纪	206,290,283.94
金融界	116,812,003.56

www.mymai.com

买麦网

网 / 罗 / 生 / 意 / 汇 / 聚 / 买 / 卖

你的世界 从此无界

精湛出色 演绎精英本色

MONDEO

长安福特 荣誉出品

福特蒙迪欧2.0自动挡精英型全新登场/欣喜价¥19.98万元

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

免费热线:800-810-8168

高级皮质座椅

单触式双开启防夹电动天窗

福特蒙迪欧 MONDEO

www.ford.com.cn

世界就看我的



■本报记者 王乐 北京报道

7月中旬,中华全国体育总会副会长何慧娴向华奥星空员工通报了即将到来的变化:“华奥星空和新传集团公司合作,后者全面介入公司运作,7月开始各种关系的过渡,预计在8月份完成,将来华奥星空可能要更名为‘华奥新传’。”

据了解,即将接手华奥星空的新传集团由新浪主席姜丰年创办,该集团虽然建立不到一年但旗下已有5家广告公司,并且拿下了中央电视台50%的广告代理权。

目前华奥星空尚未宣布此次股权转让,公司发言人表示华奥星空对此不发表任何看法。

华奥星空生变

华奥星空由国家体育总局支持,中国奥委会、中华全国体育总会与香港中信泰富有限公司于2003年11月合作成立,中信泰富向华奥星空注入资金3亿元人民币,享有公司50%的股份,公司CEO由中信泰富方面任命。该公司经营着华奥星空网站、体育总局网站、奥委会官方网站等数字体育业务,其中最著名的就是全国电子竞技运动会(CEG)。

据了解,此次华奥星空的股权变动方案由何慧娴主导,中信泰富将最终淡出电子竞技,姜丰年的新传集团将取得原中信泰富全部50%股份。股权变化后,新传集团在华奥星空享有比中信泰富更大的权利。

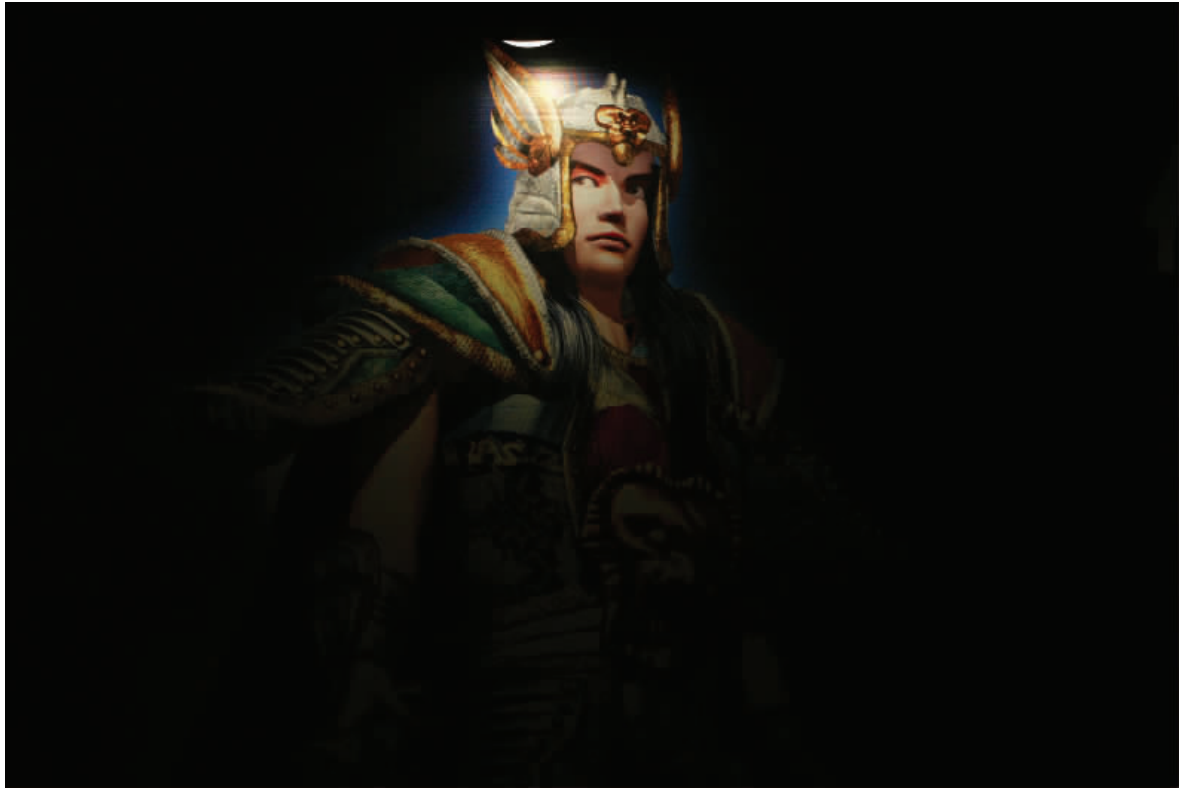
目前华奥星空已经向员工宣布了即将到来的股权变动,该公司称“公司的所有业务将逐步移交,对方会在销售、产品等方面派驻大部分人员过来,我们的员工将会听从对方的调度”。

此外,由于最终的转让方案尚未公开,业内存在另外一种说法,国家体总和中信泰富各自出让一定量的股份凑足50%转让给新传集团。

新传国际和姜丰年的介入,引人注目的地方在于,新传入主的背后是否代表新浪的介入。

IT独立评论家付亮认为,姜丰年目前仍然是新浪的董事会联席主席,如果是他的个人行为,则预示着他将退出新浪,盛大进入新浪的可能性增大;如果是新浪公司行为,新浪体育频道在2008年的竞争力将增强,由此对盛大的进入产生更大的阻碍。

何慧娴曾表示,CEG赛事发展缓慢的重要原因是推广不利,这其中包括广告的销售不理想,为此华奥星空曾考虑引进广



“不能盈利”是中信泰富退出电子竞技的直接原因

■李江松/CFP

电子竞技中国变形计

告公司代理销售,终因希望自己操作而作罢。从以上角度来看,何慧娴引入新传国际既是出于接手中信的需要,同时也可能是出于推动销售与推广的目的。

中信泰富的艰难之路

据内部人士透露,“不能盈利”是中信泰富退出电子竞技的直接原因。本来成立华奥星空是国家将电子竞技列入第99个运动项目的本意,代表国家对电子竞技的认可,并以商业方式运作数字体育,因而华奥星空在成立之初曾获得同行的拥护与舆论较高的评价。不过随着该公司进入运作,各种业内外利益矛盾的复杂发展,使得情况开始有所改变。

以商业模式还是以体育模式运作的争论,一开始就困扰着CEG。2004年3月首届CEG延期,有关华奥星空内部分歧以及高层变动等消息开始出现,华奥星空CEO林殿魁、副总理黄江离职,CEO职位空缺半年似乎印证着事态的发展。随着北京国安市场部总监王漫江的接手,预示着中信泰富的退步和CEG运营模式的重要改变,体育总局开始以体育赛事运作制度经营CEG。

在体育赛事运作模式的思路下,俱乐部由各省体委管辖,华奥星空给参赛体委拨款100万元人民币,比赛限定在体育馆内进行。由于中国的职业俱乐部在国家运

作电子竞技联赛前已经成形,因此高水平俱乐部对归口体委管理的政策有着天然的抵触,而拨给各地体委的100万元人民币大多未能到达俱乐部手中,因此俱乐部和高水平职业选手的参赛积极性不高。

同时,我国电子竞技行业还处于起步阶段,在体育馆比赛容易造成“选手比观众多”的尴尬情形。到2004年底有关“中信泰富将从华奥星空撤资”的传言,使得对CEG主办经验不足的批评、对联赛机制的置疑达到了顶峰,2005年初中信泰富派遣中信电讯1616总经理陈广才填补CEO空缺,第二届CEG开赛,才使得各种说法略有平息。

在赛事本身发展不成熟的同时,中国电子竞技的盈利模式受到了一次严重打击。2004年4月21日,国家广电总局就电脑网络游戏类节目的问题发出《关于禁止播出电脑网络游戏类节目的通知》,电子竞技也未能幸免。随着各地电视台、央视esport等电子竞技节目的陆续停播,中国的电子竞技丧失了几乎是最重要的盈利模式“出卖转播权”。更为严重的是,由于缺乏电视媒体的宣传使得电子竞技在企业、选手、爱好者中的影响力无法提高,而缺乏影响力又带来参与规模和企业投入的减少。

包括向俱乐部投入800万,以及公司的日常开支等,2004年华奥星空向CEG

在赛事本身发展不成熟的同时,中国电子竞技的盈利模式受到了严重打击。由于推广不利,水平一般,观众匮乏,门票收入和周边产品更是无从谈起

投入超过1000万元,而CEG联赛却未能如期盈利,除此以外去雅典报道等项目也消耗了大量资金,何慧娴曾表示华奥星空虽然从出卖雅典奥运会报道权中得到了千万元的收入,但是这些收入“对于华奥这个月花费千万的公司又算得了什么”?据悉,中信泰富初期投入的3亿元所剩无几。

对于中信泰富淡出的根源,业内有着一致的认识:中信泰富并不是为了电子竞技本身而来,2008年北京奥运会的商机才是他们的“醉翁之意”。业内普遍认为,中信泰富与体育总局合作,其本意是借助此次合作加强与体育总局的联系,在2008年北京奥运会中获得更大的利益。

一些业内人士认为,中信泰富看重的是奥运场馆建设项目,中信泰富已经在广州等地的奥运场馆建设上取得了突破。

另外一种说法是,中信泰富做华奥星空的目的是为获得2008年奥运会官方网站的承办权。

华奥星空现任CEO陈广才已经很少过问业务情况,与此同时中信电讯1616的人员大量出现在华奥星空的办公室从事1616的业务。随着华奥星空即将搬回体育总局办公,两家将正式分道扬镳。

电子竞技业惨淡经营

“我们一年向俱乐部投入120万元人民币,征战CEG联赛半年的一个单项冠军奖金不到5万元,层层扣除之后到俱乐部这里只有1万多元”,北京WNV俱乐部负责人和记者算了一笔账,靠打中国的职业联赛养活职业选手和俱乐部。

在韩国,情况正好相反。“2004中韩对抗赛的奖金一共20万元,韩国队拿走12万元,这些收入都进了俱乐部和选手的腰包,除此之外韩国主办方为韩国俱乐部提供来中国的路费、食宿,CS队可获得2000美元的出场费,冠军俱乐部奖励5万美元。反观中国队,不但比赛费用全部自己出,所得8万元奖金经过层层扣除,最终到选手手中也就几百元。”国内最大的电子竞技公司亿赛负责人李杰表示,“俱乐部和选手是电子竞技产业的最基本元素,没有选手和俱乐部的生存就没有电子竞技,可是在中国他们是最不受重视的。”

在不重视选手的同时,赛事主办方考虑的不是加大投入,而是从俱乐部和选手身上拿钱,“就算拿下CEG所有冠军奖金总额不过30万,而每个俱乐部向CEG交纳的管理费却达50万元之多”。

据了解,韩国电子竞技的发展思路与中国目前的状况相反。韩国的赛事组织者给比赛和选手投入了大量资金,三星集团对WCG中国一个赛区的投入就有30万美元,而2004年全球共有60个国家参加WCG,为此韩国政府不但在政策上大开绿灯,并且也出资5万美元予以支援,在这样的投入下韩国电子竞技产业在2002年已

经达70亿美元的市场规模,他们的主要盈利手段为门票、转播权和周边产品。在中国这些手段几乎为零,如果不算赞助,中国电子竞技产业自身产值几乎为零。

“韩国的电子竞技现场很安静,听不到国内那种喧嚣,所有观众均戴着耳机听广播,因为转播权卖给了广播电台”,韩国WEG主办方丁一逊曾私下表示,韩国电子竞技有18种盈利模式,仅电视、广播转播权的转让最少占到一半以上的营收,在韩国和瑞典电子竞技的职业选手几乎成了年轻人的偶像,他们的影响力很快被企业看重,2002年濒临倒闭的台湾浩鑫公司借助瑞典SK战队的影响力代言旗下准系统产品,不但公司起死回生,还催熟了一个介于笔记本和PC间的准系统市场。目前电子竞技明星们代言各种产品和周边产品的销售逐渐成为电子竞技重要的收入来源。

反观中国,由于广电部禁止电视报道,使得电子竞技丧失了最为重要的盈利模式和推广手段,由于推广不利,水平一般,观众匮乏,门票收入和周边产品更是无从谈起。目前中国俱乐部主要的盈利手段就是拉赞助。

困扰中国电子竞技的,除了广电总局的禁播令,还有体育总局有CEG、信产部有CIG、团中央有CKCG这些比赛在时间和赛制上的互相冲突,恶性竞争,此外广电部禁止转播,文化部在网吧设置限制。中国电子竞技产业处于一个各部门对电子竞技意见不一致的政策环境中,各个部门都视电子竞技为“摇钱树”,由此导致部分资源重复浪费,而部分资源又不能得到开发的结果。

在国内比赛状况不好的情况下,国内顶尖俱乐部选择退出国内比赛,而将主要精力放到了参加国外的比赛上。WNV俱乐部负责人表示,“CEG耗时大半年,单项奖金不到3万,而WCG全球比赛不到3个月,CS(反恐精英)项目的区域冠军可获3万元,全国决赛可获8万元,其他2个项目比赛奖金也大多在3万元上下,出国参加世界总决赛奖金将更高,并且参加这种比赛还能提高知名度”,在这样的情况下国内的WNV、AS等顶尖俱乐部在衡量收入后都去参加国外的比赛。

大量顶尖选手不参加本国比赛,造成国内比赛水平降低。在今年的ESWC(世界三大比赛之一)比赛中甚至出现了这样的局面:由中国联赛组成的代表中国最高水平的国家队被一支来自北京的职业俱乐部队WNV在CS比赛中以16:7拿下。

北京WNV俱乐部负责人表示:“我们也不希望看到这样的局面,我们也希望在国内比赛,因为外国电子竞技比赛的主角永远是国外的选手和俱乐部,我们甚至可以接受不盈利只要收入能够持平就行,但目前看还不行。”

那些 Blogger 们

■本报记者 王乐/文

“在凌晨3点的黑暗中,盯着他看了4秒钟,大喝一声:谁?干吗的?他飞一样地冲出了门。我从沙发上蹿起来,脚下一滑,摔倒在地板上……”这段文字不是小说,而是洪波(笔名keso)在Blog(网络日记)上叙述他当晚被偷的经过,在这个名为《天下无贼 贼在我家》的个人Blog文章后留下了上百条留言,除了在Blog圈热烈讨论外,连一些娱乐媒体都做了报道。

据了解,keso在www.Donews.net上的Blog日PV(页面访问量)约1万次,订阅用户达数千人,这个长发、拍过电影、撰写IT评论,生活颠倒黑白,传说每餐吃40

草根文化,自由精神几乎成为公认概括Blog的标准答案。有人因为圈子而Blog,有人因为技术而Blog,有人因为玩而Blog……

块钱pizza的Blog成了互联网上的明星,而与keso交相辉映的Blogger们引起了Blog在互联网上的崛起。

他们为何而Blog

草根文化,自由精神几乎成为公认概括Blog的标准答案,然而每个人写Blog的目的都不同。

2004年12月的一天早上,正在纽约出差的eBay易趣公司王建硕在报亭中买了份当日的《纽约时报》,当他无意间看到自己的名字出现在报纸上时“吓了一跳”,就在他确认是不是搞错的时候,口袋里的手机响了起来,一个开心的朋友通知他“王建硕,你在Blog(网络日记)里写木子美的文字上了当天的《纽约时报》”。王建硕写作Blog始于2002年中,是

中国为数不多的同时使用用英文和中文写作Blog的人,现在他的Blog里有来自100多个国家的数万RSS订户,每月的页面浏览量为160多万次。

与王建硕不同,有人因为圈子而Blog。“Blog越来越有媒体的味道了,”计算机世界记者王翌再也不敢把自己的照片挂到Blog的个人主页上,因为自从他把照片挂到Blog上就有在生活中多次被认出的情况,包括有一次在厕所被人叫出名字。

有人因为技术而Blog,王炳伟对Blog的爱好有些偏重技术,他的Blog上有很多关于技术文章。“每个人都应该自己架一个Blog,就像小时候骑自行车一样,感觉很奇妙,”在一家软件公司负责信息运营、项目协调的王炳伟劝说笔者自己也架一个Blog体验乐趣。

有人因为玩而Blog,“我写Blog基本属于玩票,”keepwalking说到自己的Blog显得很轻松,“原来我也天天在网上转悠,最近写Blog是兴趣点不同了,Blog不是我的常态可能过几天我就不写了”。

keepwalking说喜欢看贴,看keso等人的Blog能看到新东西,能刺激他的思维,Blog是他的学习系统和意见系统,“有些事情整理成文字写出来,既梳理了自己的思路,也表达了意见。表达是希望自己的意见能影响别人,当然也希望得到更多的启发”。keepwalking说“我现在能感到有一些人,虽然人数不多但他们在关注,这至少说明我文字是通顺的,有人看得下去,我很知足”。

Blog也是一种爱情日记,南京一家公司的行政冯岚也在天天写Blog,“我写的都是关于爱情方面的”,她说她的Blog是私密性的,只开放给她的男友看。

每个人Blog的具体原因也许都不相同,以上恐怕也只是上百万Blog中的一小部分。

Blog 能不能商业化?

“我已经不写Blog了,我在考虑如何商业化,”猛小蛇这个因获德国之声评选为最佳Blog而名声大噪的Blog在考虑从Blog到商人的转变,“个人门户Blog应该

可以从个人网站的成功中得出很多启迪,不过我还在思考要不要拿投资转型BSP(博客服务提供商),做个人门户时不要提供宠物、邮箱、Blog等服务”。猛小蛇的疑惑同样也是目前几个大规模BSP探索的方向,并且他们之间的意见也非常不统一。

BlogCN的胡之光认为,当前的媒体和舆论受到了Blogchina的误导,Blog不是门户,Blog的理念和门户是相反的,Blog担负发表意见而不是信息发布的职能,Blog针对的是相对小众的人群,门户则是大众,如果把门户下设立一个Blog频道叫做Blog门户,那么未来获胜者一定是新浪。胡之光认为Blog的方向绝对不是Blogchina提出的广告模式,而是利用短信等各种手段提供的专业化服务。他认为BSP做成门户一定会遇到知识产权等问题,因此BSP的方向是专业服务。据悉,BlogCN和BlogBus都计划在6月底7月初发布一些新产品,但是他们都拒绝透露产品的具体方面。

keso认为,Blog商业化并不会对Blog写作产生影响,因为任何BSP都不会对写作Blog的普通人收费。Blog商业化有多层意思,Blog服务提供商的商业化并不代表Blog本身的商业化,有一些公司尝试将Blog当作媒体运作算是一种方式,此外围绕Blog设计增值服务也算是一种。

王建硕们都认为,世界范围内Blog缺乏有效的商业化模型,虽然广告等一些模式可以使用,但目前Blog的总量还很不足,商业化前景尚不明朗。

PLUS 普乐士

57年DLP投影机领袖品牌

www.plus-cn.com

智士成就真点之美

TCL 电脑 一人一个世界

相约TCL电脑 绽放个性色彩

液晶当道 G位横行

炫彩K6651 <ul style="list-style-type: none">●英特尔® 赛扬® 433 处理器 512K 二级高速缓存, 1M 二级高速缓存, 3.0GHz 处理器系统总线, 支持E6471●256M DDR●80G 7200R●集成显卡ATI9550●DVD●超薄设计●光驱前置●17" 14:9 宽屏液晶	海蓝6515 <ul style="list-style-type: none">●英特尔® 赛扬® 433 处理器 512K 二级高速缓存, 1M 二级高速缓存, 3.0GHz 处理器系统总线, 支持E6471●512M DDR●80G 7200R●GeForce FX5200 128M (支持DX9.0)●DVD●TCL 自主研发多媒体接口●17" 14:9 宽屏液晶	SH-H3218 <ul style="list-style-type: none">●英特尔® 赛扬® 433 处理器 512K 二级高速缓存, 1M 二级高速缓存, 3.0GHz 处理器系统总线, 支持E6471●256M DDR●80G 7200R●CD-ROM●超薄设计●光驱前置●17" 14:9 宽屏液晶	炫彩K6235 <ul style="list-style-type: none">●英特尔® 赛扬® 433 处理器 512K 二级高速缓存, 1M 二级高速缓存, 3.0GHz 处理器系统总线, 支持E6471●256M DDR●40G●集成显卡ATI9550●DVD●超薄设计●光驱前置●17" 14:9 宽屏液晶	intel inside pentium 4
--	--	---	--	-------------------------------

神州K6501 海蓝6515 炫彩K6235 炫彩K6651

■本报记者 杨兆清 北京报道

8月8日,中国电信联合多家大型IT厂商宣布成立中国中小企业信息化联盟,通过信息技术应用为全国超过1000万家中小企业的发展助力。

中小企业信息化联盟由中国电信发起,联合了思科系统(中国)技术有限公司、神州数码控股有限公司、北京点击科技有限公司、中国惠普有限公司、联想集团、微软(中国)有限公司、用友软件股份有限公司、中兴通讯股份有限公司。

运营商发起

中国电信总裁王晓初称,中小企业信息化联盟主要包括核心运营商、应用提供商、设备提供商和客房服务提供商。“这是一个开放的联盟,欢迎更多的新成员加入。”王说。

根据联盟内部的分工,核心平台运营商搭建运行平台,作为通信和应用的基础;微软、用友、点击科技等应用提供商,为中小企业信息化提供软件产品和解决方案;而思科、联想、惠普、中兴通讯等设备提供商,负责客户信息化建设的硬件产品;神州数码等客户服务提供商是客户服务支撑者,负责信息化的规划与实施以及运行维护和培训教育。

王晓初说:“联盟各成员之间技术上优势互补,商务上互利,形成一个良好的产业生态,为中小企业的信息化建设提供全面服务。”

有意思的是,发起该联盟的中国电信并非传统意义上的IT厂商,而是电信运营商。计世资讯总经理曲晓东认为,这表明运营商对客户理解加深,以客户的应用需求为导向,集合IT厂商提供一站式服务,对不具备鉴别和选型能力的中小企业具有积极的意义。

“投资未来”

据统计,我国企业总数的99%为中小企业,在工商部门注册的中小企业数已经超过1000万。

但业内人士称,中小企业的信息化现状不容乐观。计世资讯分析师郭畅称,在全国近1100万户中小企业中,有大约60%的企业没有任何信息化应用,有些企业甚至连电脑都没有,而在已经开始信息化建设的中小企业中,有2/3的企业信息化投资占其比例在0.5%以下。

2004年《中国统计年鉴》的数据显示,我国中小企业信息化水平整体落后,截至2004年上半年,利用互联网进行交易的中小企业仅占企业总数的11.11%,超过六成的中小企业没有自己



中小企业信息化联盟目前更多的是一个营销融合,而非产品或技术的融合

■Maxppp/CFP

中小企业解决方案孕含商机

电信、IT 厂商联盟背后

的网站,八成以上的企业对网站的应用仅限于宣传企业形象和信息查询。

中小企业信息化建设的现状已经引起国家的重视。据悉,国家发改委中小企业司与信息产业部信息化推进司将共同组织实施“中小企业信息化推进工程”,为中小企业的信息化建设提供支持和服

务。该工程将包括中小企业信息化应用与需求调查、万家中小企业的免费培训、百万中小企业上网、信息化典型案例示范以及展览、会议等系列活动。

芯片厂商AMD在联盟成立仪式上表达了入盟的愿望。AMD高级副总裁兼首席策略官威廉·埃德华称:“每一家大公司都是从小公司成长起来的,对厂商来说,投资中小公司就是投资未来。AMD愿意投资未来。”

国内厂商已经开始在中小企业市场上有所斩获。神州数码总裁郭为说:“2004年神州数码的中小企业客户为500家,今年有望增长为800家。假以时日,中小企业的信息化需求会越来越旺盛。”

计世资讯总经理曲晓东认为,中小企业的需求千差万别,涵盖的IT厂商范围也非常广,而目前联盟成员的结构虽然比较全面,但厂商数量还比较少,并且厂商之间有些天然的排他性。“我们调查发现,中小企业选择IT厂商时,通常会选择地域或行业跟它自身比较接近的厂商。”

“融合”信息化

中国电信股份有限公司市场部总监何志强介绍说,中小企业信息化联盟将

通过公共平台为中小企业提供三类服务:通信服务、信息应用服务和

服务支撑功能。何志强称,联盟将通过省级公共服务平台的方式向中小企业提供服务。中小企业不需要配备服务器,可以通过远程登录使用平台上的软、硬件。而联盟成员此前的产品,会嫁接各自的优势,放置到平台上供企业使用。

比如,惠普针对中小企业提供的电子商务解决方案都是标准化的产品,通过与联盟其他成员的财务软件等产品相结合,形成新的解决方案。

“联盟成员和中小企业,都能从中获益,实现共赢。”何志强说,“各种公司都可以找到适合自己的信息化解决方案。联盟会针对装修、贸易、制造、旅游等不

笔记本 价格低点”搏杀预示什么

■本报记者 张轶轲 深圳报道

暑假期间向来被各大笔记本厂商看作是市场搏杀的关键时期,而今年的暑假大战显然让很多厂商觉得更多些寒意。笔记本价格一路迅速下探,大多数的国内厂商已经把5000左右的价位看作是保持市场地位的关键“冰点”,纷纷推出自己的竞争产品。

在业界看来,联想、TCL、方正等笔记本厂商陆续大力杀入这一行业公认的冰点价位意味着,笔记本产业目前正在进入从奢侈品向普及化的产业转型期。

笔记本的普及化底线

易观国际数据显示,2005年第2季度中国笔记本市场出货量达到698万台,同比增长22.2%;据其保守估计,2005年国内笔记本市场出货增长率将维持在20%以上。

对此,负责TCL笔记本的TCL数码电子副总经理周春平认为这是笔记本产

业的一个重大拐点,“无论是一线还是二线厂商,都必须把握这次机会,这样的市场暴增恐怕只有一次。”

目前经过上游制造商的进一步集中,全球现存只有12家笔记本制造商企业。

在这种微妙的局面下,各大厂商纷纷屯重兵在暑期促销期间展开了5000元争夺战,联想旭日150C降至5999元,并以与可口可乐联合促销的障眼法尝试4999元价位出货;HP推出5999元的Ze2202, Dell也随之推出5999元价位的12200系列产品。最近,长城电脑高调推出的4999元价位的E520,并进行全国范围内的造势,七喜紧跟其后将K100C直降1000元,售价为4999元。而TCL更是在8月暑假高峰来临之际在集团的强力支持下携巨资投放令市场震撼的4998元的K10。

“笔记本行业正在从最初拼品牌的奢侈品阶段进入了追求标准化,拼价格的产

品普及期。”TCL数码电子事业本部PC业务群销售中心马谦总经理认为,“根据以往的经验,电视机、手机等电子消费品包括台式电脑都是在5000元左右这一价位实现普及,我们所做的就是希望能够推进笔记本普及化的速度,保持转型中良好的竞争态势。”

新的竞争格局形成的契机

日前,长城电脑市场部经理刘仁刚透露,公司推出的4999元的产品目前基本上没有利润。他指责很多厂商以4999元为噱头,光吆喝不供货,是“跟风炒作”行为。

而七喜市场部总监陈琨璠也认为,以七喜的做工和配置卖这个价位确实没有多少可赚,但这一非常关键的竞争价位对整个行业都是冰点,谁能坚持下来,谁就是胜利者。今年笔记本行业肯定会淘汰一

批品质差的品牌,无论国内还是国外企业都面临重新洗牌。

而业内专家则指出,在市场快速增长阶段最容易导致新的竞争格局形成。笔记本从其诞生伊始就是技术主导型产品,因此在其第一个暴增阶段,掌握更多技术的IBM、HP等国外IT巨头形成了固有的强势品牌。而在笔记本市场暴增的第二阶段,其标志性事件就是降价,这一波新增长则无疑是一波消费化、普及化浪潮,笔记本正在从高科技象征走入个人消费时代。

“即便在5000元价位这一新的普及型市场,也不能仅仅依靠价格取胜,以后笔记本的发展将在普及性价格基础上更加细分化、个性化。”马谦总经理认为确保这一价位还能有利润的关键是资源上的优化整合,“TCL数码不但拥有集团的大平台,而且针对芯片,TCL与上游厂商达成战略联盟,以一定量级的采购规模保证

成本的最佳;针对占笔记本总成本24%的液晶屏,TTE的规模化采购、全球化生产能独一無二,因此在保证品质的同时能将成本控制到最低。”

据马谦介绍,国内品牌在渠道上有很大的优势,以TCL为例这次新机型的投放,前期市场推广投放就有2000多万,同时还依托TCL的原有全国渠道,大力推行“千店计划”,通过TCL专卖店、笔记本专卖店、大卖场的形式在全国1到4级城市迅速铺开。而国外品牌最多做到1.2级城市。

“从总体来看,现在的笔记本有点像当年的电视和手机,国产厂商在整合自身优势的情况下,可以借助自己的良好渠道,在全国市场做得更好。”马谦同时认为,“从另一个角度来看,在这种冰点价位上的竞争对国内品牌来讲显得更有优势。这也是国产笔记本超越洋品牌的市场地位的一个契机。”

新E周



人物

杜家滨

杜家滨遭遇7年之痒,8月初在思科新财年的开始被调离思科中国。从1998年10月份执掌思科中国以来,杜家滨把思科中国从思科在全球的一个小办公室,提升为其全球前五位的大市场。在杜家滨接手之后的互联网寒冬,思科中国在电信等市场仍然取得了不俗成绩。然而持续增长并非易事,面对钱伯斯下达的增长25%的任务,杜家滨也不得不紧张——他并非给其销售人员指出明晰的营销策略。杜还是从节省成本等细节管理上做了大量努力。杜家滨已经交棒,不知将由谁来接手。

引语

“不知哪一个公司就是明天的百度和GOOGLE,互联网圈内没有永远的老大。”

周鸿祎评价百度在纳斯达克IPO表现暂时超越GOOGLE,认为是本土搜索引擎的胜利。

事件

固话资费新政出台

电信与网通近日获准收取日租费。信息产业部、国家发改委联合下发《关于同意中国电信集团公司和中国网络通信集团公司推出多种固定电话资费套餐方案的通知》,批准两家公司在现行计费方式和收费标准基础上,增加按日收取基本服务费的预付费方案及分级限时套餐,电信企业可提供不同限额档次、计费单元、资费标准的套餐组合供用户选择。有声音表示,非主导运营商有可能在未来竞争中继续被边缘化,从而回归垄断局面。

WAPI与美国无线标准合并

WAPI再度来到冲击国际标准的重要关头。对抗已久的WAPI与美国无线标准将有可能合并,8月8日起“针对中国WAPI标准和美国802.11i标准合并特别会议”直接讨论两个标准的标准文档合并问题。此次能重新讨论与美国标准合并是一个进步。专家认为WAPI不光在安全技术上有其价值,更是我国主权的国家标准。然而两种技术能否顺利融合,仍然存在一定变数。

数字

10亿

IDC的统计显示,2004年亚太地区(除日本外)在线游戏收入达10亿美元以上,增长幅度达30%。IDC认为,游戏内容推陈出新以及新业务模式的推广,将是在线游戏产业高速增长引擎。这将使2005年至2009年在线游戏的复合增长率达到19.7%。(栏目编辑杨兆清 实习生杨艳芝)

装修不能没监理

监理更要讲品牌

电话 010-67309999

Advertorial |

论简约与表里

国内市场如今可以用硝烟弥漫来形容:在众多行业与领域中,数以百计的制造生产企业都争相推出自己的产品。不但如此,他们还热衷于标榜自己的成熟与先进,从一代到十数代甚至于几代半的产品都不遑多让,各自逞强。而消费者在面对众多选择的同时,不得不小心翼翼地遵循那些可能尚未统一的规则。为了宣传一些也许看起来很美但实际效果有限的产品,“聪明”的厂家会将它的功能极其复杂,真的到了“只求最繁,不求最好”的地步。

其实,很难说这是一种好的现象,当然如果哪一类消费者愿意享受这繁复的过程而不求最终结果的话,这也许可行。但事实上,在当今这个快节奏的时代,人们在承受着生活的压力之余,很少有人再会花大量时间来做这种无谓的尝试。作为对比,我们可以以提倡“精于心,简于形”的飞利浦来作一下对比。当你看到某些产品密密麻麻的按键与飞利浦产品上几个、甚至于只有一个按键所比较时,你会知道1>N+1这个公式还是存在的。

简约于表里,这是一个关于产品的问题。人们都知道简约精巧的产品在当今社会大行其道广受欢迎,因为它的表现就是典型的里繁外简,这不但给人们以便捷的享受,同时也表明了设计者精巧的用心。如果反之,外繁里简的产品无疑给人的感觉是一种愚弄和浪费。对于精明的消费者来说,对不起,他们没有那个时间。这不是一个可以停留和消磨的时代——繁复刻意或是简约灵动,这是一个非常容易进行选择的选择。

万盛广场 搭建国际老龄产业平台

8月8日,第一届中国老年产品博览会组委会,从化市国际老年产品展示交易中心工作领导小组暨万盛广场挂牌仪式在从化市万盛广场隆重举行。从化市委书记梁嘉炽、市人大常委会主任朱炳烈、市长梁建清、市政协主席李玉章、副市长胡少明、市纪委副书记黎艺钦、城郊街书记李东强、广东明盈投资有限公司董事长金俞伯、广州市嘉德置业有限公司常务副总詹奕涛出席了此次活动。

其间,从化市人民政府市长梁建清作了发言,他表示万盛广场的建设和中国老年产品博览会落户从化,将使从化建成我国规模最大的老年产品展示交易中心和老年用品产业基地,带动从化相关产业的发展,加快从化经济建设。从化市政府对万盛广场的建设和老龄产业的整合将给予帮助和支持。

据悉,从化万盛广场规划建设面积48万平方米,首期投资6亿元,建筑面积16万平方米,与之相关的2005中国老龄产业国际论坛和第一届中国老年产品博览会将分别于今年10月11-12日及12月9-11日在万盛广场举行。

该国际论坛及博览会由中国老龄事业发展基金会与广州市人民政府联合主办,全国人大常委会委员长顾秀莲同志、原中央军委副主席迟浩田同志、原全国人大常委会委员长彭佩云同志同时出任组委会名誉主任,组委会主任则由全国政协委员、原国家民政部副部长、现中国老龄事业发展基金会会长李宝库同志担任,广州市副市长王曉玲同志担任组委会常务副主任。

此次博览会将以突出专业性、实效性和权威性为重点,为广业内人士掌握老年用品行业的最新信息搭建了一个高效的交流平台。可以预见,“论坛”与“博览会”作为老龄产业的展示平台、信息平台、贸易平台与合作平台,必将成为行业内权威的国际化会展。

Mazda6 车展演绎时尚文化

在8月4号开幕的第四届长春车展上,圆形的一汽集团展区西北角,三辆Mazda6从容而安静地接受着人们的赞誉。其先进的科技与独特魅力演绎着时尚文化精神,吸引着众多爱慕者的眼球。

经Mazda6展台工作人员介绍,知道Mazda6典雅的外形是来自设计师从芭蕾舞的曼妙的舞姿中捕捉到的运动情愫!一个奇妙的灵感体现了一种品质独到的生活,如同Mazda6轿车从每一个细节都让消费者体验到时尚与活力,每一个设计都是一种文化,Mazda6在车展上恣意展示着其品牌文化的起源。人们围着满头大汗的Mazda6展台工作人员纷纷询问着Mazda6的相关事宜,使Mazda6成为本届长春车展众多品牌中一个耀眼的焦点。

车上市素有时尚派、稳重派等分法。时尚派作为一个细分市场,相对于稳重、中庸的冲量市场历来不被商家看好。2003年Mazda6刚刚进入中国市场,8月,Mazda6第一次参加长春车展,当时以时尚、前卫在国际市场上著称的Mazda6品牌展台前虽人头攒动却收获不大——人们在惊喜于其时尚外形的同时揣测着:这样前卫的车卖给谁?其市场空间有多大?

对此,一汽马自达销售有限公司副总经理于洪江自信地说:马自达品牌强调的是朝气、活力和创新意识,这也是马自达品牌的精神和基因。任何一个国家和民族在经济高速发展期,各行各业、各类人群都会充满一种向上精神,洋溢着朝气与活力——中国当前恰恰处于这个时代。马自达的品牌基因和中国目前的时代精神非常

吻合,所以,马自达品牌目前在中国可以作

为主导产品。

一个梦想,三年奋斗,Mazda6有战略有步骤地赢得了市场认可。2005年前半年,Mazda6市场销量超过了2004年全年总量。而在整个国内市场,5月Mazda6终端销售4658辆,6月单月终端销售6076辆,销量更一跃成为中高端轿车市场第二;在占据整个轿车市场较大份额的工商商务轿车市场,两年年初次与深圳华为公司接触,华为认为Mazda6太前卫、张扬。而短短两年,华为的消费观念已悄然改变,购买Mazda6近200辆……1月至今,Mazda6在全国做下来的大集团客户已有上百家——不但大众消费者接受了Mazda6的品牌文化,就是素以庄重保守为风格的公务车市场也逐渐接受了Mazda6的品牌文化——Mazda6正式进入中高端轿车市场主流品牌行列。

一个产品的热销必得益于其品牌文化和社会主流文化的吻合。随着市场化的深入,企业的观念发生变化,政府部门也从权利机构变成服务机构。任何一个企业都在向外展现一种有进取心、有活力、市场反应迅速,掌握高科技的形象……这样一个时代,无论政府或企业,向外体现的都是一次改革精神和服务意识;这样一个时代,马自达品牌投放公商务车就有很多机会……

Mazda6的成功,归根于其时代艺术魅力,还是科技诱惑?笔者想起了爱因斯坦的波粒二相性观点,对于Mazda6,为什么不能是用科技演绎的艺术? Mazda6以其独特的魅力造就了这个先例,其市场潜力正在逐渐造就。

福特蒙迪欧推出 2.0自动精英版 售价19.98万元

近日,福特蒙迪欧家族又加入了第四位成员——2.0自动精英型,售价仅为19.98万元。她融合了豪华配置、精准驾驭及优雅外观,以合理的价位、精良的配置为国内中高端轿车市场再度树立了性价比标杆。

该车型的精良配置包括2.0 Duratec-He直列四缸16气门铝合金发动机,4速自动变速箱、电动天窗、皮质座椅、ABS+EBD+EBA、前座双安全气囊、全方位倒车雷达等。

其配备的Duratec-HE直列式四缸16气门铝合金发动机,反置式设计再加上32位CPU微处理器,使发动机运转从进气到动力输出一气呵成,105千瓦功率和185牛顿米扭矩,不论是直线加速还是爬升陡坡,均底气十足。

安全方面,从高强度吸能式车身,到P.A.T.S电子防盜系统,从车辆的主动安全机制ABS+EBD,先进的EBA紧急制动辅助系统,到前座安全气囊、高度可调的预紧式安全带……周密安全系统,确保乘客安全无虞。

内装配备更是凸现简约精练而又不失尊贵的特点,单触式双开启动电天窗,可由按键开合自由调整开启大小,亦可只开启倾斜角度以助空气对流。旅程电脑、皮质座椅、方向盘音响控制系统等旅途变得舒适和充满乐趣。

业界认为,2.0自动精英型推出,是长安福特不断完善产品线,优化性价比体系,满足顾客细腻需求又一重大举措,因此上市伊始,已激起良好市场反响。

三大骨干网掘金宽带门户

■本报记者 李晶 北京报道

这是一个主题内容公园，一个属于2000 万校园用户的自己的地盘。

在这个名为“校园梦网”的宽带内容平台上，你可以看FLASH 动漫、玩游戏、下载在线音乐、写手机日志、用视频聊天交友……还可以聆听免费的在线培训课程。《面试易经》乐于向正在求职的大学生们讲述如何将“冰箱卖给爱斯基摩人”的故事……不过，这些炫目的服务并非全部免费，在校园梦网里玩乐不能两手空空，首先要去“充值中心”用真金白银换取金币。

8月3日，在中国电信的互联星空和中国网通的天天在线之后，中国教育和科研计算机网(CERNET)也推出了宽带内容服务平台校园梦网。至此，中国的三个骨干网——ChinaNET（中国电信宽带网）、CNCNET（中国网通宽带网）和 CERNET，均完成了由网络基础设施向内容平台服务的拓展。

已然从窄带步入宽带时代的互联网正在经历着全民娱乐的热潮，人们关心的是，宽带内容门户如何释放出自己的创意魔力，提供更让人惊奇的内容服务？

业内评价，三大宽带内容门户在用户目标、宽带内容以及商业运营模式“各显神通”，宽带内容平台已进入细分市场时代。

梦网增值

一直以来，在人们眼中，CERNET 被视为拥有尖端科技和服务网络技术的绝佳平台，如在去年底开通了中国第一个全国性的IPv6 互联网 CERNET 2，以及40G 传输链路的实现等。如今，摆在这个学术味浓厚的 CERNET 面前的新任务是如何打造一个令人炫目的增值服务平台。

CERNET 专家委员会委员、北京大学教授张蓓称，向校园用户提供丰富多彩的互联网增值服务，是 CERNET 目前的重要发展策略。

负责校园梦网运营管理的赛尔网络有限公司副总经理杜佩林则告诉记者，以金

山、中视网络、超星、21CN 为代表的30 多家内容提供商与赛尔网络签署了战略合作协议。“到2005 年底，梦网平台的SP 合作伙伴将增至100 家，收益采用与SP 合作分账的方式，SP 占据主导地位。今年年底以前，梦网将发展注册用户50 万左右。”

据杜佩林介绍，在服务模式上，校园梦网为用户提供的宽带内容服务主要包括三个方面：内容推介服务、内容支付服务和内容传送服务。在支付服务方面，实现了单点认证、全网通行、统一支付、统一结算，并开通了包括网络银行、手机银行、充值卡支付和各种电信代付等多种支付手段，使用户能够非常方便地进行身份认证和费用支付。

面对“学生群体消费能力有限”的担忧，杜佩林称，校园梦网做过专门调查，在信息获取(包括去网吧、查找论文资料)方面，高校群体每人每月的花费平均在100 元左右。“这意味着如果每人每月花10 元在校园梦网上，一年是120 元，这是一个多大的市场？”杜称。

各显神通

已然从窄带步入宽带时代的互联网正在经历着全民娱乐的热潮，人们关心的是，宽带内容门户如何释放出自己的创意魔力，提供更让人惊奇的内容服务？

2003 年9 月15 日，中国电信推出互联星空，半年后，中国网通将刚发布100 天的宽带内容服务平台天天在线进行了全面改版，提出“网络+时尚+电视=天天在线”的口号。天天在线设置了十大重点频道，采用了大画面的设计风格，以给用户带来视觉上的冲击和轻松浏览的方式。

在人们看来，由于面对的个人和家庭宽带用户层次复杂，分布极为广泛，互联星空提供的宽带内容服务，采取了“大而全”的平民策略，也就是向众多合作伙伴开放服务平台，汇聚极为丰富多样的宽带内容和服务产品。而贴着时尚与精品的标签的天天在线，则采取了不一样的打法。

天天在线有限公司总经理文哲将宽带门户比喻为信息高速公路上的“精品超市”，即通过和拥有文化精品的内容提供商合作，为用户提供新鲜的、有效的、互动的网络语音节目。

即便如此，人们还是担心，运营商只是搭建了宽带娱乐超市的货架，所提供的商品未必能让人们欢呼雀跃。“面对全民娱乐的爆炸性需求，宽带内容缺口是个瓶颈。”网舟咨询的分析师朱岚旗认为。

宽带门户的内容究竟能带来什么颠覆性的改变？

显然，人们在网络高速路上并不想重复审美疲劳，如何开发出那些让用户有新鲜感的产品，是让宽带门户们孜孜以求的目标。除此之外，人们关心的是，宽带门户能提供多少和多大的免费午餐？

在校园梦网，你可以用一元钱换取10 个金币，可以通过智力问答赢得100 个金豆（相当于1 个金币），不过你将面对更多花费金币的诱惑。

新金矿

没错，互联网提供免费午餐的美好时光一去不复返了。宽带门户正在成为运营商和网络提供商的金矿。

网通副总裁冷荣泉认为，免费的互联网时代成为了过去时，商家正在采用分级收费的模式。“网通给天天在线的盈利期限是三年，不过也许两年就可以盈利。在天天在线成立的最初三年当中，主要解决的问题还是品牌塑造。”他指出。

互联网热潮再度归来

(上接 25 版)

易观国际总裁于扬认为，尽管5 年前的中国互联网更多的是在做概念，但是当年的互联网公司所做的努力在今天来看是十分值得称道的，“他们通过自己的声音改变了消费者的使用习惯”。

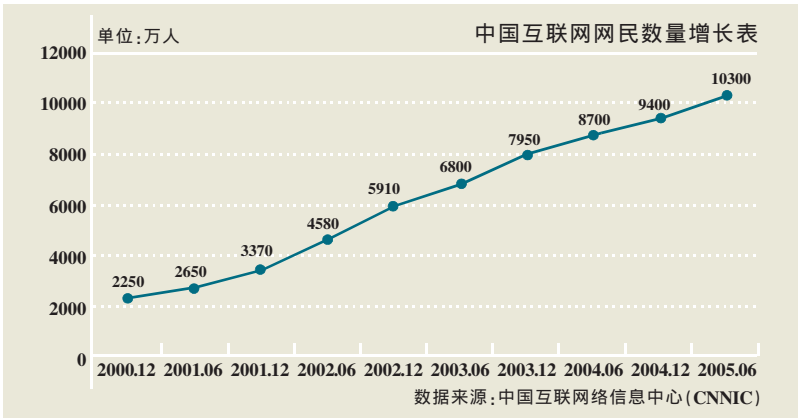
“过去五年中努力工作现在再上市的有两类企业，一类是依赖互联网技术的公司，例如搜索企业、即时通讯公司、网络游戏公司、QQ 等公司，另一类就是传统行业，例如携程、51JOB 这样的企业。”于扬说，“而后一种企业，例如亿龙这样的公司，他们通过互联网大大提升了生产效率，使互联网成为一种很有前途的技术，但是成本却没有增加多少，这是一种传统

公司的互联网化，这种互联网化的公司的上市大潮才刚刚开始。”

潮起潮落

对于今天的行业现状，百度副总裁梁冬的感受是“中国互联网正处在春秋战国时代”，刘冰则察觉到，“1999 年的时候，做什么网站都没有对手，都是行业第一个进入者，但是到了今天，无论做什么都会直接面对竞争”——中国互联网的动荡正表现在诸多盈利模式的生命力正在逐渐拉开距离。

最好的写照就是2005 年第二季度，三大门户的财报尽显江山变色。



事实上，中国网通已经将相当一部分已经盈利的资产注入了天天在线，其中包括11699 等多项固话增值业务，更重要的是，天天在线还将统一经营网通的小灵通短信增值业务，这正是网通最近力推的重点业务。

而最近有消息称，互联星空正在着手改造现有的渠道模式，直接发行联名卡，将国内多款网络游戏总代理权抓在手中。同时，互联星空将吸纳集团控股子公司信元公众以及全网小灵通短信业

务，进行品牌和业务的重新整合。与此同时，天天在线则将未来的赌注押在了IPTV 上。

显然，运营商已经不再满足于单纯从5300 多万宽带用户手中收取接入费用，宽带应用将为固网运营商带来梦寐以求的新金矿。不过，对于宽带门户的经营者来说，宽带增值业务市场发展缓慢，业务模式单一，内容和应用仍显贫乏，“有路没车”这样的困惑仍然是通向美丽新世界的“荆棘”。

从另一个角度看，现在的中国互联网正处在一种炒作期。”

“但这并不意味着这个时期的泡沫成分更大。一个概念在刚刚诞生的时候往往没有实际的应用，炒作的成分更大，而到了炒作期就意味着已经看到了一些实际的应用，只是这些应用还没有产生大家想象的那样的威力，所以才会被过分炒作。因此我不能说现在没有泡沫，要看具体是什么应用。例如博客和搜索引擎的泡沫更大一点，而网游的泡沫就小，移动增值正处于炒作期的低谷，越来越规范，几乎没有泡沫。”

百度的上市对投资者是值的庆幸的，但这同时也意味着搜索引擎的炒作期拉开了序幕——已经可以看到快速的增长，但是大家对它的期望值已经远远高于其业务增长的速度。

“而互联网化的另一个概念就是无线互联网——在未来无线互联网将是最具发展潜力的领域。现在，TOM、灵通等公司就是在把无线互联网初始阶段的服务展示给消费者。”于扬认为，“移动增值是移动互联网初级阶段，随着手机的普及，这将是移动互联网的下一个高潮。”

“互联网的下一个高峰，应该是移动互联网。现在移动互联网还处于一种萌芽状态。”黄志敬说，“中国已经是世界上最大的手机生产国和使用国，现在使用手机上网的用户只有3000 多万，但是到2008 年全国将有5 亿手机用户，其中2 亿习惯用手机上网——用户数量增长巨大，但是需要的时间却短。”

在黄志敬看来，以新浪为代表的门户经济是靠吸引注意力卖广告。“也就是卖人头。网易则是通过游戏娱乐的方式卖人头，而移动互联网则是通过互联网在手机上卖人头。”黄说。



AMD64技术 促进电信创新

在全球范围内，使用语音流、数据流、视频流等各种沟通手段交流信息的用户越来越多，电信业务的种类也在不断创新。对电信企业而言，一方面为了满足用户需求、提升竞争力，必然要引进新技术，开展新业务；另一方面，在开展新业务的时候需要设备投入，用户的快速增加也意味着更高的运营成本压力。怎样才能以最低的成本，提供最高质量的服务，在投入与新技术之间平衡，这是全球以及中国的电信运营商必须正视的问题。

借助信息技术全面（不仅仅是新技术、新设备的投入）提升经营管理水平和服务质量，满足用户不断增长的个性化需求，增强自身的核心竞争力，正在成为电信运营商应对未来的一致选择。在电信行业，IPTV、网络游戏等增值应用层出不穷；3G、NGN等新一代电信网络也在积极筹建之中。传统的IDC/主机托管业务等也面临着升级与扩展需求。与此同时，为了加强管理与业务创新速度，各个电信企业正在进行



服务热线：8008305643

数据大集中，建设新一代BOSS系统，各种IDC（数据中心）应运而生；电信运营商在企业内部管理信息化和业务系统信息化方面增加投入，扩大建设规模，建立大客户营销系统，拓展客户服务系统功能。

基于AMD64位技术的皓龙™处理器成功实现了降低总体拥有成本、节能以及高性能的完美结合，皓龙™处理器获得了包括沃达丰(Vodafone)、英国电信(British Telecom)、新加坡电信、Yahoo! China、Tom在线、Sina(新浪)等著名电信企业及门户网站的青睐。他们不约而同地在数据中心托管服务、访问服务器、搜索引擎及网络游戏等应用上采用了基于AMD64技术的皓龙™处理器。除此之外，**“福布斯全球企业2000强”前100位的公司及其所属企业中，超过75家公司采用了AMD64位技术，很好地印证了AMD64位技术及皓龙™处理器的出色性能。**AMD皓龙™处理器基于标准的X86架构设计，具备良好的兼容性，既可以良好地运行传统的32位软件，又具备了最新的64位计算能力，超越了32位服务器4GB内容访问空间的限制，达到了突破性的180亿TB，数据访问能力和计算能力都非常出色。超过1300个多样化的解决方案为来自不同行业的企业提供了方方面面的应用选择。同时，它所具备的出色电源管理功能，PowerNow!™技术实现了较低功耗，这对于服务器密度很高的电信机房有着重要意义，有效地节约了服务器本身的耗电及机房空调使用的电力。

在数据大集中的趋势下，更多的服务器集中在一起，多台不同功能的服务器整合到一台服务器上，这样做的结果可能就是：我们制造了一个大型耗电中心，用户的整体拥有成

本无形之中水涨船高。同时，服务器平台需要提供更大动力，这对服务器的心脏——CPU提出了挑战，**如何将低能耗与高性能完美结合在一起，实现出色的“每瓦性能”，让用户以更低的成本采购到最大的性能呢？**

全球越来越多的电信企业对AMD64位技术的一致信任，非常深刻地说明了AMD64技术所具有的特性，非常适合电信行业的用户。对于BOSS系统、网络游戏、门户网站而言，AMD64技术以更低的总体拥有成本提供了强大的性能；对IDC而言，基于AMD64技术皓龙™处理器的机架式和刀片式服务器，实现了有限空间与无限性能的完美结合，引领电信级服务器的应用潮流。

在全球能源紧张的前提下，AMD的低功率处理器，提供了出色性能，更高计算密度，为功率预算有限的数据中心提供了更低总体拥有成本。AMD领先的双核技术，更可以在原有IT投资的基础之上，轻松实现性能的大幅提升，延续系统平台使用期限，并轻松实现服务器平台的全面整合。

今天，AMD正在重新定义电信IT服务器平台的价值！





Automobile

经济观察报
The Economic Observer
29
汽车

责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 钱子兰

2005年8月15日

长春车展专题

“今天可真的开了眼了，见着悍马了。”长春的女出租司机兴奋地说。不知不觉长春车展已经四届了，你很难想象，这里能创下8天100多万人次参展的纪录，一个地处东北老工业区的二级城市竟然能吸引300多家来自全国各地的几乎所有大小汽车品牌

及知名零配件供应商参展。

他们为什么来？两个目的，看一汽以及给一汽看。这里毕竟是中国汽车人才与技术储备最雄厚的土地，人们都想在这里发现机会，抓住机会。

而那些挣扎立足于政策与市场缝隙中求生存的国内二线本土企业，对一汽老大哥怀有着很复杂的心态，既想亲近它，又想蚕食它。

更为有趣的是，今年一季度一汽集团还爆出5.7亿元巨额亏损，这也似乎更诱惑着人们想要探究究竟。

竺延风，这个44岁的一汽掌门人又一次巧妙地利用了业界与媒界的心理，破天荒地敞开大门、敞开心扉，让人们看到了一汽早已脱胎换骨的现代化工厂，并用一张棋盘托出了自己如何玩转大众和丰田两个合资伙伴，

为一汽未来十年发展大计打下的基础。

是因为一切已尘埃落定？他终于愿意说出来了。言语间，竺延风描摹出的一汽已然一览众山小，三五年后便是国内真正的“第一汽车”。

一套听来天衣无缝的计划，让人不由想起多年前看过的一个电视剧《假若明天来临》中那位同时与两位高手下国际象棋的女杰，借招拆招，至少两局不会同时输掉，而竺延风甚至连一局也不会输掉。或许因为他棋高一筹，但更是因为他背靠中国土地上最有实力与势力的国有汽车集团。



相关报道

一汽和他的未来五年 30版

一场与跨国公司合作与博弈，利用合资伙伴的财力与技术彻底改造老厂的完美风暴，看似已经收官。未来五年是一汽的关键时期。

红旗：期待“出师”后的竞争 30版

红旗的品牌地位在中国无可替代，然而多年来它的发展并不顺利，看似脱胎换骨的大红旗能否走出合作的影子，成为真正的民族品牌？

丰田：暗渡陈仓的中国跨越 31版

从天津、广州、成都再到长春，丰田已将自己的触角伸到了中国东南西北4个角落。预计到2006年其全球汽车销量将达到850万辆，很快，通用就会被它落在后头。

夏利：一汽的塔基缘何如履薄冰 31版

承载一汽自主品牌塔基重任的天津一汽，要在未来五年达到产销35万-40万辆的任务，这听起来是个难以完成的任务。

中国底特律的吸引力 32版

长春汽博会所依托的是一个偏安东北一隅的省会城市，在影响力上也根本无法与北京、上海这样的国际化大都市抗衡，但本届长春汽博会竟在展馆面积、参观人数和参展企业的数量上都赶超北京车展，它的吸引力究竟何在？

链接

百度一下 (www.baidu.com)“长春车展”，相关网页60800篇。第四届长春国际汽车博览会总展出面积共12万平方米，比上届增加20%以上，同时超过上届北京车展近2万平方米，与日本东京车展不相上下。参展商包括了德国、美国、法国、意大利、日本等27个国家和地区。

世界品质 一脉相承

乐趣天地，自我演绎。

快乐随风，尽情飞扬。阳光下的天地，让年轻的心劲发无限热情。Fit(飞度)，与年轻的心一起跃动。以超大空间及多变创意组合，让你携带更多乐趣，拓展生活空间，自由去飞扬。快，与伙伴一起，尽情演绎，发现新自己。

创意空间，实用超乎想象。

中置油箱布局，确保了后排座下可收放座椅的空间。只需“前推—放倒—后拉”的简单三步，即可完成后排座椅变化，形成超高、超长、实用模式，满足放置不同物品需要。轻松调整座椅，就可得到一个长2400mm的超长空间模式。或者收放后排座椅，得到与行李厢连成一体宽敞平台，拓展行李空间；也可以将后排座椅向上折叠，可设置高达1280mm的空间，放置超高物品。

广州本田Fit(飞度)两厢轿车荣获国产小型轿车“2005风云”大奖

外在动人·内在动心

- 全新型：未来感流线型外观
- 多变化：3种座椅组合变化模式
- 大空间：标准380L/最大1323L行李厢
- 高配置：电动车窗、电动后视镜、电动天窗(1.5L)

- 易操控：CVT无级变速器/5档手动变速器
- 大功率：1.5L VTEC发动机，最大功率达到79kW/5800rpm
- 至安全：SRS双安全气囊，ABS防抱死制动系统
- 低油耗：1.3L I-DSI发动机，实现同级产品中的超低油耗
- 低排放：排放达到欧III水平

① 实用模式 ② 超长模式 ③ 超高模式

动感飞度 飞扬生活

广州本田汽车有限公司

广州市 黄埔区 广本路1号

免费服务热线: 800-830-8999

总机电话: (020) 82277789



一汽和他的未来五年

■本报记者 韩彦 长春报道

看过情景喜剧《东北一家人》吗？如果有耐心,你就能在长春一汽汽车城的某处居民楼里找到那家“达达杀猪菜”馆。这些小区里的居民遇到解决不了的事一般不找居委会,而是直接找一汽集团总经理,因为在这里,总经理是城中之城的最高行政长官,找他最管用。

这里宁静的生态将在五年内打破,届时将会扩大到方圆 100 平方公里的汽车城中,与生产汽车无关的产业都将从一汽集团中剥离,一些零配件企业也会脱离一汽母体真正成为独立运营自己造血的公司。

与此同时,一汽的汽车产量将比现在翻番达到 200 万辆规模,其中 100 万辆是自主品牌,特别是,在这 100 万辆中有一半是乘用车——这宏伟的计划听起来有点像搞运动和大跃进,

但竺延风说出来的时候像是在说一些囊中之物,一场与跨国公司合作与博弈,利用合资伙伴的财力与技术彻底改造老厂的完美风暴现在看来已经收宫。

剥离

每年大年初六,一汽集团的多位老总都要用一天时间和总经理竺延风一起开车在巨大的汽车城里转上一大圈实地调查,再开会研究诸如能源、修路、房屋维修、安全隐患等各种问题。竺延风对记者们说他只喜欢搞汽车,真的想去当一名工程师,省去

许多的麻烦,这话听起来有些矫情,但从某种程度上说也是真情。

公安局、学校、医院、幼儿园……加上一汽人不知怎么繁衍出来的难以计数的子孙公司,一汽集团为此每年的支出是 6 个亿。“重要的不是钱的问题,是精力问题。”一汽集团负责规划的副总吴绍明说。

他告诉记者,一汽、长春市和吉林省三方正在洽谈用五年的过渡期将这些社会责任从一汽集团中一一剥离出去,这五年里一汽仍须每年拿出 3 个亿,并对它们进行最后一次巨资输血,另外的 3 个亿则由长春、吉林省和国家共同承担。

作为剥离的代价,今年开始,一汽将与吉林省政府携手建立一个庞大的汽车产业园,以一汽为核心,在现有基础上,皓月大路以南,长沈铁路、铁路路、光谷大街及其西南延长线以西,西南部绕城高速公路内外约 100 平方公里的区域作为规划区,扩建长春汽车基地。记者从长春市的网站上查到这笔投入的费用约为 200 亿。

甩掉了这些包袱的一汽才能够腾出手脚更加集中精力干汽车的大事。

干大事

“怎么才能干大事,必须把路都断了,尤其与合资伙伴干得更得这样干。现在不干就没机会干了。”竺延风对于外界说他“不懂精打细算

滚动投入”一点都不以为然,在他的逻辑里,谁有本事拉着合作伙伴大手笔地投入正说明了他

在合资公司中的地位与实力。

虽然 70 万辆产能的一汽大众二厂投入巨大,但真正用钱来投入的是德国人,一汽的出资中包括了老厂老地,借机把老企业脱胎换骨。新厂也只是先搭起框架,其中的新设备也是从 30 万辆向上滚动投入,并非一步到位,这与完全滚动发展相比,不仅能节约大量建筑投资费用,更能保证未来七八年内企业规划不必做大的调整。

与天汽重组后合资丰田,正是竺延风与两大高手下国际象棋的开始,有了丰田就可以制衡大众,他穿梭于这两个孤岛之间,左右逢源,借招拆招,利用他们都想从一汽这个受国资委眷顾的汽车业头号国企身上得到更多支持,急于在华销售产品扩大品牌领地的心理,达到了自己的目的。

8 月 5 日晚,一身便装的竺延风首次坦诚地说出了自己的合资路线图:“我们把老工厂卖给了合资企业,合资企业在老工厂基础上又改造成为一个新工厂。一是把老国有企业整个的基地改造。大家今天看到的是那么新,其实里面包的很多都是改造的,包括跑道都是从旧的改造来的,整个把原来 3 万辆的工厂全包在了里面;二是原来的一些老工厂怎么办?跳出来到开发区建设新基地。你们看到的马自达,就是用合资的力量改造老企业,然后老企业再到新的地方去发展;三是新的怎么办?先看丰田在天津建好了皇冠工厂,我们再照着样子建一个。改造成本一定要最低,在效仿中学习和提高。合资企业规模扩大,实力增强,对未是有利的。国有企业利用这个机会改造完了,新体制新机制建立起来。在对外合作当中,合作也是有技巧的。”

模仿不仅是硬件,还有方法,除了一汽-大众,现在一汽内部的所有部门都在普及 TPS(丰田生产方式),“我发现丰田这种管理方式很适老合企业的改造。他这个方式就是不断地改善,天天不满意天天在改善。另外对转变观念,对人

人参与、调动广大员工的积极性,让每个人都找到自己的工作感觉很有帮助。”

记者后来向一汽集团知情人士证实,竺延风所说的老厂即老红旗生产厂,一汽丰越的合资厂正是在那 3 万辆的老厂基础上建起来的,让合资企业在有墨迹的纸上画画,自己则去白纸上谱图——而且还有现成的样稿可临摹。如今竺延风用把老厂卖给合资公司的钱,在开发区投建了新的红旗生产基地,未来,这一自主品牌将在中国市场与皇冠和奥迪竞争。

利用合资企业的人、财、技术,现在长春的一汽-大众二厂、一汽丰越、解放新厂都拥有了世界最先进水平的生产线。天津一汽丰田也已开始建设三厂,新的红旗轿车生产厂也将落成在开发区,老厂的包袱已全部卸下,举目国内,未来十年在硬件的竞争上,已无人可与之比肩。

自主

之所以说“现在不干就没机会了”,因为竺延风明白,利用国内汽车业合资双方股比 50:50 的强制政策让跨国公司为自己服务的好日子不会天长地久,最终企业还是要靠自己的产品立足中国,走向海外,但只要可以利用政策一天就应该把它用到极致。

一汽红旗 HQ3 在今年上海车展展出后,人们看到它几乎就是把丰田皇冠的顶级车换了

个红旗的车标,而大红旗的概念车又像劳斯莱斯,对一汽很失望。

竺延风告诉大家,其实那是为了更直观地告诉人们红旗将是一汽集团的顶级豪华品牌,而以马自达底盘生产的 B 级车今后将会起另一个适合出口的国际化名字。

用 Majesta 底盘在天津的皇冠车间生产红旗,那只是向丰田暂时借兵之计,因为现在一汽自主研发的产品还在测试阶段,不够成熟,但他们需要提前占住这一块市场,就得用这样一款成熟的、定位清晰的丰田车在人们心里先树立红旗的高端品牌形象,之后再用自主研发的车型将之换代。“我们搞的是开放合作自主化,批量小,成长中能用的为什么不

用,一定要用!”吴绍明毫不掩饰一汽在这方面走捷径的心理,“而丰田也将从出售 KD 件中获得益。”

“虽然日本人很聪明,但还是德国人比较好对付。”一位一汽内部人士私下里这样对记者评价他们与这两个合资伙伴在谈判中的艰难程度。有了丰田这个好搭档,再与大众谈起合作来就容易多了。踩着两个巨人的肩膀,以眼前利益换长远利益,几年下来,一汽在两个合资企业中的地位已明显拔高了一大节,没有丰田,大众不会那么主动地与一汽签订好到 2010 年的车型引进协议。

吴绍明现在敢说:“狼堡(德国大众总部所在地)的思维不行,必须在中国来想问题。”一方面是有

了丰田的后招,另一方面也因一汽大众自己培养出了一支 300 多人的开发队伍,这两三年间已派出 20 位技术骨干去德国跟着参与研发设计的全过程,在 2008 年就可以推出一款传承大众精髓,又能适应中国需求的不挂 VW 标的一汽大众自己的车。

“其实合资的目的是通过合资为自主做产品、技术、人才及管理的积累。”在一汽技术中心,有全球先进的激光快速成型实验室,车身虚拟电子平台,柔性车身制造系统及三坐标自动测量机。一汽技术中心主任李俊博士介绍,一汽每年在技术中心的投入已高达 10 亿元。自主的发动机总成、变速箱总成甚至于动力总成电子控制在一汽都已能实现。

在直接反映整车研发能力的模具中心,主任褚克辛介绍,目前中心已具备与世界一流模具公司正面竞争的能力。一年可完成 3 款轿



未来五年,一汽是否会更令人侧目?

■本报记者 董鑫/摄

一汽系乘用车 2004 年 1-12 月产销情况

厂家	产量	同比增(%)	销量	同比(%)
一汽大众	287119	-5.04	300118	0.71
一汽丰田	87646	76.94	81879	73.15
一汽海马	53525	25.67	53205	23.60
一汽轿车	49958	3.80	50798	-1.01

一汽系乘用车 2005 年 1-6 月产销情况

厂家	产量	同比增(%)	销量	同比(%)
一汽大众	112835	-32.29	87783	-30.97
天津一汽夏利	100677	46.19	97750	64.83
一汽本田	45419	29.76	49361	41.76
一汽海马	29698	23.05	29539	26.78
一汽轿车	28690	-18.38	28722	-1.23

数据来源:中国汽车工业咨询发展公司

一汽建厂 52 年产量递进速度情况

第一个 100 万辆	用时 26 年零 5 个月
第二个 100 万辆	用时 9 年零 8 个月
第三个 100 万辆	用时 5 年零 50 个月
第四个 100 万辆	用时 2 年零 10 个月
第五个 100 万辆	用时 2 年零 10 个月
第六个 100 万辆	用时 1 年零 1 个月

注:建厂 52 年已累计产出汽车 660 万辆

损,为“十一五”创建一个基础。

“我说的耐住寂寞 20 年,已经过了 4 年,要赶快调整一下。所以今天大家看到,未来五年,一汽会在工艺、装备和技术改造上调整,但是不会有大规模的投入,我认为等到 07、08 年的时候,现在的投入就能够体现出先进性来。现在我要说抓的是什么呢?产品开发,还有工艺开发,这个时候抓住,然后缓一缓。一汽现在面临困难和挑战,跟国有企业改造的时候相比已经完全不一样。”竺延风说。

对于一个企业来说,五年的时间很短,又很长,话已经说得很满,我们可以继续怀疑,继续拷问,继续关注一汽与竺延风,这五年是一汽的关键时期,也是所有本土汽车企业的关键时期,五年之后,中国土地上本土企业与跨国公司将呈现出怎样一种竞争格局呢?或许如吴绍明所说:“利用老外还能用五年,也就这一代车,下一代就要正面开火了。”

红旗:期待“出师”后的竞争

■本报记者 王秋凤 长春报道

在中国汽车工业长子一汽集团的老家长春,汽博会真正地成了一汽的舞台。而被这个长子一直精心呵护并默默坚守的自主品牌红旗也在汽博会最大的 A 展厅——一汽集团展厅正中央的位置大秀了一把。

整个车展,红旗是一汽真正的主角。无论一汽丰田还是一汽大众抑或是一汽马自达,都只是围绕在新红旗的两边。而一汽精心组织的三大基地、两个技术中心的参观,也意在让人们了解一汽的研发能力和潜力。

此次一汽轿车带来了即将量产的红旗 HQ3 和概念车 HQD,当然还带来了一汽轿车正在酝酿新的品牌的消息。

然而,看似“脱胎换骨”的红旗,还是没有走出合作的影子,只是这次换成了丰田。那么红旗的未来又会如何?自主品牌的路在哪里?与一汽轿车股份有限公司(下称“一汽轿车”)总经理张丕杰的对话中,这位不善言辞的总经理“如实”阐述了一汽轿车自主品牌的未来。

确立品牌定位

红旗作为我国最老的自主品牌,在汽车工业中的地位是无可取代的。然而多年来,红旗的发展并不顺利。在短短的几年中,红旗先后从奔驰、奥迪、克莱斯勒、福特、日产、马自达等多家外国品牌进行技术引进,消化到红旗这个品牌里,但是,这么多合作者中,并没有一个能够真正帮助红旗轿车找对方向,占住市场。

“很多人都说红旗本来就应该是一款豪华车”,这是这次车展听得最多的话。在经历了小红旗等低端产品的阵痛之后,一汽轿车承认高端红旗终于找对了方向。

经济观察报:过去几年,红旗在做中档车市场,但从今年上海车展露面的红旗 HQ3 豪华车和红旗 HQD 概念车来看,红旗的定位似乎有一定变化?这么多年红旗没

有做强是什么原因?做强的标准是什么

张丕杰:评价一款车是否做强的标准不仅仅是做出样车,更重要的是获得市场的认可,并拥有可持续发展的能力。红旗在定位上一直没有变化,在过去主要是积累不够,尤其在豪华车上还有一定欠缺。豪华车的成功与否还要看市场的表现。我们对 HQ3 的开发信心很大,甚至高过 HQD,毕竟将来的 HQD 是一款类似劳斯莱斯的超豪华车,面对的是特殊的群体。

经济观察报:从市场的推广来看,目前红旗的产品结构应当先推 B 级车,但到目前为止,红旗一直着重打造

的 B 级车尚没有任何消息,是如何考虑的?张丕杰:红旗的 B 级车是红旗将来大量销售的车,目前 B 级车已经设计出来,正在附近的试车场天天跑车做实验。我们认为大量销售的车应该是在上市半年前与公众见面,红旗的 B 级车打算在明年的六七月份上市,所以现在露面还为时过早。

经济观察报:新红旗出来以后,红旗品牌未来的规划定位是怎样的?是只做高端豪华车,还是要做全系列车型?

张丕杰:大家两次车展上看到的顶级车 HQD 只是概念车,我们现在正在全力开发这款车的车身和底盘,我们想把这款车做成全铝车身,全世界只有为数不多的几个汽车制造商能够做到,开发难度非常大。为此我们去了全世界很多飞机制造厂进行考察,借鉴了很多加工工艺。

我们为什么要先解决这款车的问题?是想通过这款车奠定红旗的品牌基础,同时让大家通过红旗会联想到“一汽轿车”这个品牌,再联想到一汽轿车的其他品牌。以后在一汽轿车生产的其他产品可能不叫红旗,但大家会想起红旗品质,好像戴克制造的小型车 SMART,即使是小车也能让人联想到奔驰的品质和品牌保证。

除了合资合作的品牌,一汽轿车未来还将开发生产除红旗之外的其他品牌。



一汽轿车总经理张丕杰——“我们在技术上已经很有信心”

■本报记者 王秋凤/摄

借腹怀胎之术

“通过合资为自主作准备,合资是双赢的,当然更是自主的一个积累。”参观一汽的工厂后,一汽集团负责规划的副总经理吴绍明告诉记者,同时也道出了一汽的心声,“一汽集团计划 2009 年规模百万辆,只有自主品牌达到一百万辆才能具有规模的意义,一汽要想打造一个世界级制造商,自主品牌是最重要的。我们相信自主只是一个时间问题。”

即使与丰田和马自达合作,一汽轿车也没有忘记自主的使命,在合作的过程中,学技术才是根本。

经济观察报:在与丰田的合作中,一汽做了哪些方面的工作?

合作之后是竞争

张丕杰:合作之初,在外观、内饰等方面都着重体现了丰田的一些元素。但对于轿车来说,如果只停留在这个层面是不够的,下一步就是深度的开发,规划中还有红旗 HQ4 等车型,请大家相信这款车将不会继续是这种状态,我们会消化、吸收,变成我们自己的东西。

经济观察报:一汽在自主品牌上走的路习惯借平台来开发,过去奥迪 100 的平台并不十分理想,那么现在借用丰田的平台,本质上有什么区别?

张丕杰:简单的自主开发有两种,过去的大红旗全部是自己开发的,包括发动机、变速器等方面,处于那样特殊

中,是放在天津一汽中开发,目前已经开发出多款 A0 级车型。但是要开发高档豪华车是很不容易的,与 20 年前不同,现在的轿车开发出来不仅要让国人满意,也要面对利润的期望,而且红旗对此期望很高。原来的奥迪 100 车型,在没有经过特别大的改动下投放到市场,可能影响了人们对红旗的感情。下一个 B 级车,借用了马自达品牌的一些技术,但完全是自主开发的,这样会更稳妥一些。

经济观察报:有消息称红旗 HQ3 将在天津二厂与皇冠共线生产,是否属实?如果属实,在价值链上,双方的取值点在哪里?

张丕杰:可以非常明确地告诉大家,红旗 HQ3 确实是在天津生产。在价值链上,每一个企业的取值点是不一样的,一般来说,品牌拥有者利润占 30%,制造者利润占 50%,20%是留给经销商的。此次与丰田的合作,丰田得到的首先是 KD 零件的利润。另外,在天津一汽丰田的合资厂生产,制造环节上的利润与一汽丰田将是对半开。值得一提的是,在对平台进行充分的吸收、消化后,我们在技术上还能得到一些,通过与马自达技术转让等方面的合作,我们在技术上已经很有信心。

豪华车市场的一个砝码

顶级豪华车对一汽轿车来说只是争夺豪华车市场的一个砝码,其目标则是红旗染血的另一把利剑——造出一批脱胎换骨的 B、C 级车,这才是一汽轿车的底气。然而仔细揣摩之下不难发现,新的红旗 HQ3 虽然在平台上高出皇冠一个级别,其剑所指的是国产奔驰和宝马 5 系,但在将来的中国市场则很有可能成为皇冠的竞争对手。而明年即将上市和规划中的 B 级车,除了会分食同级别车型的市场,也无疑会对现有的马自达等车型构成竞争。因此,一汽轿车无论是合作造车,还是在将来开发的规划上,真正的目的是抢占市场。

[illegible]

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



DONGPENG®

东鹏陶瓷

缔造灵性空间

磁砖 · 洁具

网站: www.dongpeng.com



责编 吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编 钱子兰

Home&House

经济观察报
The Economic Observer

33

蓝筹地产

2005年8月15日



于凌昱弃地

一群想集资盖房的年轻人，最终在现实利益链的围逼下，放弃了买地想法，经济生活远不像他们预想的那样可以在“真空”中组合，但他们毕竟像镜子一样映照出了现实的疵漏

8月8日，在北京理工大学中心教学楼13层，集资建房倡导者于凌昱与20余名股东，对买地一事赞成、反对和弃权各占1/3

■本报记者 罗健/摄

■本报记者 丁凯 北京报道

2005年8月8日晚上的那次董事会之后，于凌昱们放弃了通过招拍挂的公开交易方式取得土地的努力。于凌昱是北京个人集资合作建房的发起人。合作建房的拿地之路前途未卜。

坚硬的锅炉房

当于凌昱偶然间瞄准这块位于芍药居的地块时，此地被描述为经过整理、平整待用（即业内所指七通一平）的土地，面积为1.5万平方米。但事实上此地绝非“净地”，挡在于凌昱的，是这块土地上一座占地405平米的锅炉房，这个为旁边社区提供采暖的设备无法拆除，而405平米几乎是可以盖一座楼的面积，这样的损失为什么要由拿地者承担呢？

2005年7月6日，朝阳区芍药居甲2号住宅及配套项目用地发布了挂牌公告。公告中称：“该宗地由北京住总市政工程公司完成‘七通一平’工作后，以‘熟地’的形式挂牌出让。”其中还特别注明，“一平”指场地平整。

9天之后，北京市土地整理储备中心发布补充文件称：“该出让宗地建设用地范围内，有一座现状锅炉房……由于该锅炉房目前正担负着周边10多万平方米居民楼的供暖，未来还将为本项目供暖，因此需现状保留。”

7月27日上午9点多，一家名为北京隆华广厦房地产公司对该地块提出竞买报价，其减价为公开的起价9273.15万元。

于凌昱也注意到了这块土地，他认为不容错过。跟于凌昱志同道合的大部分出资人都希望把房子盖在北四环附近，如果能拿到芍药居地块，他们将心愿得偿。

尽管早先并不倾向于通过招拍挂拿地，当芍药居甲2号地块出其不意地挂牌时，他仍然无法不为所动。这块地位于北四环、北三环之间，与对外经贸大学和中日友好医院为邻，距离地铁13号线以及未来的10号线仅数百米。

因为这座锅炉房，于凌昱也在犹豫。“住总（市政工程公司）拿出这块地来挂牌，说是七通一平，直接可用，但最后却冒出了一个锅炉房，那是不是应当把地价减免呢？结果是一分钱也不减，这是什么卖法？”

“净地”不“净”。于凌昱遇到了一个让不少开发商叫苦不迭的障碍。中国土地学会副理事长董黎明说，这是许多开发商都在抱怨的问题，一些开发商在竞价拍得土地之后，却由于土地的种种附着物而无法进一步开发。董黎明也曾就这个问题与北京市土地整理储备中心史贤英主任进行讨论，后者颇为无奈：限于人力物力，中心不可能把每一块土地都细化到纯粹的“净地”。（下转35版）

链接

百度一下(www.baidu.com)“于凌昱”，相关网页30900篇。据报道，于凌昱透露，在坚持自己房子自己做主、资金安全性和低成本高质量房屋建造的前提下，不排除采用在房地产界通行的各种模式：包括合作、收购和合作开发等，争取合作建房尽早取得成功。

Chateau Edinburgh

Chateau Edinburgh



Chateau Edinburgh

Chateau Edinburgh

富力·爱丁堡公馆

Chateau Edinburgh

CBD行宫 贵胄专属

CBD行宫

荣登国贸—燕莎贵胄版图

有些疆域，注定是王土。国贸北，燕莎南，白家庄一号，无可挑剔的贵胄版图。

CBD—中央商务区，世界500强在华总部与国内重量级企业云集，第二使馆区，77个发达国家驻华使馆。

三里屯，娱乐不夜天，国际游乐场。

富力·爱丁堡公馆，如众星捧月般座落其间，尊贵地位，至高无上，贵为CBD行宫，当“址”无愧。



京房售证字(2005)0279号

效果图

装修艺术

精心筛选一系列足以匹配高贵身份的一流名品，以完成一件艺术品的心情对每一处空间精雕细琢，处处闪耀不凡尊荣。

国贸物业

品质卓越的国贸物业酒店管理有限公司提供高素质物业服务，不仅提供日常特色服务项目，更有个性化有偿服务可供选择。全面关怀，恰如身份。

名厂制造

富力地产，全国房地产企业前三甲，香港联交所主板H股上市规模最大之内地民营企业。倾心力做，锻造永恒经典。实力共鉴，信心之选。

贵胄领属

北京，CBD，白家庄路1号。从来没有一块建地如此跋扈。这厢是国贸，中央电视台；那厢是燕莎，使馆区；咫尺间三里屯微服私访，朝阳公园逍遥巡游。对于生活而言，其珍稀其尊贵，令世人仰止。

气质建筑

凝聚经典建筑之美，新古典主义风格，现代却不失古典情怀。于细部和节点融入欧洲哥特时期的建筑符号与意象，外立面特别甄选上等石材，浑然呈现亘古不变的建筑底蕴。

中庭花园

阔达14000平米的中庭花园，提取精华元素，用独特的景观设计手法营造丰富而轻松的视觉空间，使之成为典雅、幽静的私家景观场所。通过七大景观特色的布设，收藏CBD绝版园圃。

R&F

富力地产

Real Properties

投资商：富力地产集团

发展商：富力(北京)地产开发有限公司

临时销售中心：东三环内双井桥西北侧(富力城售楼处一层)

项目地址：东三环长虹桥西南，白家庄1号

http://www.rfbeijing.com.cn

贵胄专线：010-5876-6099

上海写字楼逆流而上

在上海住宅市场步入下行通道的今天,写字楼市场却逆势而行,一路上扬。业内人士预测,这一波上扬态势,将至少持续到 2008 年

■本报记者 彭朋 上海报道

倪召兴最近很高兴。当大多数开发商都在为何时卖、卖还是不卖、到底卖多少这些问题头痛时,倪显得很轻松。这位来自浙江的中融集团董事长,如今的日子很好过。旗下在上海浦东陆家嘴 CBD 区域开发的 3 幢商用楼,目前正赶上上海写字楼稀缺的好时候,不用做太多的广告,租售便进行得很顺利。更让倪神清气爽的是,七八年前带入浦东的 1 个亿人民币启动资金,如今已经飞滚滚雪球似的达到了 60 个亿市值。

“8 年前到浦东时,上海的写字楼市场相当低迷,情况非常糟,而我们自身经济实力也不是很雄厚。”在此前不久由中融集团举办的“浦东楼宇经济研讨会”上,倪召兴自己感叹,“当时的风险确实很大,但有鉴于我们在杭州开发十多年房产的历史,而且浦东要建成世界级的金融中心,我们就从东京、香港等国际金融中心分析,那时浦东新区办公楼价格最高的也只有这些城市的 20%,我觉得发展空间非常大。”基于这样的判断,倪召兴一口气在浦东陆家嘴板块拿下了三块地皮,这便有了如今的中融国际商城、中融恒瑞国际大厦以及中融碧玉蓝天项目。其中的中融碧玉蓝天项目是以每平米 600 美元的楼板价拿下的,但到如今价格已经翻了近 6 倍。

和倪召兴一样高兴的人还有陈立民,这位七八年前从香港来到上海的商业地产资深投资人,如今已是仲量联行中国区董

事。“1997 年到 2000 年都是上海写字楼的冬季,租金基本是每年下降一番,从 0.8 美金/平方米/天,一直跌到 0.2 美金/平方米/天。到 2003 年才开始好转,如今是真正的好日子。因为上海写字楼从 2004 到 2008 年都会供不应求,每年的差额在 10 万平方米左右。”

在上海住宅市场开始步入买卖双方胶着状态的今天,比住宅市场后势启动的写字楼市场开始赶上好时候,渐进佳境。而众多海外机构投资者同样不放弃这样的好时候。

逆势上扬的写字楼市场

国际知名的商业地产顾问高力国际 7 月下旬发布的研究报告显示,二季度上海甲级写字楼的空置率创下十年来的最新低 6.1%,而在前一个季度,这一比率是 6.7%。不过,租金上涨速度仍然快于价格增幅,租金回报率比上季度略有上升至 7.8%。

市场的火爆也带动了可售型甲级写字楼的热销,而同时上海市场上销售型写字

楼也不断增多。上海中原地产研究咨询部最新的统计显示,仅 5~6 月上海新增出售型写字楼达到 18 例,其中,旺角广场、嘉麒大厦、财富时代大厦等均为甲级写字楼。

“上海可售型甲级写字楼回报率普遍超过 8%,成为吸引中小企业斥资购买的一大动因。”仲量联行中国区董事陈立民解释说。

按照陈立民的预测,“根据中国加入 WTO 的承诺,中国将于 2006 年开放金融行业,预计上海作为金融中心必将吸引更多的境外金融机构入驻,从而推动甲级写字楼租赁需求持续强劲增长。未来市场供给相当有限,每年供给约 30 万平方米,而需求将达到 40 万平方米,因此空置率将继续下降至约 3%的极低水平。”

戴德梁行的统计还显示,为了解缓日益突出的办公场所拥挤的矛盾,许多跨国公司寻求市郊办公物业的趋势进一步显现。在未来几个月,预计英特力和摩托罗拉都会将某些主要产业迁至于市中心以外为其量身定做的新建办公物业。鉴于市中心区域写字楼供应持续紧张且租金继续上涨,预计明年还会有更多此类公司会这样做。

海外投资者胃口越来越大

海外基金的“大胃口”,从去年底就已初露端倪。今年 1 月份,澳大利亚投行麦格理集团旗下 MCPA 房产基金以 9800 万美元的价格收购位于上海淮海路商业街毗邻



新天地的新茂大厦;4 月,高盛以 1.076 亿美元的价格买下上海福州路 318 号的百腾大厦。7 月,又传出摩根斯坦利用 10 亿元巨资收购中海旗下的上海广场 60%股权。

而据业内人士透露,摩根斯坦利同时在上海谈的写字楼收购项目还有另外两个:中青旅旗下的淮海广场和上海安联投资发展有限公司的明天广场。有关明天广

深圳:调控下的幸存者?

■本报记者 阳静纯 深圳报道

“深圳房价还会大涨!”深圳星彦地产顾问研究部经理青忠贵预计,“深圳全年涨幅将达到 15%,明年均价将冲到 8000 元。”

他的推测部分来自于日前公布的《2005 年上半年深圳房地产市场发展报告》,数据表明,深圳上半年住宅均价为 6547 元,上涨 12.05%。留心看报告中措辞的变化,去年报告中“6000 元以下的中低价位住宅”,在今年报告中已变成“8000 元”。

经历中央乃至地方政府一系列调控之后,全国地产界哀鸿遍野。独独深圳,反而比调控前保持了更旺盛的增长。就在去年,深圳涨幅才 5.28%,以致在泡沫化排行榜中深圳居倒数第二。

此前开发商担心的观望气氛,仅仅维持了一个月,很快就被重新点燃的购房热情所冲散。高端地产更不必说。在报告推出后不久,7 月 30 日,此前承受了巨大推盘压力的中海香蜜湖 1 号也第一次面对公众。在其隆重营造出优雅风味的鉴赏会上,各角落弥漫的衣香鬓影与丰富即贵人士的兴致盎然,完全淡化了“高层 3 万元,TOWN-HOUSE 5 万元”的天价刺激。“我们第一排的独栋别墅,客户根本不询价就要订房。”中海地产总经理曲咏海告诉记者,“我们也有压力,但压力来自做产品,客户的期望值越大,我们做产品的压力就越大。”

深圳,真的成为调控阴影下的幸存者?面对即使在一揽子推出整治虚假广告、禁止认购、备案后不予撤销、信息透明化等政策后,上涨依然如故的房价,政府部门有关人士已经感到有些“无能为力,能调控的工具越来越少”。

冷热两重天的喜剧

宏观调控后的深圳楼市,经历了 6 月份 2.19% 的小幅下跌后又迅速回暖,7 月底接连两周几个重量级大盘的亮相与开盘则明显将楼市带到高潮。其中,标志性的事件除香蜜湖 1 号火爆亮相外,当数万科第五园和鸿荣源·尚都的旺销。

7 月 23 日,万科第五园开盘首日认购 100%、均价 7350 元,现场全天到场人数约 7500 人次。如此高的认购率不仅是万科历史上,也是深圳历史上所没有的。业界人士对此的评述也几乎一致,“品牌企业越是在危机时候,越能显示其杀伤力。”在受宏观调控影响

各楼盘人气不旺的局面下,万科事件的意义不啻为“冬天里的一把火”。

而鸿荣源·尚都事件的意义在于其一举让关外地产冲破 6000 元大关,关外地产低价历史从此改写。7 月 30 日,鸿荣源共推出 841 套住宅,开盘两天共成交 612 套,成交金额达 5.7 亿元,均价达到 6500 元,创造了关外房价的纪录。

新房的冲高也引领三级市场同样火爆。税收政策出台仅限制了两年期房屋出手的短期炒作,报告显示,深圳上半年二手房交易继续保持较高增长,二手住宅交易面积为 299.43 万平方米,比去年同期增长 37.06%;价格比上年同期增长 14.55%,基本与新建住宅价格保持同步波动。

测量楼市基础体温的另一重要工具是一级市场,它最能真实地反映出开发商心态,并直接影响后市楼价。深圳的土地拍卖,经历过今年首拍冷场开后,在 8 月 9 日长达两小时的三宗土地拍卖会上重现激情。

“供求关系决定价格。”刚刚参加完深圳今年第二轮土地拍卖会的中海地产总经理曲咏海回答记者。中海地产参加了此次拍卖会松岗地块的角逐,该地块经历了 97 轮竞价后,被一匹半路杀出来的黑马——香港基保有限公司竟得,成交价 4.94 亿元,比起拍价高了近 2 亿元。后据透露,基保实则为中海在香港设立的子公司,基保参加可见是为了增加保险系数,中海地产对该地块的用心良苦可见一斑。而同时拍卖的另两宗地也分别以 2.15 亿和 0.9 亿的溢价成交。

然同一时段在武汉的四宗土地拍卖,则以流拍告终。即使是在 6 月份的深圳土地首拍会上,天健地产仅以 0.55 亿的溢价即将地块轻取囊中。时移易易,调控前后深圳楼市的冰火两重天如同一个城市的两种天气,呈现出近在咫尺却又反差极大的喜剧效果。

记者尚还记得前不久接触的不少业内人士,他们大凡会说,“等到年底形势基本就明朗了。”深圳只用了一个多月的时间,这出乎了所有人的意料。

供求矛盾加剧房价上涨

深圳地产无疑是经得起折腾的。“北京和上海的同行现在都很羡慕我们。”中信深圳经营部经理刘恒铨说。业

于凌罡弃地

(上接 33 版)

“行规”

清华大学建筑学院院长助理周榕曾经说过,于凌罡像一面镜子,他的合作建房能否成功与否,对于某些机构或者隐秘的潜规则都是危险的。因为于凌罡尝试取得成功的过程将暴露出房地产行业许多不为人知的情。

“我不是做这一行的,所以我什么都不懂什么行规。”于凌罡说,他知道这块地到最后都不会有第二家公司竞价。其实早有从事房地产行业的朋友对于凌罡苦口婆心。比如,有人这样告诫他:“这块地你们最好别碰,你们要拿的话,会非常麻烦。土地上留了个‘赘物’很有可能是他们自己想要的。”这些国有企业控制的土地,得来的是以极其低廉的代价获取的,无论是开发什么或是粗放利用,都比简单的卖地所得要大得多。如何拍而不失呢?给竞拍者设置“合理”障碍,是最常见的办法。

“我们倒是没有这个想法。”住总方面负责芍药居地块出让的王秀媛对记者否认了这种猜测。王秀媛说,地块挂牌的主体已经成为北京市土地整理储备中心,所以她不方便发表更多看法。但由于财力物力所限,北京市土地整理储备中心对所拍卖的地块,是拍而不管。是土地中心的责任吗?如果看土地中心的人员编制、资金储备,提出每块都成净地的要求,似乎又显得苛刻。

尽管充满犹豫,但于凌罡不想放弃。在 7 月 31 日的出资选地大会上 200 余名出资人进行投票,如果对芍药居地块支持率超过 70%,于凌罡们就会向北京市土地整理储备中心递交竞价申请。

放弃

于凌罡和合作建房的信众们的口号,已经成为“合作建房,只要成功一次”。于凌罡说,他们正在做的事情,是不可复制的。

“于凌罡的合作建房也只能成功一次。”北京师范大学管理学院教授董藩说,走到今天,于凌罡等人已经与其他的合作建房者截然不同。

尽管如此,于凌罡们还是没有顺利地坐上竞买席。他们放弃了招拍挂这一“公开、公平、公正”的土地交易方式。

8 月 8 日中午 12 点,是出资人表决的最后时间。超过 70% 的出资人已经签订了《合作建房宗地确认承诺及授权书》,并向指定银行存入了 15 万元。此时,距离芍药居甲 2 号地块竞价截止时间还有 51 个小时。芍药居地块并未出现第二个竞价者。

7 个小时之后,在北京理工大学中心教学楼 13 层的一个房间里,连同于凌罡在内的 20 余名股东正在进行讨论和投票。

晚上 10 点,于凌罡回到家中,拨通了记者的电话。“我们应该不会再做竞买

的尝试了。”于凌罡说道。

赞成选择芍药居地块的出资人略超过 70%,达到 72%。而在晚间的董事会上,对于该地块,股东们的意见产生了尖锐的分歧。“赞成、反对和弃权各占 1/3。”于凌罡说。

使得董事会作出这种反应的是 3 件麻烦事:第一是这块地地价本身偏高;第二是在自有资金 5000 万难以保证的情况下,剩余部分的资金缺口需要依靠融资,而目前融资的成本偏高,难以承受;第三是地块本身有些条件尚未明朗,尤其是锅炉房的问题。

“陷阱”

无论怎样依依不舍,还是放弃。于凌罡说,“这块地我们不会通过招拍挂的形式直接取得了。”于凌罡们放弃的不是芍药居地块,而是招拍挂的拿地方式。

于凌罡将锅炉房视为“法律陷阱”。“如果我们拿这块地,将立即面临诉讼风险。”按照 7 月 15 日公布的挂牌补充文件,住总坚持在买地者拿地之后,才就锅炉房的补偿问题进行协商。而于凌罡认为这个问题必须在竞买之前解决。“没有先买东西再讨价还价的道理,没有就锅炉房补偿达成协议,我们不可能参与拍卖,否则即使在我们买下这块地之后,也会因为锅炉房补偿问题导致我们互相起诉。”

于凌罡还说,最“可怕”的是住总方

面提出的资金支付周期。其对付款周期的规定要比土地储备中心的规定苛刻十倍以上。“其条件之苛刻,使我们无法想象的,居然要求我们 7 天就付清那 7787 万补偿款的 80%,30 天内付清剩余 20%。我们根本无法达成。合同原本应该对双方都有利,但是现在的这个协议对原土地方太有利。”

原土地方为拿地者制造障碍,应该如何加以限制,这是一个新课题。招拍挂的土地出让方式隔断了土地方与用地方的充分交流,而这种交流恰恰在被我们全盘否定的协议出让方式中得以充分进行。

在长达一个月的接触中,北京市土地整理储备中心的工作人员主动帮助于凌罡与土地方沟通协商,虽然未果,于凌罡仍对其工作表示由衷的理解甚至赞赏。“土地储备中心目前工作量非常大,下半年这么多土地要放出来,能做到这一步,他们也相当不容易。”

董黎明认为,北京市的土地出让方式正处于过渡期,很多问题会逐渐暴露出来。这不仅要求我们的政府职能部门加大政策法规的执行力度,更要及时出台配套政策。

由于在 7 月 27 日提出竞买报价之后,截至 2005 年 8 月 10 日下午 3 时,没有第二家公司竞价,北京隆华广厦房地产开发有限公司以挂牌起始价 9273.15 万元摘得芍药居甲 2 号居住配套用地。

稀缺土地与狂热资本的分手

■本报实习记者 姜丽丽 北京报道

7 月中旬,有媒体报道浙江名都房地产公司接到通知,其于 2003 年 12 月 23 日拍得的杭州三墩 51 号地块因没有缴纳足够的土地出让金将被强行收回。

7 月 31 日,在南京市国有土地使用权公开出让 2005 年第 12 号公告中,曾经是南京“地王”的新街口铁管巷 A、C 地块再次露面。南京市国土资源局解释说由于经多次协商征缴,竞买方仍无力缴土地出让金,遂于今年初终止合同,将这两块地重新出让。

8 月 3 日,北京市国土资源局发布了关于解除 38 宗地国有土地使用权出让合同的公告,理由是受让方未按合同约定的期限付清全部地价款。

如果这只是在某个城市出现的偶然事件,可能大家就一看了而过,但是三个一线城市在相对比较集中的时间里都出现了类似的举措,这想不吸引公众的眼球也难。

有关业内人士称,在前几年房地产市场过热的时候,政府愿意卖地贴补地方财政收入,开发商也争相购买,一拍即合坠入“热恋”。但是进入今年以后,宏观调控政策相继出台,银根紧缩,很多开发商资金断裂,手头的项目很难继续维持。另外一方面,土地作为总量不可增加的稀缺资源,其重要性也逐渐被当时大把“挥土求金”的地方政府所认识,开始反思之前的作为,并进行弥补和调整。

曾经热恋与现实

当年杭州的三墩 51 号地块被浙江名都房地产公司以 4.7 亿的高价拍得,南京新街口铁管巷 A、C 俩地块也分别以 3.55 亿元和 1.9 亿元的价格被上海全日通投资有限公司和上海卫实业发展有限公司收入囊中,每亩价格高达 2088 万元,媒体称之为南京“地王”。

到如今,名都房地产公司仍有大片的土地出让金没有缴清,该公司的副总表示他们在资金上确实存在困难。而在南京拿地的两家上海公司早已不知去向,其中上海全日通投资有限公司在上海市工商行政管理局的登记企业名录上已经查询不到;并且在上海 114 电话号码查询系统中,两家公司的电话号码均没有登记。

这令人无法不怀疑,当时在土地市场上一掷千金的开发商们的真正实力。北京大学不动产研究鉴定中心的董黎明教授向记者指出,很多公司实力不够,还要铺大摊子。“十个瓶子只有七个盖”,当然顾不过来了。

南京大学房地产信息研究中心主任高波教授作了他的分析:有可能是市场非常热的时候拿了地,现在后续资金跟不上;另外一种可能是,单纯的土地投机行为。而这些投机者有机可乘的原因要归咎于土地市场在执行政策过程中的疏漏。

杭州市国土资源局土地利用处一位工作人员说,杭州的开发商以前都是“中规中矩”的,没有出现过要国土局去下“最后通牒”的情况。在南京,因为开发商无力缴纳土地出让金而收回土地使用权也属首次。北京市在 2001 年出台了《北京市闲置土地处理办法》之后,这次是第一次大规模的收回已出让土地。

关于闲置土地的处理,很早的时候就有法律法规涉及到,很多城市也专门出台了具体的处理办法,但是很少有去严格执行的。董黎明教授告诉记者,这就好比闯红灯一样,大家都知道不对,但是大家都闯,管理人员也睁一眼闭一眼。政策不完善,执法也不严。

期待理性回归

“其实大家都知道,过去我们在土地管理上存在着一些不完善的地方。”中国社会科学院城市发展与环境研究中心的黄顺江博士就这三个事件,与记者这样谈道,“我们国家的国情是,土地资源很紧缺,所以政策上应该限制炒卖地皮,开发商买了就应

场这幢原浦西最高的写字楼整体收购价,也早已被外界传为 32 亿元。

代理高盛成功收购百腾大厦的仲量联行内部人士也透露,目前,公司正代理另一个机构投资者在上海物色整体收购写字楼项目,“目前谈判已经在进行中,这个项目不会低于 1 亿美金,预计在年内会完成交易。”“随着中国房地产市场高烧渐退,尤其是住宅市场的日渐走向理性,再要取得 20%~50% 的收益率可能很难,正因如此,海外基金开始将大部分资金转向能够提供长期稳定收益的写字楼等项目。”陈立民表示。

而在此之前,包括摩根斯坦利、荷兰 ING 等在内的海外机构投资者,主要聚焦的都是住宅项目。前者在 2004 年上半年有与上海永业合作的锦麟天地,与上海复地集团合作的复地雅园;而后者同样与上海复地集团合作了其在松江的一个别墅项目。

但从 2004 年下半年开始,摩根斯坦利、荷兰 ING 等在住宅物业方面的动作开始慢下来。2005 年,他们开始将投资目光转向高档写字楼、酒店、商场等物业。

“目前国内成熟的、投资商又愿意出手的物业并不多,卖掉一栋少一栋,谁先抢到就能保证自己在中国的投资和收益。”陈立民说,这也是目前成熟商业物业备受海外基金青睐的原因。

买下楼盘之后,再通过包装修整让楼盘增值,这也是包括摩根斯坦利在内的海外投资者在中国内地投资地产的策略之一,事实上从 2004 年摩根斯坦利收购的上海广东路 500 号世界贸易大厦身上,已经可以看到这个策略显现出来的效果:经过摩根斯坦利重新改造过的世贸大厦,身价已由每平方米 1800 美元一跃跳到 3000 至 4000 美元。“我们买下来以后会再投钱‘修改’它,大概需要花 9 个月到一年的时间。”摩根斯坦利方面在买下上海广场后表示,“这不仅把上海广场的价值提高,还将提升周围楼盘的价值。”

该及时利用。”

董黎明教授表示,遵守红绿灯,原则上要靠自觉,但是土地市场的很多问题历史遗留问题,“这里面的原因很复杂,跟‘三角债’一样难以解释清楚。”

“有一种情况是,当地政府希望城市开发,如果大量地收回土地,会得罪开发商。”南京市国土局新闻发言人跟记者说的“不希望再炒作南京的这个事情,以免引起投资商误解”的担忧恰好被董教授言中。

几位专家都表示,闲置土地回收政策的执行是有积极意义的。黄顺江博士说,“这等于是告诉投机者,不要再动歪脑筋了,我们的政策是很严明的。”董黎明教授欣喜地表示:“土地资源管理部门开始‘动真格’了。”“其象征意义大于实际意义。光靠几个城市收回几块地还不能净化土地市场,但它表示政策执行部门正朝着规范化、法制化的方向在努力。过去市场的参与者以为政府不会对他们怎么样,容易为所欲为。这个事情就对市场参与者起到了警戒作用。”这是高波教授的看法。

土地资源从当年不理智的情况下与疯狂的投机资本“热恋”,转到到今天认识到现实而与之“分手”,不可不说是值得鼓舞的。对于未来怎样实现土地市场的规范化,几位专家也有他们的看法。

董黎明教授讲话深入浅出,经常用到俗语。他说他们要用“两条腿走路”,对于存量土地,过去管的很少,现在既然接管了,那么就要继续下去。要提高土地的利用效率。过去开发商是“狗熊掰棒子”,咬一口就扔,造成了我国土地资源的很大浪费。对于新增土地的供应,要严格执行招拍挂,杜绝暗箱操作。

黄顺江博士建议,是不是可以考虑对比较大宗土地的竞价人进行资格的审核。不具备相应的实力就拿不到地,杭州和南京这样的事情就不会发生了。

“在清理存量土地的时候,要分类指导,最好不要‘一刀切’。如果开发商是真的想在这块地上进行开发,政府可以放宽时限,使开发商能够运转起来。假如硬是要收回,这块地从再拍卖到再开发还有一段时间是被闲置的,得不到利用。但是对于单纯的投机行为,自然要严厉打击。”高波教授说,“不过这里面存在一个操作上的困难,对于真正想利用和单纯投机比较难以界定。”

公众当然期望,土地政策能够被真正地执行。以前由于政策的形同虚设和土地市场的混乱造成的土地资源的浪费令几位专家都极为痛心。董教授一再强调这是个“好事情”,同时指出:“不应该在问题很严重的时候才管理,应该在政策出台的初期就规范地去执行。”希望这是亡羊补牢,为时未晚。

更正启示

8 月 8 日第 28 版左下角刊登的广告作出以下更正:

第 5 行原“2005 中国老龄产业国际论坛于 10 月 12 日至 13 日在广州从化万盛广场举行”,更正为“2005 中国老龄产业国际论坛于 10 月 11 日至 12 日在广州从化万盛广场举行”。

第 19 行原“朱力:广州市人民政府秘书长”,更正为:“朱力:广州市人民政府副秘书长”。

第 26 行原“中国老年协会”,更正为:“中国老年学学会”。

特此更正,请当事人和有关单位体谅!

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/2005lanchou

雅尔塔之后的 6 个 10 年 38 版
中日电视论战 :民间破局 39 版
数字时代的纪念 40 版
六十年后媒体眼中的抗战 40 版
纪念馆 纪念日 40 版



■本报记者 宋铁军/文

60 年前的今天——1945 年 8 月 15 日，是 20 世纪最重要的一天。这一天标志着第二次世界大战的结束，标志着全世界正义力量反抗最凶残的法西斯势力的最终胜利，标志着人类从空前的浩劫中彻底解脱。

第二次世界大战被史学家们公认是 20 世纪最重要的历史事件，长达 8 年的战争，数以亿计人的伤亡，为历史留下了难以磨灭的伤痕，更为世界鸣响了永不停摆的警钟。

它的意义如此重大和深远，以致 20 世纪 100 年的历史几乎可以用四个字简单划分：战前、战后。

而胜利者对果实的顺理成章的瓜

分决定了战后的世界格局。现代世界史上没有一次国际会议比得上 1945 年的雅尔塔会议。斯大林、罗斯福、丘吉尔这三位 20 世纪历史上最重要的人物，共同为战后世界划定了势力草图，这个草图几乎影响了 20 世纪后半叶。

在这 60 年里，人类成功地避免了第三次世界大战（而前两次世界大战只间隔了 19 年），而且可能是成功地避免了自身的毁灭，因为爱因斯坦预言，第四次世界大战的武器将是石头。

但这 60 年中的前 44 年，世界始终被冷战的阴影笼罩，会师易北河的盟友几乎是干杯庆祝胜利后就立刻变成了敌手，以美、苏为代表的两大阵营在柏林墙东西两侧展开了长达 40 多年的对峙，并在世界每个角落寸土必争。1962 年的古巴导弹危机，让整个

世界经历了战后最危险的 13 天，而 1972 年美苏第一阶段限制战略武器条约的签订，又被视为是维持世界和平的最重要的条约。争霸几乎成为国际政治的代名词，其中充满了对峙、僵持、妥协。

20 世纪 80 年代的最后岁月，战后最剧烈的变化终于发生了：柏林墙轰塌，苏东集团分崩离析，雅尔塔会议构架的世界格局寿终正寝。

人们在庆幸冷战结束、核恐怖阴影散去的同时，却不得不接受这样的事实：世界由两强争霸变成了美国独大的单极世界。而美国的单边主义政策，加剧了世人对单极世界和强权政治的担忧。

但人们对后冷战时代世界格局的思维定式，在 2001 年 9 月 11 日那个早晨之后大大改变了。恐怖主义以其

“ 当今时代的希望和危险远远超过世界历史上的任何时代。人类还从未看到展现在他们面前的如此灿烂夺目的前景，但人类同样也从未见识过潜伏在这种前景后面的蘑菇云 ”

——斯塔夫里阿诺斯

最奇特的方式使单极格局变得脆弱。

更有众多健康的力量在挑战和制衡单极世界，它们包括崛起的发展中国家和统一的欧洲。战后的几十年，是美苏争霸的年代，也是越来越多新兴国家独立和发展的年代。早在冷战结

束前的 1985 年，邓小平就提出了著名论断：“现在世界上真正大的问题，全球性的战略问题，一个是和平问题，一个是经济问题或者说发展问题。”

以中国、印度、巴西等国为代表的第三世界的力量已经不容忽视，一体化的欧洲也将扮演更重要的角色。

人类的关注点也不再只聚焦于原子弹时钟的进退，生态环境、贫困、可持续发展、文化多样性、区域合作、贸易壁垒、艾滋病都成为国际论坛上的热门话题。

60 年后的世界仍然充满着对抗，不仅有从未停顿的局部战争和冲突，更有曾被军事争霸掩盖的经济利益冲突。今天，在谈判桌上讨价还价的筹码不再是核弹头和反导雷达，而是汇率和进出口配额。能源安全几乎成

为过去核安全的代名词，出卖一家大型石油公司似乎等于对来袭的弹道导弹不设防。

60 年后，我们生活在一个重建的世界。

这是一个脆弱的单极世界，所幸，它正慢慢走向人们期望的多极和均衡。

战后的 60 年是紧张和恐惧的时代，但正如历史学家斯塔夫里阿诺斯的观点：“历史上所有的黄金时代都是紧张和恐惧的时代。”

他的巨著《全球通史——1500 年以后的世界》以这样一段话结束：“当今时代的希望和危险远远超过世界历史上的任何时代。人类还从未看到展现在他们面前的如此灿烂夺目的前景，但人类同样也从未见识过潜伏在这种前景后面的蘑菇云。”



成功企业的选择

采用 64 位英特尔®至强™ 处理器的方正圆明服务器，以其稳定可靠的卓越表现，帮助企业高效运行、迅速发展。



我们深知，不同的行业有不同的业务模式，但都充满对服务器应用的强劲需求。凭借稳定可靠的计算性能，出色的可管理性，方正圆明服务器赢得了专业人士和用户的认可。现在，方正圆明服务器已经广泛应用于教育、电信、金融、医疗卫生、网吧等领域，帮助用户从容应对日益增长的 IT 管理和应用需求。





方正圆明 MT100 高性能、配置灵活双路至强服务器

- 64 位英特尔®至强™处理器 2.8GHz 或更高；
- 支持英特尔® 64 位扩展技术，支持双处理器；
- 512MB ECC unbuffered DDR2 400 内存；
- 支持 SATA、SCSI 存储，可选热插拔和 RAID；
- 支持 PCI-X 和 PCI-Express 总线；
- 全程服务



方正圆明 MT300 高性能、可管理双路至强服务器

- 64 位英特尔®至强™处理器 2.8GHz 或更高；
- 支持英特尔® 64 位扩展技术，支持双处理器；
- 512MB ECC unbuffered DDR2 400 内存；
- 可选 10 个热插拔 SCSI 硬盘和 RAID 配置；
- 可选热插拔冗余电源和热插拔风扇；
- 全程服务



方正圆明 LT200 超强性能单路服务器

- 含超线程 (HT) 技术的英特尔®奔腾® 4 处理器 3.0GHz 或更高；
- 前端总线 800MHz；
- 512MB ECC unbuffered DDR2 400 内存；
- 80G SATA 硬盘；
- 支持最新 PCI-E 高速扩展设备；
- 全程服务



方正圆明 MR100 1U 双至强 64 位服务器

- 64 位英特尔®至强™处理器 2.8GHz 或更高；
- 支持英特尔® 64 位扩展技术，支持双处理器；
- 512MB ECC unbuffered DDR2 400 内存；
- 支持 SATA、SCSI 存储，可选热插拔和 RAID；
- 支持 PCI-X 和 PCI-Express 总线；
- 全程服务



方正圆明 MR200 2U 高性能双至强 64 位服务器

- 64 位英特尔®至强™处理器 2.8GHz 或更高；
- 支持英特尔® 64 位扩展技术，支持双处理器；
- 512MB ECC unbuffered DDR2 400 内存；
- 6 个热插拔 SCSI 硬盘，可选多种 RAID 配置；
- 可选热插拔冗余电源；
- 全程服务



方正科技集团股份有限公司

服务热线电话：(010)82612299 售前免费咨询电话：8008101992
欲详细了解方正科技系列产品，请访问：<http://www.foundertech.com>

方正科技集团股份有限公司保留对本广告解释权。本广告中有关产品、机型、配置、功能、颜色、价格描述等内容仅供参考。请以实物为准。Intel 英特尔, Intel Inside, Intel Inside 标志, Pentium 奔腾, Intel Xeon 英特尔至强是英特尔公司或其美国和其他国家分支机构的商标或注册商标。

北部区域 北京分公司 010-87656766 长春分公司 0431-8009231/32/33 大连分公司 0411-82562166 哈尔滨分公司 0451-53676668 沈阳分公司 024-63992131 河北分公司 0311-6918560/91/92 济南分公司 0531-6369550/38 内蒙古分公司 0471-6667891/92/93/94	青岛分公司 0532-5787180 太原分公司 0351-5653750 天津分公司 022-27501621/22/23/24 东部区域 长沙分公司 0731-4886520/21/28 广州分公司 020-38219788 南昌分公司 0791-6372746/274 深圳分公司 0755-83793783	武汉分公司 027-87258111 郑州分公司 0371-5665566 成都分公司 028-85268266 昆明分公司 0871-5195315/5195951 福州分公司 0591-87381166 西安分公司 029-86360086 合肥分公司 0551-5627058 南京分公司 025-86616100 新疆分公司 0991-7863258 苏州分公司 0512-65213170/71	西部区域 成都分公司 028-85268266 昆明分公司 0871-5195315/5195951 西安分公司 029-86360086 兰州分公司 0931-8166373 银川分公司 0951-7863258 重庆分公司 023-66618947/68618907
--	--	---	---

数字时代的纪念

■本报记者 黄锬坚 北京报道

作为一名闪客,“世界波”最近收到不少网友的来信。他制作的flash《鬼子进村》最近排在“闪客帝国”原创作品爬行榜的第三位。

《鬼子进村》的情节比较简单。一队鬼子兵进村,把乡亲们围到谷场里,用刺刀和手枪肆虐。一对身怀武艺的青年男女奋起反抗,在村舍间与敌人展开巷战,驳壳枪弹无虚发,飞刀斩敌首于瞬间。当他俩消灭完敌人,相逢庆贺的刹那,一个鬼子兵从稻田间抬起了手枪。女战士为她的爱人挡住了枪子儿,英勇牺牲,邪恶的鬼子也在乱枪中毙命。片尾响起忧伤的乐曲,画面化作黑白。屏幕左侧出现故事片段的回放,右侧则滚动着抗战的历史总结文字。“向在抗日战争中牺牲的英雄们致以崇高的敬意!”

通过QQ,世界波对记者讲起了他的知识背景。“以前上学时学过抗日历史,工作以后喜欢看历史方面的书。最近在看《毛泽东选集》。”他

数码记忆无疑将成为民族记忆和个人记忆的一部分,六七十年前的那段历史通过网络获得了新的生命

还记得小时候那些打仗电影,《地道战》、《地雷战》、《小兵张嘎》,都非常喜欢。

世界波对日本人的性格不太喜欢,觉得他们天性中有欺负人的东西,同时他也欣赏日本人的智慧。关于动漫,他更喜欢美国风格,如《猫和老鼠》。

这个flash用到很多新的元素。世界波说,在《鬼子进村》的结尾,他采用了电影《无间道》里的音乐。他还借鉴了一些武侠片的特效,比如

男战士扔菜刀杀敌一节就模仿了电影《十面埋伏》的飞刀镜头。“有的动作必须一帧帧画,很麻烦。这个flash前后断断续续做了50天,都是利用晚上的时间。”

有些女孩告诉世界波,《鬼子进村》挺感人,尤其是女战士挡枪的情节。世界波问她们,看flash时是否哭了。她们说没哭,但有眼泪。“那说明我技术没到家。”

世界波制作《鬼子进村》的起因是王牌小兵杯纪念抗日战争六十年Flash大赛。参赛的作品风格各异,有的采用历史图片,有的手绘英雄故事,但大多采用了新的元素,如武打,如周杰伦的音乐。

提及纪念抗日的网站,“中国918爱国网”是无法绕过的。该网的创始人吴祖康已是网络名人。他自豪地告诉记者,“从抗战资料的丰富和全面,研究的深度来看,我们可以说是华文网站中的No.1。”

1949年生的老吴,50岁开始“触网”。1999年5月他发了一个帖子,题为《中国人要世代牢记历史》,引起了许多网友特别是年轻网友的共鸣。“他们纷纷回帖,并给我发来邮件一抒胸臆。我一下子来了灵感:为何不办一个以爱国主义为主题的网站呢?”

网站曾用名“历史不容忘却网”,后来改称“中国918爱国网”,性质是“民间、业余、公益”。网站的骨干是老吴和他女儿。最初对电脑一窍不通的老吴,如今已是无师自通的行家。老吴告诉记者,网站的编辑大概10多人,分布在全国各地,都是利用业余时间进行网站的维护。

谈起网站的历史,老吴如数家珍。他们曾把抗日战争纪念画册整本扫描上网,制作了自有版权的VCD《走进日本》,策划过“网络爱国主义FLASH大赛”,举办了网络与爱国主义教育研讨会,设立网络“抗战

死难先辈祭奠堂”,策划实施“我们的历史责任——援助抗战老兵行动”。

2005年3月,网上掀起一场反对日本成为联合国常任理事国的“百万人全球签名”活动。这次签名活动的最初发起者就是918爱国网。老吴自己也没有想到这次活动会有这么大的反响,巨大的访问量让网站一度瘫痪。后来签名扩展到各大门户网站。

老吴把918爱国网定位为一份网络电子杂志,一个庞大的历史资料库。他说,网络纪念馆比实体纪念馆有许多优势,可以让青少年更方便的了解历史,还可以参与讨论,视频、MTV这些形式也很独特。

老吴希望做些实实在在的事情。今年他们与“常德市援助抗战老兵协调小组”共同策划了“援助抗战老兵行动”。网友可以提供自己了解的老兵情况,有心人可以通过网站帮助生活困难的抗战老兵。

如果历史只是以民族记忆的形式存留下来,它会变得生硬而面目模糊。也有人试图从个体生命着眼,纪念抗战的历史。

《厦门晚报》最近开始了一系列寻找抗战死难者的报道,《人民日报》厦门新闻发展中心与该报合作,免费提供资源空间,建设厦门抗战死难者纪念网站www.xm0592.com.cn,首页上方写着醒目的大字:忘记历史就意味着背叛。

负责人张世宣说。据他所知,迄今为止,专门提供人们吊唁、追思抗战普通死难者的网络平台,国内还没有出现。而网络的好处是可以让人们随时提供死难者线索,有利于资料存储,而且还便于海外的华人联系。

这些数码记忆无疑将成为民族记忆和个人记忆的一部分,六七十年前的那段历史通过网络获得了新的生命。



纪念馆 纪念日

■本报实习记者 韩巍 张丹 北京报道

早晨九点,贯通宛平城东西两个城门间640米长的道路被旅游大巴、小轿车挤得水泄不通。人们的目的地是位于宛平城中的中国人民抗日战争纪念馆,那里为纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利60周年举办主题展览。城外不远处就是卢沟桥。

由于车辆前进缓慢,旅游大巴上的人们在城门处就选择了下车步行进城。步行的人群中有蹒跚前进的花甲老人,也有刚进城门便兴奋地触摸着城墙跑前跑后的孩童。与城门洞平行的地方一块石板介绍了宛平城修建的时间,在读到宛平城墙至今还留有日军攻城时留下的弹坑时,人们纷纷仰起头四顾环绕寻找着历史的印痕。

沿着道路步行5分钟,便来到中国人民抗日战争纪念馆,馆前是为了这次主题展览而建设的抗战纪念广场。纪念馆在1987年7月7日开放,1997年进行二次扩建,而为准备此次主题展览又进行了4个月的三期改造工程,2005年7月7日重新开展。

纪念馆自开馆以来,接待中外参观访问者1300万人次,作为全国优秀爱国主义教育基地,自2002年起便对全国的中小学

生免费开放。纪念馆于延俊副馆长介绍说,截至8月7日,重新开展一个月的时间便累计接待观众近40万人次,接待观众人数最高的一天达15101人,远远超过了每天接待3000人参观的原计划,而其中自发来参观的人数是计划组织参观人数的三倍还多。而随着八一五抗日战争胜利纪念日的临近,来纪念馆参观的人络绎不绝。

纪念馆的文物藏品经过10余年的收集也已达1万余件。在新陈列的141件文物中有赵一曼写给儿子的信,有“七七事变”后受守卫卢沟桥的29军大刀抗击日本帝国主义精神鼓舞的麦新创作的《大刀进行曲》手稿,有台湾光复时期发行的邮票,也有在中国远征军盟军要求出征缅甸抗击日军时牺牲的第5军200师戴安澜师长刻有“铁汉”两个字的印章以及6本挽词存根簿,记录1943年4月1日在广西全州举行戴安澜公祭大会时包括毛泽东、周恩来、蒋介石、李宗仁等赠送的挽诗、挽词、挽联。

“我们应该让年轻人对此感到自豪!”于副馆长在谈到胜利教育时这样表达了对年轻人的期望。而王新华馆长的期望是,让参观者“树立战胜国意识”。

六十年后 媒体眼中的抗战

■本报记者 李翔 实习记者 张丹 罗娟 北京报道

“在威廉·夏伊勒写出《第三帝国的兴亡史》之后,仍然有作家在不断尝试着去重新书写那段历史。历史总是在不断地被阐释、被描述。只要每个描述者所处的时代和环境不同,他们对一段历史就会有新的阐述。”《三联生活周刊》的副主编李鸿谷对记者如是说。

为纪念抗战胜利六十周年,《三联生活周刊》计划推出六期的抗战特刊,按时间顺序来描述中国抗日战争的全景。这个后来调整为五期的大型报道计划目前已经推出四期,封面分别是“九·一八事变前后中国情境的沉睡的中国”、“国民党军队在正面战场抗击日本军队的淞沪会战”、“组建统一战线国共合作共赴国难”、“全民战争的汪洋大海”。未出的第五期特刊的内容则为战犯的审判和对甲午海战以来,110年中日关系的梳理。他们希望能够重访昔日的战场和经历过这些往事的老人,较为客观地展现出一段历史。

作为北京影响力最大的都市报之一,《新京报》也对抗日战争胜利60周年进行了大规模的报道,从7月8日到9月3日,他们以每周推出五期的频率来做这次大型报道。据《新京报》的深度报道部编辑王秦和实事新闻中心主任陈志华介绍,《新京报》的报道主要由三部分构成:八年抗战北京记事、华夏烽烟、太平洋战场。

王秦说:“在华夏烽烟中的十大战场的报道中,大约的比例是6:4,正面战场6,敌后战场4。”“我们承认国民党在正面战场中所起的巨大作用,但是事实上共产党在敌后的抗战中也起到了中流砥柱的作用”,《新京报》时事新闻中心主任陈志华说。

在十年前,如果媒体作出这样的报道,结果将是不可想象的。难以想象在纪念抗日战争的时候,媒体以特刊形式描述国民党政府组织的几次会战,也难以想象会有报纸的编辑将对中国战场的报道比例定为正面战场6,敌后战场4。

在新华社主办的时政新闻杂志《瞭望东方周刊》上,记者甚至开始

探讨“为何以前对国军抗战讲得少”。而较为客观的历史则是:从“七七事变”、淞沪抗战到后来的武汉会战,这一阶段,中日双方以争夺大城市为主,国民党的战场是抗战最为激烈的战场。武汉会战以后,中日双方的争夺以小城市为主,共产党的敌后战场至此成为抗日的主战场。

六十年后,在中国媒体上所展现出的抗日战争开始更为全面。而此前普通大陆人眼中的抗战往往很难同随后接踵而来的国共内战区分开来:它们都是全中国人民在共产党领导下,用游击战的战略和略胜于冷兵器时代的武器来同强大的敌人进行战斗,并且最后取得战争胜利。在1949年后的语境下,抗日战争的胜利往往是和内战的胜利联系在一起的,对抗日战争胜利的纪念往往并不热烈,而且始终强调敌后战场和共产党领导下的抗日民族统一战线。由于很多在抗日战争中表现英勇的国民党将领,大多数马上就卷入了内战,因此在对抗战英雄的纪念上,往往也会将他们排除在外。

中国社会科学院中国近现代史研究专家曾景忠对《国际先驱导报》的记者说,在1945年抗战胜利后,当时在重庆的国民党政府在朝天门附近修建了一个抗战胜利纪念碑,但是1949年以后,这个纪念碑的名字被改成了“解放碑”,原因就在于有领导认为,这个碑过分宣扬国民党在抗日战争中所起的作用。这种厌恶所带来的副作用还表现在大部分的影视作品上。

在过去,中国没有像美国和欧洲国家纪念诺曼底登陆和欧战胜利那样规模宏大的纪念过抗日战争的胜利,而根据美国金牌主持人汤姆·布洛考的描述,在美国,老兵们互相问候“诺曼底登陆的那一天你在哪里”,往往会成为热情交谈和抱头痛哭的序曲。

此次中国媒体对抗日战争胜利六十周年则表现出了空前的热忱,尽管在一些地方仍然难以做到,但他们都把客观全面再现历史作为自己报道的目标。



和中医

MASSAGE CLUB

足道·指压·推拿·油压·沐浴·茶食

金茂会所: 上海浦东新区陆家嘴花园石桥路166号 TEL: 021-58788839

国贸会所: 北京东三环南路2号大北物业中心三层 TEL: 010-65676755

成功把握在你手中吗?

AIM HIGH PARKER

OFFICIAL SPONSOR
大会指定赞助商

2005年网球大师杯赛官方指定用笔

上海
广州
北京

· 东方商厦有限公司 · 第一八佰伴 · 虹桥友谊商城 · 太平洋百货 · 福州路专卖店 · 新世界百货 · 永安商厦 · 广州友谊商店 · 广州百货大楼 · 广州新大新百货 · 天河城百货 · 正佳广场名笔名店 · 北京燕莎友谊商城 · 北京赛特购物中心 · 北京东方广场专卖店 · 北京百盛购物中心 · 北京盛德大厦

采访札记
仲伟志

你为什么怀念基布兹



作者:《经济观察报》首席记者
邮箱:zhongweizhi@vip.sohu.net

2005年6月23日,在加沙附近一个不再免费的基布兹大食堂,我们与基布兹成员们一起吃了一顿午餐。这个名为“yadmordechai”的基布兹,是以色列现存的268个基布兹之一。在这里,不仅食堂不再免费,水、电也早已开始收费,统一分配的住房也已折价出售给个人,与印象中的基布兹大相径庭。

此前,基布兹,这种以色列的农庄组织,这少数中的少数,一直被我们当作人民公社之后最忠实的集体经济模式,描绘着一幅大同社会的美好图画。德国学者马丁也曾说,“基布兹是一场尚未经历过失败的实验”。但话音刚落,这以色列的“三大法宝”——基布兹、工会和国防军——之一,便风光不再。

在希伯来语中,基布兹(Kibbutz)意为“团体”、“集体定居点”。《犹太人百科全书》对此的解释是:“一个自愿组合的集体社区,主要务农,在那里没有私人财产,它对它的成员及其家庭的一切需要负责。”在这里,人们免费享用完全相同的待遇,共同劳动,按需分配,因此,长期以来,基布兹一直是马列主义研究者感兴趣的课题。

就在我们访以期间,国内一些关注三农问题的人士,还将基布兹视为中国乡村治理结构的范本,大力推崇。有人说,一些中国的明星村,比如南街村、华西村,“这种在中国独一无二的模式,只有在国外找到它的影子”,这个所谓的“影子”,就是以色列的基布兹——在这里,人们“不必担心由于自己的盲目生产造成农产品

过剩导致的经济危机,也不必忍受公司+农户和公司+基地下,资本对他们的雇佣与剥削”。

毫无疑问,基布兹本身,是一种受社会主义思潮而兴起的公有运动。于是,在一些中国学者那里,南街村、华西村与基布兹之间,划上了一条神奇的连线,用来作为联产承包责任制的反证,借此说明集体主义的村庄治理结构,远胜小农经济一筹。还有人建议,新疆生产建设兵团的改革,以及所有国有农场的改革,都应该学习以色列的基布兹,而不是搞什么“大农场套小农场”。更有人据此引申:当年的人民公社制度,是不是被自由主义知识分子妖魔化了?

在这些人看来,基布兹是一种与中国的人民公社或前苏联的集体农庄类似的集体经济组织模式,它历百年而犹存,是不是说明了一点什么呢?

谁知,偶像再次遇到了黄昏。随着外部市场环境的变化,这种被我们讴歌的集体经济组织,它们中的大多数,都长期拖欠着政府债务,相当一部分基布兹已资不抵债,有两家已经破产。现在,众多基布兹正在私有化,承认个人财产,出让土地,承包到户,甚至雇佣劳工。目前,268个基布兹中,有12万人口,只占以色列总人口的3%,对国民经济的影响力微不足道。它只是被我们某些反对市场化改革的学者更多地传诵着。

在以色列,谈到基布兹的衰落,有人归结为经营问题,也有人归结为意识形态问题,说是“建设国家的激情已经被物质主义所代替”。其实,基布兹的变化,与以色列的经济转型和社会价值观的变化一脉相承,当以色列经济从一个社会主义的农业模式向大工业和出口商业转变,其集体主义必然被资本主义所替代。这是必然规律,与意识形态无关。

还有一点是必须澄清的。无论南街村还是华西村,无论是中国的

人民公社还是前苏联的集体农庄,都与基布兹的治理结构有着根本性的不同。

基布兹是犹太复国主义与社会主义的结合物。当散落世界的犹太人集聚以色列,这种大公无私的组织结构,在恶劣的环境中体现了坚韧的生命力,但在其百年历史之中,国家的干预程度一直很低,国家没有采用行政力量来维持基布兹的秩序。在基布兹内部,一直实行民主选举、民主管理、民主决策、进出自由,其社会秩序,则依赖于法律调节、宗教基础与文化约束。

基布兹在历史上的成功,似乎可以说明:真正的集体主义,必须是以民主管理为灵确的。

而中国的人民公社与前苏联的集体农庄,是以国家全方位强力干预为基础,其管理者则是一级政府官员,不仅剥夺了农民的进社与退社的自由,甚至剥夺了他们自由迁徙的权利。我并不认为集体主义经济模式彻底过时,但是建立在行政强权基础上的集体主义经济,其生命力究竟如何,历史早已作出了明确的回答。

到现在,即使完美如基布兹的集体主义经济制度,也已是高天滚滚寒流急,风雨飘摇之中,怎不令那些反对市场化改革并一直为基布兹高唱赞美诗的人士扼腕叹息。

有人不服气。南街村不是还在吗?华西村不是还在吗?刘庄不是还在吗?有人发表文章说,“南街村实实在在地在那里,不是积木,也不是海市蜃楼”,而实践不是检验真理的惟一标准吗?

——先生们,这个逻辑是不对的。南街村、华西村、刘庄的集体经济发展,并不标志着集体化必然战胜私有化或“公社”必定战胜分田单干。这些不允许一部分人先富起来的村庄,它们的经济成就就不是依靠大学毛选、大学雷锋、大唱革命歌曲而来的。它们的成功,说到底不过是“能人经济”



自由貿易

■安卡迪奧/漫画

那一套,这种高度集中到个人崇拜的权力结构,只是以集体主义的名义实行威权主义,如果没有外部市场的发展与生产方式的变革,它们带来的恐怕不是集体财富的再分配,而是贫穷的平均再分配罢了。

我们必须想到,在一个全球化的市场中,诸如南街村、华西村、刘庄,一旦其头面人物退出乡村政治舞台,一旦外部市场发生剧烈变化,一旦丧失了雇佣外地廉价劳动力的条件,它们是否还能保持它的所有制优势?

任何局部性的经验都不能被神话并简单复制。那些以南街村、华西村为模板为中国三农问题提供解决方案的人,还是闭嘴吧。我还想告诉大家,基布兹在以色列属于上流社会,许多基布兹的生活水准甚至超过了大城市,但是,仍然有越来越多的年轻人离开基布兹——因为,他们的社会越来越多元化,因为他们要去追求更多的物质主义理想。这是他们的权利,为此,他们最终抛弃了基布兹。

现在,让我们回过头来,重新探索一条中国农村的转型道路。



优比(中国)有限公司
800-820-1719
http://www.ubos.com.tw

中国市场

马宇

食品安全的困局



作者:商务部研究院高级研究员
邮箱:mayu1994@vip.sina.com

有一生产方便食品的企业,姑隐其名,虽规模不大,业内却小有名气,为许多国际著名食品商代做加工。每年出口600多万美元,其生产条件、卫生标准、质量控制没有问题。但这家企业却有极为头痛的事:商检。食品是人吃的,干系重大,不检自然不行。外国人也是人,他们吃我们生产的食品我们做做质量检查也不是不应该。可问题在于,在对出口食品的商检过程中,却存在着很多莫名其妙的似乎是说不清道不明的事情。

首先是检验标准。我们的某些食品质量标准,居然高得离谱。比如规定每100克食品中大肠杆菌不能超过150个,而国外一般规定不超过10000个,像英国规定每克不超过100个,美国密苏里州食品要求每克不超过500个,以色列调味品要求每克不超过100个,我国的标准竟比一般国际标准高66倍多!为了达到国家检验要求,企业不得不采用辐照(用X射线钴60)的办法,既使产品味道下降,又产生了可能有辐射残留的问题。这真让人怀疑:我们国家的食品质量标准比发达国家或者一般国际标准还严吗?

其次是出口产品商检执行标准问题。我国有关法规明确规定,出口货物可以按进口方要求(合同标准)进行生产,也就是说,在上述情况下,我们的商检部门完全可以以进口方标准或者进口合同要求来进行检验,为什么在出现国内外产品质量标准不一致的情况下非要按着我们国内的标准检验呢?是有关部门或人员对国家有关规定不清楚、理解不一致,还是故意刁难企业呢?

第三是检验方式。商检部门20

个货柜检验一次,每批货的抽检比例要达到80%以上。这很让企业为难:企业的生产和销售进度得跟着政府的时间表走,一个订单10个柜生产好了,得跟别的订单凑满数才能检,生产出来的货只好堆放在仓库里等着检验,占用了大量空间,使企业生产受到严重制约。如果能像国际上通常做的那样随产随检,那么,企业在现有厂房面积内的生产能力至少可以增加一倍以上。很明显,这样的简单变动就可以大幅度提高企业的投入产出率,提高利润水平,对地方经济的带动作用也会大大加强。如今这个企业的主要原辅材料,如面粉、油、调料、包装物品等,都在国内采购,每年采购额达数千万元。若产量翻番,也意味着国内采购翻番,对于带动国内相关产业发展都有好处,却因为这样的检验限制而无法实现。

而这样的事情绝非个案。笔者在调查农产品贸易问题时,曾经到过山东一家著名的农产品出口企业,现在其年出口额在1亿美元上下,产品主要是速冻、保鲜蔬菜,主要出口市场是日本。众所周知,日本对食品质量要求极严,但对我国这家企业的产品质量却信得过,允许其产品免检进入日本超市——也就是说,只要这家企业自己内部质量检验合格了,日方就予以认可,进入日本市场时不用按常规进行商品质量检验。应该说,这是对我们这家村办企业(该企业原是一家村办集体企业,后来举办了多家外商投资企业,成为一个庞大的食品生产集团,其品牌在国内也已很有名气)的充分信任,也是这家企业多年努力的结果。但是有意思的事情出现了:进口方不检,我们检!当地商检部门照样对其出口产品批批检验不误。企业很疑惑:进口方都信得过我们,难道自己的政府部门却信不过?有时出货紧急,而我们的商检官员却依然一丝不苟,按部就班进行,甚至因为商检业务繁忙,不见得一出货就马上检,排队等个三两天也是常有的

事,企业火急火燎,说不检我们也照缴商检费行不行?商检官员一脸正气:不检怎能收你们的钱?等着吧。所以我想,日本的商检机构应该放心了,日本的消费者也应该庆幸:有中国的商检在为他们的食品安全把着关呢。

商检部门如此行事,自然也有冠冕堂皇的理由:我们得为中国的出口商品质量负责!但笔者仍有莫大的疑惑,虽然不至于怀疑我国商检为中国产品声誉负责、为外国进口商利益负责、为国外消费者负责的国际主义精神,但也不能不有所质疑:作为中国的商检部门,作为中国纳税人供养的政府官员,更应该为中国的消费者和企业负责才是。假如商检人员有限,忙不过来,必须有所侧重的话,那毫无疑问,工作重心也理应放在中国国

如果食品安全工作的着力点不在“责”而在“利”,实为国民之大不幸

内产品质量检验上才对。我们的产品出口有外国进口方的政府部门在检验着(咱们不还老说外国设置技术壁垒吗?),有进口商在监督着,有国外消费者在制约着,这几方的责任心和行为能力,大概都不会比我们差,我们何必还要把有限的政府资源用于不必要(有些时候、有些方面还是有必要的)地去替他们把关呢?这到底是我们的政府部门用力不当,还是有意为之呢?

话已至此,才算进入正题;还是多关注关注我们国内的产品安全吧。我国产品质量监管不力已经不是一天两天的事了,假冒伪劣产品每时每刻都在威胁着全体国民的消费权益、身心健康以至生命安全。而

国内的食品安全问题更是日益突出,原来还是注水肉、掺沙米,质量差点但还吃不死人,现在却是毒肉、毒奶、毒蔬菜,大规模的食品安全事故层出不穷,而一般性的食品质量大家都有点麻木了。连国家有关高级官员在谈到这一问题时,也公开承认现在国内消费者吃什么都不放心。农贸市场产品质量没人管,忙不过来;一般食品质量没人管,人手不够;中小企业的产品质量没人管,监管成本太高……

那我们负责食品质量安全的部门到底在管什么?或者,我们已经搞不清,如此重要的食品安全问题,居然不清楚到底该问责于谁!国家食品药品监督管理局?国家质量监督检验检疫总局?卫生部?农业部?商务部?工商总局?都管,但又都不管。因为任何一个其中个部门,都似乎拥有至高无上的权力,起码对从事食品生产、销售的企业和个人都有“生杀予夺”大权;但似乎又都事不关己,食品安全事故曝光了,中央领导批示了,各部门当然也会一哄而上,可事事后后,该尽的责,该问的责在哪里?

在这种典型的体制病里,中国食品安全就不得不进入了所谓的“困局”。尽管国家也在重视,但毫无疑问,我国的食品安全状况依然严峻。可就在这种情况下,我们却对出口产品进行前述的高标准、严检验,不更加凸显出滑稽、荒谬与不合理吗?

为什么会有这样的事情发生?笔者只好妄自揣度一把:利益使然。出口商品检验,是按数量或者金额收费的,且出口企业一般实力还可以,交货时间约束往往较强,这钱交得就没有话说;若有人还想借此“寻”点“租”,企业也只有承受。而国内产品质量监管呢?收点费不易,没有利益就不做;而收费之后,质量合格不合格反而是次要的了。

如果这个工作的着力点不在“责”而在“利”,实为国民之大不幸。国内食品安全问题如此严重,也实在值得有关监管部门和有关人员的深思。

专栏

中国乡村

贺雪峰



取消农业税后的农村

还有什么办法来考核乡村组织是否在真心地提供与农民生产生活关系密切的公共品？

在农村税费改革进行时，我在调查中就听到农民有这样的说法：所谓税费改革，就是今后国家不再管我们农民的事情了。不要以为农民是怀着欣喜的心情来说这话的，因为他们十分清楚，离开了强有力的乡村组织，早已失去了强有力的传统组织，他们将无法应对生产生活中的合作难题。以前农民对乡村干部说，你不调解我们的纠纷，你不解决我的宅基地问题，及最经常说的你不将插秧水弄来，秋天就别想收到税。乡村组织每年收税成为最难的作业，因为农民不只是不愿交税，而且会将一年来乡村干部所有未尽心办到的事情数落一遍并要求其办理。乡村组织在收税前为农民提供方便的多和服务的好坏，与乡村组织收税的难易与多少，

问题是,国家有足够的财政能力为九亿农民提供所有公共品吗?更严重的问题是,离开了有着内在积极性的乡村组织,国家有能力满足农村社会发展的需要吗?

有着密切的正相关关系。

取消农业税以后，农民不再可以威胁乡村干部“别想收到税”。缺少了农民威胁不交税的压力，乡村干部也就失去了帮助农民解决问题的内在动力。超出农民一家一户的合作，因为没有乡村组织强有力的介入，而无法进行。因此，农村道路更加难走，农村纠纷更少调解，农田灌溉更难集体进行。总之，农村公共品供给更加困难。

因为公共品供给更加困难,农村税费改革以后,农村大中型水利设施更加难以发挥作用,因为离开了乡村组织,大中型水利设施无法与千家万户小农联结起来。因此,毫不奇怪,农村税费改革后,全国普遍出现了千家万户齐上阵、各自修建小型的供自家一亩三分地使用的小型水利设施的

高潮。不是因为税费改革调动了农民投资水利的热情，而是农民发现他们没有办法再依托以前还曾依托的中、小型水利设施来解决自己的农田灌溉问题。只要到农村一走，就可以听到无数农户自己解决农田灌溉的荒诞故事。在湖北荆门，农户每家都买了小型潜水泵，从数百上千米的电线及抽水软管，从自己挖的塘堰或打的机井中抽水灌溉水稻，有一位村支书计算说，他们村仅仅今年用于打井和买抽水设备的支出，已经可供从邻近的中型提水泵站抽 10 年灌溉用水了。

单家独户打井挖堰，不能解决农田灌溉问题，因为离开了从大江大河取水引水的重大工程水利设施，农业就进入建国前的“靠天收”，农户巨额投资建起的小水利，经不住小旱，更不是用过大旱了。大旱之下，农业生产就是灾难。农民面对大旱，心急如焚，他们又无法组织起来，因为农民的利益已经分化，搭便车行为无法克服。农民要求乡村组织引进来帮助解决问题，乡村组织缺少积极性。于是农民成群结伙找到县政府、市政府，农民的困难于是反映到了更高层的省政府、中央政府。

如果自上而下解决农民生产困难的行政要求传达下来,但乡村组织有什么积极性来回应这个要求呢?上级又有什么办法来考核乡村组织是否积极回应了这个要求呢?在缺乏有效考核办法、农民事实上也没有了威胁乡村干部“别想收税”的最后武器以后,乡村干部有足够的动力来化解自上而下的行政要求。

当乡村组织变得消极,农民生产生活中的公共品供给成为难题时,农民不得不各自为阵解决公共品供给不足留下的难题,因此不得不付出较以前多得多的代价。但农民各自为阵是不可能有效解决农村公共品供给的问题的,因此国家将不得不花费更大代价来提供农村的公共品。

问题是,国家有足够财政能力为九亿农民提供所有公共品吗?更严重的问题是,离开了有着内在积极性的乡村组织,国家有能力满足农村社会发展的需要吗?

只要到农村走一走，就会发现，取消农业税后的农村形势依然严峻。

中国往事

樊树志

家训与家规



中国的儒家传统思想,一向强调从自身的修养做起,治理好家庭和家族,然后才谈得上治理国家。因此,关于自身修养与治家的格言,屡见不鲜,为人们所津津乐道,至今流传不息,成为一笔丰厚的文化遗产。

家训与家规历史代多有，而宋代以来更为引人注目。这恐怕和儒学大师朱熹的倡导有很大的关系。他把“四书”之一的《大学》中的名言——“格物致知正心诚意修身齐家治国平天下”，作为一个伦理框架，构建一个上自皇帝下至各个家庭的一整套周密的社会秩序。他要求每一个人，先修身，而后齐家，而后治国，而后平天下。于是，家训与家规就超越了“家”的范畴，与“国”联系在一起，使之进入到一个新的层次。当一个人走上社会，为国效力时，他的一举手一投足，无不显示出自身的家教如何，或高尚、或卑劣，相差不多可以道里计。家训与家规显然是不可小视的。

记得我在读小学时，写毛笔大楷，临的就是《朱子家训》，久而久之，就会背诵《朱子家训》，至今印象深刻。需要说明的是，此朱子非彼朱子，他是明末清初的昆山人朱柏庐，他的家训，又叫做《朱柏庐先生治家格言》。

朱柏庐青少年在明末度过，并没有显赫的仕途业绩，始终只是一名生员而已。清朝定鼎以后，他为了殉难的父亲守孝，尸厝攀柏，自号柏庐，隐居乡间，设馆教授学生的同时，埋首于研究程朱理学。康熙十七年（1678年），地方官推荐他进入博学鸿儒科，他坚决推辞，淡泊明志，潜心于学问。他的研究心得，概括为一句话，就是知行并重，也就是说，理论认知与躬行实践，具有同等重要的地位，两者不可偏废。一句话，他把儒家伦理与日常

生活结合了起来。这位小人物留给后人影响最大的，并非他的学术著作《大学中庸讲义》之类，而是篇幅不大《朱子家训》。这是他运用朱理学为家人规定的日常生活准则，诸如：“黎明即起，洒扫庭除，要内外整洁”；“一粥一饭，当思来之不易；半丝半缕，恒念物力维艰。宜未雨而绸缪，毋临渴而掘井。自奉必俭约，宴客切勿流连”；“与肩挑贸易，毋便己；见贫苦亲邻，当加温恤”；“莫负意外之财，莫饮过量之酒”；“居家戒争讼，终则伤邻；处世戒多言，言多必失”等等，早已超越朱理学的境界，化作一代又一代人的座右铭。朱柏庐把立身处世的道理用明白浅显的文字表达出来，琅琅上口，几百年来几乎家喻户晓，影响之大，超过了以往任何一篇家训。

然而经过多次革命的扫荡,这些珍贵的文化遗产,被不分青红皂白地扫进了历史的垃圾堆。现今的年轻人已经不知朱柏庐为何许人,更不知《朱子家训》为何物,不免令人唏嘘。

而朱柏庐的后辈大同乡——青浦县朱家角镇主人王昶的家规，知道的人恐怕就更加微乎其微了。

青浦县与昆山县相邻，地理与人文环境十分相似。朱家角镇是青浦县首屈一指的大镇，明清之际棉布业、粮食业非常繁荣，商贸云集，贸易兴旺。当时人认为，松江府最为繁华的棉布贸易中心——朱泾镇、枫泾镇无法与朱家角镇相抗衡。在这样一个工商业发达，市场经济蒸蒸日上的朱家角镇，依然保持着儒家家的传统，正如嘉庆《珠里小志》所说：“水木清华文儒辈出，土族之盛为一邑望”。这里不仅是一个工商业繁华之地，也是一个儒生雅雅之地，充满了书卷气，保留了诗书传家的优良风尚。

在这种氛围熏陶下,朱家角镇人才辈出,王昶便是其中的佼佼者。

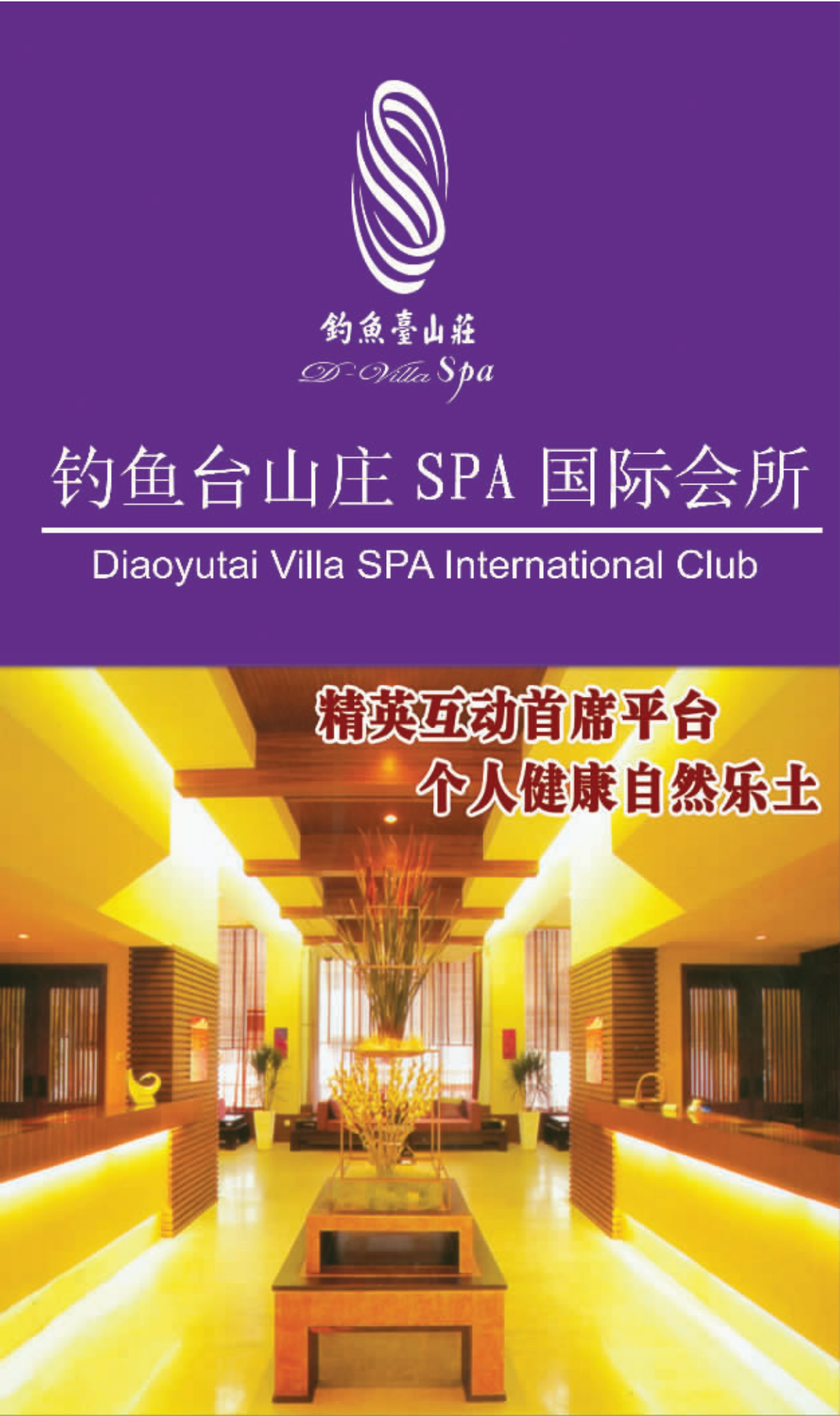
王昶少年时即有文誉,被巡抚雅尔哈善选入紫阳书院深造。乾隆十八年(1754年),王昶高中进士。乾隆二十二年皇帝南巡,王昶又获得召试第一,先后在内阁、军机处工作,以后又升任大理寺卿(最高法院院长)、都察

院左副都御史(监察部副部长)等职。他恪守儒家伦理,修身、齐家、治国平天下,每一方面都尽心尽力。为官时操守廉洁,有口皆碑,这与时刻不忘学问,用做学问的态度来修身、齐家,有着密切关系。他与当时的著名学者惠栋、沈彤、戴震讨论经义,与王鸣盛、钱大昕、江声切磋学问,因此著作等身,有《春融堂全集》、《金石萃编》等五十余种,在高级官僚中实属罕见。他不仅律己严,治家也严。他所制定的家规,已与朱柏庐先生治家格言相媲美,在那个时代传为美谈。

王昶的家规共有十条,包括要谨身起居,尊敬亲长辈,随时随地进行自我检点;要认识物力艰难,要爱惜财物,饮食淡薄,衣服朴素,一切以节省俭约为准则;告诫子弟考试不要作弊,不要请人代考,更不要营求关节——走后门、通路子;见利不

当一个人走上社会，为国效力时，他的一举手一投足，无不显示出自身的家教如何，或高尚，或卑劣，相差不可以道里计。家训与家规显然是不可小觑的。

能忘义，不能产生贪心；对别人不能产生漠视心、欺诋心、恻隐心更不能产生自私自利占便宜心；待人要宅心宽厚，己所不欲勿施于人；教导子弟要勤奋好学，不要心有旁骛，荒废学业；不要出入衙门，不要和走江湖的三教九流交往，不要和奸佞之人、刻薄之人、行为怪诞之人交往，以致沾染不良习气等等。这种家规，今日看来未免有迂腐之处，但总体倾向依然无可非议。对于身居高位，在乡里有崇高威望的王凝之而言，能够如此严厉地修身，齐家约束自己的子弟，实在难能可贵，也值得今人的深思与崇敬。



与“发现号”有关和无关的生活

■ 特约记者 钟曦 美国纽黑文报道

生活需要什么？

过去的两周里,美国的各大媒体对那架“发现号”航天飞机投入了极大的热情。而对于一个普通人,55岁的购房贷款评估师凯瑟琳来说,她在这两周中的生活主题是她的孙子接受洗礼。

在普通的美国民众眼里,航天事业的理想或许很宏伟,然而离自己的生活太遥远。

现实的美国人热爱实实在在、看得见摸得着的生活,有多少人能饶有兴致地关心那深邃无尽的太空里发生着什么？

而且,强烈的纳税人意识让美国人习惯于对政府的支出指手画脚,他们更愿意考虑的不是航天事业的未来,而是这样的探索对他们的现世生活有什么实际意义。

苏珊,一个干练的中年女子,对这次发射很不满意,“探索宇宙是很有意义,可他们是不是花的钱太多了?我希望这次能够成功,然后见好就收,别再浪费我们更多的钱在别的星球上了。先照顾好这个国家的人吧。看看即使在我们这样富有的国家都还有那么多穷人无家可归,那么多人买不起医疗保险,那些人跑到另外一个星球上折腾有什么意义呢?我想这样的探索还没到时机,等我们把自己的问题先解决了再说吧。”

持这种观点的人不在少数,他们关注着美国社会更加现实的问题。利率太低,房价仍在狂飙;医疗费用高昂得难以承受,近百分之四十的人负担不起医疗保险;穷人太多以至不安全因素增多;美元持续下跌,油价却不断上涨;工作机会太少等等。他们希望自己缴纳的赋税能用在自己认为更合适的地方。

住到月球上去

当然,这一举世瞩目的壮举,也会得到许多人的支持。这一部分人似乎看得更长远,为了科学研究与人类进步,他们愿意掏钱让政府去搞科

研。

“回顾人类过去几千年的发展,不就是一个充满不断探索的过程吗?比如当年哥伦比亚发现美洲大陆也是这样的探索精神的结果。两百年前,世界各地的人们移民到美国,才创造了美国今天的繁荣。那么我们再往前看,现在地球上的资源越来越有限,我们需要前瞻性的探索,上至宇宙,下至海底,人类才会更进一步的发展。谁知道呢,说不定你的后代的后代就会住到另一个星球上去……”曾经在华尔街风光过的老特瑞滔滔不绝地讲述自己的理由。

对于那些希望把自己的钱用到社会福利等方面的人,他的态度是坚决反对,“我们工作的人在辛辛苦苦赚钱,为什么要送给那些懒惰的人?太多的人在利用这个福利制度了,这不公平,而且还会打击工作者的积极性。我们为什么要花钱来降低整个社会的发展水平,而不是用来推动人类的科技进步?”

美国时间9日上午“发现号”安全着陆以后,支持者们的心情是无比激动的。“看到航天飞机安全着陆的全过程是件令人激动的事情。这是人类具有伟大历史意义的成功探索行动,也是我们美国人的骄傲!”珍妮特,一位负责某研究中心国际交流项目的主管对此非常兴奋。

生死攸关

无论支持也好,反对也罢,在一个问题上人们的态度是一致的:七名宇航员的安全问题。记者随机采访的人们尽管有着不同的态度和见解,都无一例外地提到了安全问题。2003年“哥伦比亚号”航天飞机的失事,让人们们对航天安全的信任降到了低谷。

“发现号”在这种背景下被赋予了特殊的意义,牵动人心的是它身上的两块凸起,一处是隔热瓦之间出现2厘米以上的填充物凸起,另一处是隔热瓦之间有1.5厘米的凸起裂缝。据说这种裂缝只有小于0.5厘米才有

可能安全返航。

绝缘材料脱落、机身上25处损伤、隔热层凸起——从7月26日升空之后,“发现号”接二连三的问题让人们忧心忡忡。2年前“哥伦比亚号”失事时的画面仿佛还在眼前,人们担心“发现号”能不能安全归来。

那位说自己只关心孙子洗礼的凯瑟琳还记得两年前的那次灾难,当时她正好去上班,正在停车的时候,听到收音机里传来“哥伦比亚号”在空中爆炸的消息,她惊呆了,后来跑到办公室泣不成声地向同事们转告这个噩耗。作为一个单身母亲,独立抚养两个儿子成人,凯瑟琳一直都是坚强而吝于流泪的,但她居然为毫不相识的宇航员们泣不成声。她希望这次宇航员们能够凯旋。

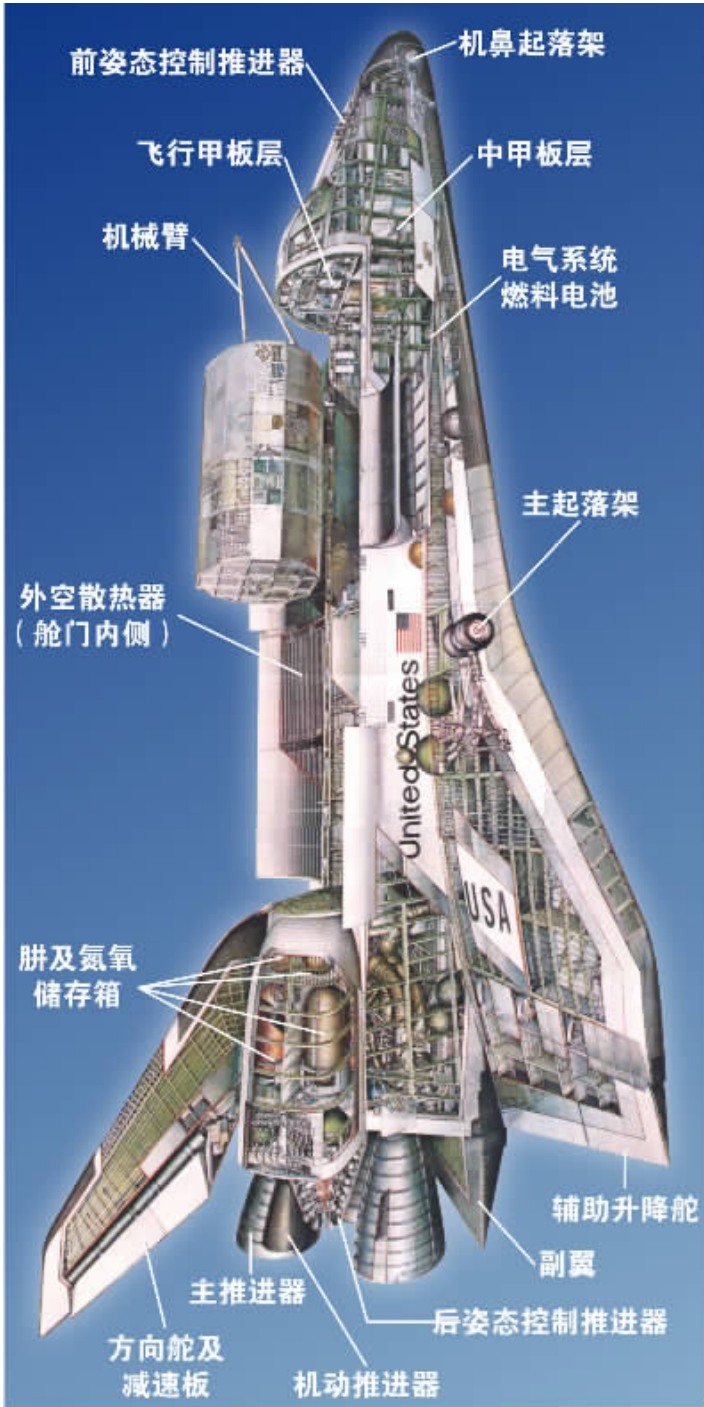
“不管怎样,宇航员的安全是第一位的!”支持“发现号”的特瑞语气坚定。

失掉激情的航空事业

除了安全,大家态度一致的还有:他们相信大部分的美国人是不怎么关心“发现号”的,尤其是年轻人。一位耶鲁大学的本科生说,她和她的同学一般不怎么看新闻,不太在意这些事情。不少人表示对“发现号”没有任何兴趣。

一个小伙子更是对此不屑一顾:“我不太相信政府,宇航局的人说的话大概有一半都是假的。看过美国人第一次登上月球的录像吗?那些脚印?都是假的,影棚里做出来的。这些东西都是冷战的结果,政治的产物。”

63岁的慈善家林伍德告诉记者,“我每天都听收音机看电视新闻,但是不会真正的去关心。就连总统也无力改变什么,他其实跟火车司机没有太大差别,可以控制车速,但是无法改变火车运行的轨迹。我们老百姓更只是小人物而已,我们只要有饭吃,照顾好自己的生活就足够了,那么遥远的大事情,还是留给上帝去解决吧。”



“发现号”复杂的结构

■Egraphic365/供图

链接

“发现号”的艰难之旅
(时间为北京时间)
2月18日 美国国家航空航天局决定5月15日恢复发射航天飞机,第一架重新上天的航天飞机选择“发现号”。
4月20日 美国国家航空航天局推迟原定发射计划到5月22日
4月28日 发射计划再度推迟至7月13日至7月31日之间。
7月14日 “发现号”航天飞机的燃料系统故障,推迟原定发射计划。
7月21日 美国国家航空航天局宣布“发现号”7月26日恢复发射。
7月26日 “发现号”发射升空。
7月28日 “发现号”与国际空间站成功对接。
美国国家航空航天局决定暂停未来航天飞机发射计划。
7月30日 两名宇航员第一次太空行走,进行隔热瓦修复实验。
7月31日 美宇航局决定延长“发现号”太空行程1天。
8月1日 两名宇航员第二次太空行走,更换国际空间站有故障的陀螺仪。
8月3日 两名宇航员第三次太空行走,维修航天飞机腹部两片不规则凸起的隔热瓦缝隙填充材料、安装外部储备平台。
8月6日 “发现号”与国际空间站脱离。
8月8日 “发现号”着陆时间两次被推迟,着陆时间推迟一天。
8月9日 “发现号”放弃在肯尼迪航天中心着陆,20点12分“发现号”在美国爱德华兹空军基地成功着陆,结束14天太空旅程。
(韩巍/整编)

主办单位：

长盛

长盛基金管理有限公司

CHANGSHENG FUND MANAGEMENT CO.,LTD.

理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

长论

中国长江基金论坛

2005年8月20日

中国·重庆

网络支持：新浪财经

地方协办：重庆商报

恭贺单位：

中国农业银行托管业务部

中国工商银行资产托管部

兴业银行股份有限公司

中信实业银行

南方基金管理有限公司

华夏基金管理有限公司

嘉实基金管理有限公司

博时基金管理有限公司

中信基金管理有限公司

招商基金管理有限公司

国元证券有限责任公司

中信证券股份有限公司

中国银河证券有限责任公司

国泰君安证券股份有限公司

申银万国证券股份有限公司

广发华福证券有限责任公司

广发证券股份有限公司

光大证券有限责任公司

华夏证券股份有限公司

海通证券股份有限公司

联合证券有限责任公司

招商证券股份有限公司

兴业证券股份有限公司

华泰证券有限责任公司

恒泰证券有限责任公司

中山证券有限责任公司

宏源证券股份有限公司

德邦证券有限责任公司

泰阳证券有限责任公司

(排名不分先后)



成效是检验营销的唯一标准。

金奖即将揭晓！

谁是2004—2005年度中国市场最富成效与创新精神的营销者？ 8月27日，六件精彩入围案例将在中欧国际工商学院现场角逐，决出金奖一名，银奖两名，铜奖三名，并于当晚举行隆重的颁奖典礼。届时敬请关注！

拟邀裁判团名单（排名不分先后）：

- 张维炯 中欧国际工商学院常务院长
- 陈东升 泰康人寿保险股份有限公司董事长
- 朱源和 麦当劳高级副总裁
- 简善泰 宝洁中国有限公司 市场研究总监
- 张曦轲 麦肯锡（中国）咨询有限公司上海分公司总经理
- 孙晓东 上海通用汽车有限公司营销执行总监
- 河永钊 富亦迅国际货运有限公司总裁

2004—2005年度中国杰出营销奖 决赛入围名单：

- 一个不设防的广阔天地——传统行业（猪饲料）的创新营销
湖南岳阳九鼎科技有限公司/上海沐古管理咨询有限公司
- 景观扶梯 风升景起——富士达扶梯营销方案
上海华升富士达扶梯有限公司/上海博纳视觉策略与设计公司
- 冲击第一宝座——2004年新康泰克确立市场领导地
中美天津史克制药有限公司/精信广告有限公司
- 雅客V9：创新品类 博奕细分 福建雅客食品——叶茂中营销策划
福建雅客食品有限公司/叶茂中营销策划机构（上海）
- “欧曼速度”是如何练成的
北汽福田汽车股份有限公司
- 可口可乐2004雅典奥运会市场推广
可口可乐（中国）饮料有限公司/麦肯·光明广告有限公司

优秀奖：

- 理念创新主导营销创新——中国联通增值业务品牌uni重拳出击
中国联通通信有限公司/精信广告有限公司
- 以定位战规避价格战——BenQ Joybee营销案例
明基电通信息技术有限公司

- 主办单位 经济观察报 香港管理专业协会 • 支持单位 上海通用汽车有限公司 中兴通讯股份有限公司 • 协办单位 中国市场监管委员会联络方式 地址：北京市东城区兴化东里甲7号《经济观察报》社 邮编：100013
- 特别支持单位 中欧国际工商学院 • 战略支持单位 英国特许营销协会 • 特别支持媒体 《南方人物周刊》、《新营销》 联系人：张瑾、陈妍、姜楠 电话：010-64209022/24转150、147、182 传真：010-64297549
- 协办媒体 《成功营销》、《每日经济新闻》、《东方早报》、《东方卫视》、湖南卫视《财富中国》、东方财富网 • 独家网络直播 搜狐网 • 特别鸣谢：ZTE 电子信箱：zhangjin@eco.com.cn chenyan@eco.com.cn jiangnan@eco.com.cn 网址：http://www.eobserver.com.cn

“2004-2005年度中国杰出营销奖” 参会报名联系人 陆小妹：021-34250120-17 grace00760@yahoo.com.cn

- 思想有多远，我们就能走多远——“红金龙”策划纪实
武汉卷烟集团/叶茂中营销策划机构（上海）
- 感观就是标准——长虹成功的整合营销传播
四川长虹电器股份有限公司/视点央视传播
- 抢占瑞士糖“头等车厢”——得乐多瑞士糖营销创新案例
东莞得乐多食品有限公司/深圳解决之道企业管理顾问有限公司
- 工业原料产品营销需要品牌吗？——深圳科荣兴公司防水涂料母料新产品上市营销案例
深圳科荣兴实业有限公司/深圳解决之道企业管理顾问有限公司
- 启动一汽—大众柴油轿车品牌战略——一汽—大众柴油轿车捷达SDI成功营销案例
一汽—大众汽车有限公司/北京东方仁德广告有限公司
- 附形以魂——以品牌经营瑞尔齿科
瑞尔齿科连锁诊所
- 最佳创新奖：
 - “驶向泰康新生活” 中国首家企业赞助F1车队整合营销案例
泰康人寿保险公司
- 最佳成效奖：
 - 奥运整合营销，纽崔莱倾力之作
安利（中国）日用品有限公司



站在知名导演和明星演员背后,监制(Executive Producer)是电影工业化运作的核心人物

监制：电影幕后的核心人物

■林嘉澍/文

打开任何一张好莱坞电影海报，我们都能在图片下方看见三至五行密密麻麻的工作人员名单。对于普通观众而言，这些挤作一团的细长文字几乎没有任何意义——如果片中存在一个或几个早已为观众所熟知的电影明星，片商一定会毫不犹豫地将其名字加大、加粗，放在海报画面中某两根黄金分割线的交点。

但是，大众对好莱坞工业的期待，并不在于这群久负盛名的导演和演员能够创作出多么富有艺术成就的电影作品。一个又一个从流水线上走下，让消费者在大银幕前娱乐至死的电影工业制成品才是这个娱乐时代最令人着迷的产物。监制正是电影工业化运作的核心人物。

就像《世界大战》电影海报上那

份名单显示的那样，即便监制的公众知名度远不及身后那些大牌明星，但作为电影工业的核心人物，他们的位置也总要排在导演之前。根据好莱坞的标准，制片团队的核心成员是监制(Executive Producer)与制片人(Producer)。

在一部电影制作团队中，通常存在两个主要部分，一个是由导演负责的艺术部分，他指导演员的表演、决定画面的呈现，他要激发演员的表演才能，在整体上决定电影的艺术效果；另一个是由监制负责的运营部分，通常由他制定电影制作计划，何时开拍、何时杀青、进度如何，他也负责电影制作的后勤保障，实际上，由他带领的团队负责艺术之外的几乎所有事项。

监制的中国现实

“不知道你有没有看过我的新书《好莱坞启示录》。在书店里它老是被错放在电影类的书架上，其实我在里面说的全都是商业模式。”面对这种

艺术与商业的混淆，电影评论家周黎明多少有些无奈。而同样的情形，也出现在中国的电影工业中，比如对待监制这个角色的态度。

7月21日，由王小帅监制的电影《那木错》在北京开机。此前，由王小帅导演的电影《青红》在戛纳电影节上获得评委会大奖，王小帅的公众知名度在电影《十七岁的单车》之后跃上了新的高峰。

“《那木错》这个案子起初是制片公司来找我合作。我刚拍完戏，不想马上做导演。所以最佳的方案就是我为监制将各方资源整合起来。”王小帅如此解读自己在剧组中的角色，“目前国内许多监制都是艺术方面的人，我在《那木错》剧组中的工作偏重于艺术创作方面。对于我来说，市场和艺术很难兼顾。”

这样的职责定位，和美国电影工业中关于监制的描述相去甚远。“通常监制不是由纯粹的艺术家来做的。监制应

该是一个管理的工作，他把钱拿来，怎么花钱都是由他来管，等于是老板的代表。他需要的素质和导演是不太一样的，监制需要兼懂艺术和商业。”针对王小帅的解释，周黎明说。

近年来，我国电影市场上成功的监制案例并不多见。在我国电影制作体系中，监制一职往往由某些和影片关系不大的“权威人士”担任。谈到这种情况，北京电影学院管理系教授巩继程感触颇多：“我参加过很多这类事情。虽然我没有太大的社会影响力，但是如果在‘监制’里挂上一个北京电影学院管理系的教授，表面上还是显得有些不一样。”

虽然有名无实，但这样的职位设置却能在客观上促进影片的市场发行。2004年，《英雄》和《十面埋伏》先后在美国上映。由于米拉麦克斯公司成功邀请到票房炸弹《杀死比尔》的导演昆汀·瓦伦蒂诺出任《英雄》在美国发行时的监制，大量动作片影迷出

于对昆汀的认同而走进影院。但到了《十面埋伏》上映的时候，由于缺乏能够吸引眼球的商业卖点，即便武侠热潮在全世界持续升温，但它8100万美元的海外累计票房反而比《英雄》1.23亿美元的成绩少了1/4。

“我的一部电影也曾经找过昆汀做监制，但因为国内的一些原因没能实现。否则海外发行的时候，如果有个挂名的大牌监制，就会受到各方面更多的关注。”王小帅说，“田壮壮和姜文都曾经出任过监制，他们的作用是扶持年轻导演走出第一步。像我这次监制《那木错》，也希望能够对该片的市场有所帮助。”

权力两极的制衡

在剧组中，导演和监制是两个权力中心，有时甚至会发生冲突或越权，闹得不可开交，以至于某一方的权力被完全架空。“制片方经常对外宣称‘剧组和睦’，其实这种情况绝对是少之又少。如果有媒体报道说某个剧组的重要成员因为身体不适而退出剧组，其实都是剧组内部权力斗争的结果。”周黎明认为。

好莱坞巨制《乱世佳人》在1940年获得奥斯卡最佳电影的殊荣。但是，该片剧组在拍摄过程中却被铁腕监制大卫·奥·塞尔兹尼克弄得动荡不安，导筒三易其主。影片公映后，美国媒体纷纷指出，《乱世佳人》实际上是在塞尔兹尼克的严密监控和精心指导下完成的。至于所谓的奥斯卡最佳导演奖，其实将前后三个导演的工作量加起来，也只有塞尔兹尼克的一半左右。

在国内，曾经两度高调出任监制的姜文也因其强势的行事风格而将自己频频卷入剧组风暴的中心。从姜文监制的电影《寻枪》问世之日起，导演陆川就曾经在各类媒体上不止一次地暗示过该片不过是“姜文导演、陆川署名”的电影，表明作为监制的姜文对导演事务插手过多。两年后，开拍数年却迟迟未见成品的《理发师》又将监制姜文和导演陈逸飞之间的矛盾暴露在媒体的镜头之下。

(下转 47 版)



热烈祝贺

2005中国老龄产业国际论坛及第一届中国老年产品博览会新闻发布会在北京人民大会堂胜利召开

主办单位：中国老龄事业发展基金会 广州市人民政府 承办单位：广东省从化市人民政府 万盛广场
时 间：2005年8月13日上午10:00 地 点：北京人民大会堂广东厅

如果说，19世纪是儿童用品市场，20世纪是妇女用品市场，那么，21世纪将是老人用品市场

和谐中国·财富机遇
一个千载难逢的世纪机遇，期待您的参与

“2005中国老龄产业国际论坛、第一届中国老年产品博览会”将隆重举行

2005中国老龄产业国际论坛

- 一、活动时间：2005年10月11日至12日
- 二、活动地点：广州从化 万盛广场
- 三、论坛主题：和谐中国·财富机遇
- 四、主要论题：
 - ◇ 中国社会老龄化的趋势及国家老龄产业的宏观政策
 - ◇ 中国老龄产业的现状及潜在的发展机遇
 - ◇ “孝”文化在中国老龄产业市场形成和发展中的作用
 - ◇ 老年用品及服务的市场定位与营销策略
 - ◇ 中国老龄产业的行业规范问题与宣言
- 五、出席嘉宾：国家有关部委的主要领导、当前国内最权威宏观经济专家、行业领袖代表、著名专家学者、知名营销策划机构、老年产品生产企业代表、采购商代表等

第一届中国老年产品博览会

- 一、展会时间：2005年12月09日-11日
- 二、展会地点：广州从化 万盛广场
- 三、展品范围：
 - 老年专用产品：交通工具系列、老年助行系列、拐杖轮椅系列等；
 - 医疗保健食品：功能食品系列、保健食品和饮料系列等；
 - 日常生活用品：家居用品系列、家用电器系列；服装服饰系列、玩具系列等；
 - 运动康体器械：保健仪器系列、康复治疗系列、助听供氧系列等；
 - 科教文化产品：音像书刊系列、老年杂志系列、电脑教学系列等；
 - 老龄产业服务：养生服务系列、文化娱乐休闲系列、旅游服务系列等。
- 四、展会定位：
 - 专业观众定位：组委会拟邀请老干局系统、干休所系统、民政福利系统、社会养老机构系统等老年用品综合采购团；以及全国的大型医药连锁大药房、国内大型连锁商业机构、国外老龄行业的专业厂家、研究机构等；国内老龄产业研究机构的专家学者、著名经济学家、相关企业的代表等。
 - 参展企业定位：老年专用产品生产销售企业；医疗保健食品生产销售企业；医疗保健、康体器械生产销售企业；与老年产品相关的日常生活用品生产企业；老龄产业的服务机构；国外老龄产业服务机构组团。

特别鸣谢

协办单位：中国保健学会、中国老年学学会、中国老年大学协会、中国民营经济研究会、中国老年保健协会、中国老年科技工作者协会、中国老年保健医学研究会、中国非处方药物协会、中国医药生物技术协会、中国医疗保健国际交流促进会、世界华侨华人社团联合总会、世界华人联合会、联合国工业发展组织中国投资与技术促进处绿色产业专家委员会 中国生产力协会

支持媒体：中国新闻社、中央人民广播电台、中国国际广播电台、光明日报社、经济观察报、人民政协报、中国老年报社、中国工商时报、北京电视台、湖南卫视、中国工商杂志、中国日报、中国贸易报、新浪网

组委会北京办公室
地 址：北京市东城区安定门外大街甲57号807房
中国老龄事业发展基金会
联系电话：8610-84113041 84121228
传 真：8610-84120995
邮 编：100011

组委会广州办公室
地 址：广州市天河区体育东路116号财富广场东塔1301—1303室
联系电话：8620-38931168（总机转）
传 真：8620-38810099
电子邮件：info@cspe.com.cn
邮 编：510620

博览会现场办公室
地 址：广州从化市新城区万盛广场
联系电话：8620-61782888
传 真：8620-61782988
邮 编：510900

诚邀全国招展招商代理
财富热线：020-38931168
更多详情，请浏览展会网站
www.cspe.com.cn

管理

危机管理

为最坏的情况做准备

■本报记者 李莹 北京报道

如果正在你忙得不可开交的时候, 你所在企业的 IT 系统突然停止运转,你的工作将会受到怎样的影响? 如果因此造成了企业重要数据和信息的丢失,将会给公司业务带来怎样的麻烦? 如果丢失了的信息永远都无法恢复,企业的生存和发展将面临怎样的威胁?

研究得出的结论是:如果数据中心停运 10 天,公司中将有 1/3 在 4 个月之内倒闭, 有 90%以上在一年内倒闭,甚至还有人计算,在证券行业,磁盘阵列停运每小时的财务损失为 29301 美元,在制造业为 26761 美元,在银行业为 17093 美元,在交通运输业为 9435 美元.....

这些严重的后果并非耸人听闻,随着国内信息化建设的不断完善和普及,很多政府、行业和企业的关键性业务系统已经全部信息化,而一些不确定性的天灾人祸,往往会对这些组织机构赖以生存与运转的 IT 系统以毁灭性的打击,从而对企业造成不可挽回的损失,因此信息系统进行容灾备份,从而保持业务运行的持续性和信息的安全已成为他们必须要考虑的首要因素之一。

为“小概率”事件埋单?

2003 年国信办曾组织专家队伍对我国信息系统容灾备份情况进行调研发现,当前我国灾难恢复

很高投入的事情,其实一些小型的企业也可以做一些力所能及的事情,比如让员工知道一旦发生问题,该怎样从大厦撤离,到哪里去集合,怎样保持通讯等等,这些很低成本的方案也可以使企业受到一定程度的保护。”

但即使这样,目前国内企业对容灾备份的投入仍不够理想,面对这种状况,GDS 公司总裁黄伟认为政府有必要对一些特别重要的行业进行强制性管理,“因为很多灾备的意义已经超出了一个企业本身的商业意义,可能对公共安全、影响都很大。”

业务连续性管理:是管理而非 IT

无论是前不久花旗银行丢失了 390 万客户信息的“数据门事件”,还是 6 月 9 日北京恒泰证券股票交易系统出现故障,迫使股民望“红”兴叹事件,甚至是时间更久远的 911 事件、东南亚海啸、日本神户大地震等事件,在这些事故中,企业的损失往往都是因 IT 系统瘫痪造成的,因此导致了很多人对灾备真正内涵的误解,认为灾备是一个技术项目,就是简单的数据与 IT 系统的备份,而没有提高到业务连续性管理的层面来认识、规划与调控整个企业的信息安全与业务风险管理。

“其实,灾难备份的项目强调的是业务不中断而不是 IT 不中断,灾备的目的不仅是防止数据的丢失,更重要的是保证业务的连续性。”EMC 大中国区技术解决方案总经理任志辉说。

约翰·库朋海沃解释说,IT 系统的备份完成并不等于企业遭受打击之后具备业务及时恢复与持续运营的能力,一个企业在遭受灾难打击之后要真正能够“起死回生”,还包括诸如如何紧急疏散、重新组织选项在内的人员、管理流程、计划、实施等非 IT 的业务连续性整体预案及应急响应系统的有效启动。而从整个组织来讲,往往会单独设置一个风险控制官,由他从总体上来负责。

“自建”还是“外包”

据北京信息化工作办公室提供的数据,建设一个应用级的容灾备份中心根据规模大小需要几千万到数亿元不等,建设一个数据级的容灾备份中心也至少需要 300~500 万元,而长期维护一支高水平、灾难发生时能真正发挥作用的灾难恢复队伍则需要更高的运营成本,并且,由于灾难备份资源是为高风险、小概率事件准备的,一般情况下处于闲置状态,高投入、低效益现象突出。

而根据国外的经验和测算,外包租用灾备备份服务的成本费用则只有独自建设灾难备份中心的 1/5~1/2,并且外包或合作还能够降低员工流失带来的风险。因此,王渝次认为,企业应该根据信息的重要性、面临的风险大小、业务中断所带来的损失等因素综合平衡安全成本与风险,确定灾难备份建设的等级,选择合适的灾难备份方案。

在外滩回味老上海(凭窗望月滩外楼)

喜欢上海有无数理由。浦江两岸的景色是许多人当年谈恋爱主要的内容,它一度非常幽静,还可以听到江水拍岸的声音。异国情调的外滩和布落在市区的老式建筑,怀旧与现代并存。

离开上海很久,住了世界各大城市。最怀念的还是上海,毕竟上海有着许多年少的回忆。特别在每逢中秋月圆时,我就回忆起小时候在外滩一带流连以及和家人一起吃月饼的回忆。现在随着上海快速的进步及西化,每年都感觉到上海的改变,特别在过节时。

前几天与客户在外滩 18 号用餐,我看到外滩 18 号滩外楼广东餐厅今年推出了月饼,它的口味好特别,有主厨研制的 XO 酱蛋黄、咖啡、香辣牛肉、椰香葡萄,也有传统的枣泥核桃,吻合了外滩古典与现代共存的独特魅力,有着不同于其他家月饼的创新口味,但对品质却很坚持,我们试吃好了几种口味,口感味真的没话说,令人惊喜的是,她的价钱合理,有一百多和两百多两款选择, 其中一款是金箔月饼,金箔在日本是用来强身增寿的补品,在欧美则是可以用来做高档餐厅中糕点的点缀品,所以滩外楼金箔月饼不但吃了健康送礼更有面子。

滩外楼月饼融合传统手艺及创新口味,坚持品质,雅致的礼盒包装,成为我们

公司大家今年中秋节购买月饼礼盒馈赠客户亲友的首选,而且还要推荐给更多朋友,如果你还没吃过,赶快去外滩 18 号滩外楼品尝。

XO 酱和金箔小字典(外滩 18 号 5F 滩外楼提供)

金箔

XO 酱的起源是从 1980 年初开始,当时香港的饮食随经济起飞,因此某些酒楼开始推出特殊酱料用来奉侍上宾,也就是后来的 XO 酱。XO 酱是以上等干贝、火腿、干虾等材料,鲜味浓厚,醇香微辣。因此,XO 酱可说是集亚洲食材之大成,品味最尊贵的酱料,故以 XO 命名之。

吃金箔,在日本欧美及台湾相当普遍。其实早在秦汉时期,《本草备要》就有食用金箔的记载,功用为镇心肝、安魂魄,主治惊悸风热、肝胆之病;金箔在日本多用于壮阳、增寿,欧美则用于美白、除皱、化妆品。世界卫生组织于 1983 年,国内由于 2002 年分别核准黄金可作为食品添加剂

RMB 128 滩外楼之月饼 六粒(滩外楼 xo 酱 *2,香辣牛肉、葡萄椰香,碳烧咖啡,核桃枣泥)

RMB 228 滩外楼之金箔月饼 六粒(滩外楼 xo 酱 *6)



探索顾客满意度之谜

■苏格·奈特西(Serguei Netessine)等/文

从一开始,一道学术难题便摆在人们面前。研究人们早已获悉:西南航空公司在航空业备受顾客与员工的尊崇;戴尔公司是计算机行业中顾客满意度上的个个翘楚;而丰田公司仍是汽车工业中各大公司竞相仿效的对象。但是,在零售业,顾客与员工满意度的标准又是由哪家公司订立的呢?

沃顿商学院营运与信息管理学教授苏格·奈特西(Serguei Netessine)和同事们进行研究指出,零售业没有像丰田公司这样的行业先锋。沃顿商学院启动了两项关联密切的项目,试图探究如何在零售这个复杂行业实现赢利与长期增长。他们研究得出的最初结论体现了服务行业从古至今奉行的一条准则:顾客满意度。他们的结论如下:

* 货品可得性——即顾客能够在货架上找到他们所需的产品。顾客对缺货的理解可能与零售商自己的想法截然不同。

* 解决存货短缺问题时,少反而好。如果存货过多,储藏室过大的话,员工们常常无法找到货品,或者把需要补充的货品放错了地方。门店经理工作的时间越长,缺货的情况越少。

* 顾客满意等于员工合格。

* 顾客满意不仅能避免顾客流失,提高销售额,而且还能通过口碑相传吸引来更多的顾客。

沃顿商学院教授费谢说,对每一个零售部门而言,要确定最佳的售货服务水平通常很难。必须把顾客满意

在古老的零售业,各个环节的最佳做法就是服务行业从古到今奉行的一条准则:提升顾客满意度,但是至今还没有个中翘楚

度的分值与你所感兴趣的经营业绩和顾客保有率联系在一起。

员工:收入中心与成本中心

费谢、奈特西和克里希南邀请一些大型的零售商参与一个研究项目,旨在寻求改善门店经营、顾客体验和财务绩效的门店经营政策。

关于门店经营政策的研究将集中关注员工薪资、店铺面积、储藏室面积、货品摆放间距、管理任期、员工留任和培训的情况。门店经营研究的目标包括有货、缺货、存货记录的准确性、方便顾客的货品摆放方式、附加服务的整合、标志牌与价格的准确性。就顾客体验而言,研究人员将考察员工队伍是否友善、乐于助人,店铺是否井然有序,及方便快捷的结账所带来的好处,但主要的问题是:顾客们能否找到所需的物品?

在一项研究中,沃顿商学院克里斯顿关注缺货问题以及它对于顾客的购买体验的影响。他说:“这肯定对

顾客满意度产生影响。几乎半数以上的顾客都会购买其他的品牌和相同品牌的其他型号,而三分之一的顾客则选择离开店铺。”

克里斯顿指出,零售店平均缺货率是 8.3%。他在 2002 年向美国食品加工产业协会递交的报告中提出了一个建议:“如果解决了缺货问题,零售商便可使每股盈利增加到 5%。”

克里斯顿说,存货短缺的根源不在于供应链的管理错误,或采购或外部分销的因素。绝大部分缺货是源于门店内部——错误的估计、存货丢失或错置、货品的储藏或在货架上的摆放不当、存货的计算不足或计算错误。

“打洞”

在小组的研究中,费谢注意到公司在审计存货清单以检查缺货时,有一些有趣的情况发生。比如,一个大型的消费者电子产品零售商聘请了外面的一家公司来“打洞”——零售业术语,指每天结业时,穿过过道检查缺货情况,并扫描短缺物品的条形码。费谢发现了一件奇怪的事,他说:“在将近 30%的情况下,电脑都会说没有存货短缺。但是员工们却怎么也找不到那件货品。这显然是门店经营问题了。”

缺货对顾客有何影响呢?克里斯顿回顾了一项对 20 个国家内的 71.000 多消费者所做的调查,发现顾客对缺货情况通常会有 5 种反应:顾客去另外一家店购买(换家商店);延

电影幕后的核心人物

尬境地。由于卡梅隆在剧组中过于强势,监制完全无法驾驭影片资金的流向。业内人士清楚地意识到,如此极端的成功模式将无法被复制。

“商业影片的制作团队中必须存在制衡。虽然强权有时可以让影片更顺利地推进下去,但是如果剧组里只有一个人说了算,整个制作过程就会变成一场非理性的赌博。”周黎明说。《埃及艳后》就是这样的权力失衡下的悲剧性产物。在导演的极权统治下,这部当年的票房毒药创下了 1800 万

美元的巨额亏空。加上通货膨胀等因素,对于当时的美国经济而言简直是天文数字,投资方 20 世纪福克斯公司险些因此破产倒闭。

名词解释:

电影制片人(Producer),也称“出品人”,指影片的投资人。影片的商业属性,决定了制片人是一部片子的主宰,有权决定拍摄影片的一切事务,包括拍拍什么样的剧本,聘请导演、摄影师、演员和派出影片监制代表它管理摄制资

金、审核拍摄经费并控制拍片的全过程。影片完成后,制片人还要进行影片的洗印,向市场进行宣传和推销。

监制(Executive Producer)。监制通常受命于制片人或制片公司法人,由他负责摄制组的支出总预算和编制影片的具体拍摄日程计划,代表制片人监督导演的艺术创作和经费支出,同时也协助导演安排具体的日常事务。

制片(Production Manager,可直译为制作经理)是电影制作中的中层职位,负责具体的运营事务,向导演和监制负责。

远舰,中级车性价比典范

对于 10 万元以下的经济型轿车,消费者考虑得更多的是价格,对于豪华型轿车,价格已经退居其次,品牌跃居首位。而对于 15 到 20 万元的中级轿车来说,消费者就会力求在价格和整体性能上找到一个最佳的平衡点。处在这个价格区间的 2.0L“黄金排量”车型,国内的竞争相当之激烈,每个厂商在推出新车型时,都祭出“高性价比”的旗号,弄得消费者眼花缭乱,无所适从。

消费者的眼睛是雪亮的,一款真正高性价比的好车,在使用中会受到越来越多的好评,其更多的优点会凸现出来,此即“真金不怕火炼”之理。此方面的标准范例,是东风悦达起亚中级车远舰。东风悦达起亚推出这款 2.0L 车型还不长,今年的销量却是稳步上升,6 月份销量比年初几乎翻倍,更重要的是,远舰的品牌形象已经得到大大提升,在消费者的心目中逐渐树立了“极具性价比中级车”形象,这得益于东风悦达起亚大手笔的试驾营销活动所推动,但远舰整体优异的性能和合理的价格定位,才是在激烈竞争中逆市而上的成功之源。

远舰车身长度与高度方面并不突出,但 1820mm 的车宽要优于景程和蓝鸟,从而确保更为舒适的乘车感;百公里加速时间仅为 12.2 秒以内,明显优于其他竞争对手,使得驾车快感更为突出;远舰匹配的是 2.0L4 缸 16 气门发动机,这是一款高性能、低油耗、高环保的发动机,排放达到欧 3 标准,百公里油耗仅为 6.4L 和

6.9L,优势明显。同时其 3 年/5 万公里质量保修期的设定,对比其他厂家的 2 年/6 万公里更加符合中国国情与消费者的驾驶习惯。

在消费者最为关心的安全性方面,EPS 系统、EBD+ABS 系统、4 安全气囊、倒车雷达、自动灯光控制系统、速度感应型自动车门锁止系统等各种各样的主动和被动安全装置,起亚远舰都配备齐全。远舰配备有国内的中高档车中少见的冲撞力感应型自动车门开启系统,可以使驾乘者在意外发生后轻松离开车厢,相对于同属韩系血统的景程来说,远舰顶级版配备了侧安全气囊,将对驾驶者的保护做到极致。值得一提的是远舰和景程是目前国内同级别车中共同采用“电子感应助力转向系统”的车型,该系统能使操控变得更加灵活和轻便。

远舰共有 7 款车型,从 13.98 万元的远舰 GL 豪华版 MT 到 19.98 万元的远舰 TOP 顶级版 AT,价格分布合理,东风悦达起亚一贯以来配置齐全的优点在远舰身上得以体现,给人豪华尊贵的享受,其极高的性价比使其获得了“2005 年最具性价比车型”的称号。从去年惨烈的价格战到今年上半年的产销平稳增长,背后相伴的,是消费者心理受到洗礼后理性心态的回归,越来越多消费者选择远舰也就成为理所当然的事情了。

很棒软件:为“流软”正名

就在网络上正对由北京网络行业协会评出的十大“流氓软件”大加攻击的时候,此次名列榜单第七位的很棒信息技术有限公司对于自己的上榜给出了回应。针对网协对“流氓软件”“强制安装”和“无法彻底卸载”的指责,刚从美国抵京的很棒信息技术有限公司总裁胥国栋先生表示,在很棒软件的安装协议里从来都是明确标注了使用该软件需接受广告,只是因为许多网民在安装软件时忽略了这些协议,才会有强制安装的误解。而很棒软件包的每一款软件都附有明确的卸载程式,少数用户在卸载遇到困难时,很棒公司客户服务中心也会积极主动的协助用户卸载。很棒公司网站(http://www.henbang.com)和很棒俱乐部网站(http://club.henbang.com)都有详细的卸载方式。针对少数用户提到“无法完全卸载”的问题,很棒公司也主动的在各论坛上发布和指导如何完全卸载。

而那款被点名“检举”的很棒小秘书作为一款综合搜索、网站导航和多邮箱登录的免费软件,在与《电脑爱好者》杂志的联合发行中,受到了该杂志软件用户的诸多好评,影响不断扩大,目前已拥有了 500 万人的安装用户。用户评价说:很棒小秘书使用简单,操作方便,能够同时使用多个搜索引擎,汇集的网址也非常精彩,邮箱直通车更是方便快捷,只需输入帐号即可选择多个邮箱登录,避免了以往多个邮箱多次登录的反复过程,为了简化用户安装软件的过程,很棒小秘书的安装更是简单快捷。

胥国栋先生还表示,作为免费的软件应该能让用户有自由下载和卸载的权利,但广大网民也应该认识到,免费软件的应用是有代价的,比如说接受广告等。不过对于网民看广告,很棒公司将在其位网民特设的很棒俱乐部里给予积分和奖励。

制造营销更强引擎

[illegible]

40

49
Olympic
奥林匹克

2005 年 8 月 15 日

(下转 50 版)



劳尔, Aguanis

■本报资料室

镜像·不动产



硅谷香林
GUIGU XIANLIN

中关村稀有现房 全面火热发售中

北京百环地产荣誉之作
中小型企业置业上上选

位于中关村核心区，紧临硅谷电脑城、海淀体育馆，毗邻万柳生态公园、国际高尔夫球场、颐和园、香山尽在视线，环境舒适，北大、清华、八一中学、人大附中等高等学府分布周边。

中关村完全现房销售，眼见为实的成熟精品。

售楼电话：**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

观察报》“全国地产联盟”的广告代理商。另有多家地方广告公司正在合作商洽中。

作为中国第一份全国性的房地产广告传媒,《经济观察报》诚挚希望以此契机,同各地广告传媒代理商实现深度的长久合作!

洽商咨询专线:13901174408(孙先生)

责编 郭漫思 E-mail guoli@vip.sina.com 美编 姜坤瑛

世锦赛,因何星光黯淡

■本报记者 侯莹/文

8月6日,是第10届田径世锦赛开幕的日子,芬兰赫尔辛基一派热闹。可是一群田径大腕的缺席令大赛组织者国际田联主席迪亚克大皱眉头。男子百米世界纪录保持者牙买加人阿萨法·鲍威尔、摩洛哥中长跑王子奎罗伊、捷克标枪名将泽莱兹尼……

明明是高手云集的盛典,这些不该缺席的人却缺席了,为什么?

鲍威尔们并不是不想来,他们都在家里痛苦地养伤,给他们留下伤痕的,不是表面上的一场场比赛,而是在金钱敦促下一次次精疲力尽的冲刺和跳跃。

级选手因为“身体原因”退出是世锦赛20多年的历史上少见的。而在芬兰世锦赛开赛的第一天,雅典奥运会冠军、俄罗斯跳高女将斯雷萨连科又因为脚踝受伤退出比赛,美国的铅球名将戈迪纳因为身上的多处伤病连及格成绩都没能投出。

田坛大腕们这都是怎么了?我们姑且撇开这个问题,去看看一位从芬兰世锦赛上尝到了甜头的选手。美国人亚当·尼尔森以21米73的成绩获得男子铅球金牌,同时拿到了6万美元的冠军奖金。6万美元在国际赛场上实在算不上什么大数目,可对尼尔森来说却是雪中送炭。就在世锦赛之前,他为了筹措到日常的训

上第一枚田径世锦赛金牌,而卡塔尔为此付出的代价是100万美元的转会费和每月1000美元的工资。

2005年3月,雅典奥运会男子1500米亚军、肯尼亚选手拉加特又变成了美国选手拉加特,这也直接导致本届世锦赛出征之前,肯尼亚总统齐贝吉告诫大家,爱国精神高于个人利益,不要背叛自己的祖国。可一边是医疗和训练经费都没有保障,加拿大的百米选手贝利与美国的200米选手迈克尔·约翰逊演出了一场被称为“非驴非马”的150米大戏。两人本不愿参赛,但主办方拍出的每人50万美元的出场费、胜者100万美元奖金还有世界

赞助费。百米选手格林每参赛一场无论成绩如何都有8万美元入账,琼斯在闹出兴奋剂事件前出场费在7.5万美元到15万美元之间;莫桑比克女将穆托拉在2003年独揽100万美元的黄金大奖……有这样辉煌的“钱”景在眼前,怎能不让人怦然心动、马不停蹄、咬牙切齿地赚它个盆满钵满再收手?

喜欢田径的人也许还记得1997年那场闹剧,加拿大的百米选手贝利与美国的200米选手迈克尔·约翰逊演出了一场被称为“非驴非马”的150米大戏。两人本不愿参赛,但主办方拍出的每人50万美元的出场费、胜者100万美元奖金还有世界

劳尔,Aguanis

(上接49版)

忠诚?

1977年6月27日,一个电工的儿子降生在马德里南部贫穷的工人区比亚危拉地,他的全名叫劳尔·冈萨雷斯·布兰科。劳尔少年时代的梦想就是今后成为一名职业球员。13岁时他在少年比赛中崭露头角,骄傲的父亲在小劳尔每踢进一个球之后会拿出500西币的奖金(约折合人民币25元),有一天劳尔射进了17个球,父亲只能去赊账。14岁时劳尔进了皇马的同城死敌——马德里竞技的少年队,但是后来因为财政原因,俱乐部主席吉尔解散了少年队,此时,是皇马向劳尔摇动橄榄枝。劳尔与皇马签下了平生第一份合同,月薪1.5万西币(约折合人民币750元)。

1994年10月29日,只有17岁零4个月的劳尔作为皇马前锋上演了他职业生涯的处子秀。仅仅一周之后,劳尔洞穿了马德里竞技队的大门,那是劳尔为对他有知遇之恩的皇马打进的第一粒进球,那一刻,劳尔与皇马开始了长达11年的风雨同舟。

11年,劳尔与皇马三夺欧洲冠军联赛冠军、四夺西甲联赛冠军,他从布特拉格诺身上继承了象征着皇马领袖的7号战袍,从耶罗的手中接过了队长的袖标;

11年,西甲的赛场成了拉美球员淘金的乐园,劳尔的好朋友耶罗、雷东多、莫伦特斯相继被皇马赶走了,作为银河战舰队长,他所能表达愤怒的方式,仅仅是把莫伦特斯的队服穿在自己的7号球衣里面;

11年,在弗洛伦蒂诺不厌其烦地买进大牌,将皇马打造成一支头重脚轻、各自心中打小算盘的国际纵队的时候,作为前锋的劳尔不得不频频回撤去给别人做球,用牺牲自己在禁区前的位置和射手榜上的荣耀,去换取球队内部的一点点团结;

11年,已经28岁的劳尔疲惫不堪,皇马队长的荣誉与责任给他戴上了沉重的枷锁,每年将近70场的正式比赛让他的精神和体力严重透支,在联赛的射手榜上,劳尔的进球数已经从2000—2001赛季巅峰时期的26个,锐减到了上一赛季的9个。

11年后,当伯纳乌的灵魂人物几乎耗干了他身上的所有潜力,有人想让他离开了。

“我可以走,但我不会去其他西甲队伍踢球,我永远也不会与皇马为敌”,劳尔说。

这样的逆来顺受让人感到心痛。

忠诚,这本不应是一个用在职业赛场上的词汇。如果你回想近些年来能在家俱乐部效力终生的球员,除了AC米兰的阿雷西和马尔蒂尼,曼联的吉格斯,还有几许人也?当俱乐部、球员、经纪人、赞助商等方方面面都要实现市场上利益的最大化的时候,恪守忠诚意味着什么?在弗洛伦蒂诺时代的皇马每年大手笔买进一个球星的时候,一度想信守对皇马的忠诚誓言的耶罗又面临着什么样的结局?当巨大的铜臭气息从伯纳乌球场绿茵茵的草丛中蒸腾出来,忠诚这个词听起来让人不可遏制地愤怒!让人刻骨铭心地忧伤!

他也愤怒,他也忧伤,在愤怒与忧伤过后,劳尔还是选择了把自己钉在忠诚的十字架上,任由追逐金钱与声名的千军万马在脚下呼啸而过。足球本是一个大富翁们赚钱的游戏,本是一群禀赋各异的人们挣钱的生计,他却不合时宜地恪守着自己对于忠诚的信仰。他的执拗一如他每次在进球后亲吻自己无名指上的戒指,那是他对婚姻忠诚的诺言。当无数人被巴乔忧郁的眼睛所倾倒,当无数人念念不忘范·巴斯滕的悲伤,还有很多人正在无声地注视着劳尔的坚持,他的执拗让他们惊异,让他们感动,让他们尊重;他的执拗让他们想起了在横流的物欲下自己已经忘却的很多东西,比如友谊,比如宽容,比如真诚。

在1998年的丰田杯赛后,劳尔的父亲当着很多人的面向儿子喊了一声aguanis!劳尔说,这是一个只属于他们父子俩的词语,没有什么意思,只是两人对某种情绪的共同宣泄,父亲那时喊出aguanis是对他的最高肯定。新赛季的西甲大幕即将拉开,银河战舰又将起锚,对于站在船头强作欢颜的劳尔,此时也许最好的祝福就是在心中向他默默呼喊:劳尔,aguanis。



泽莱兹尼



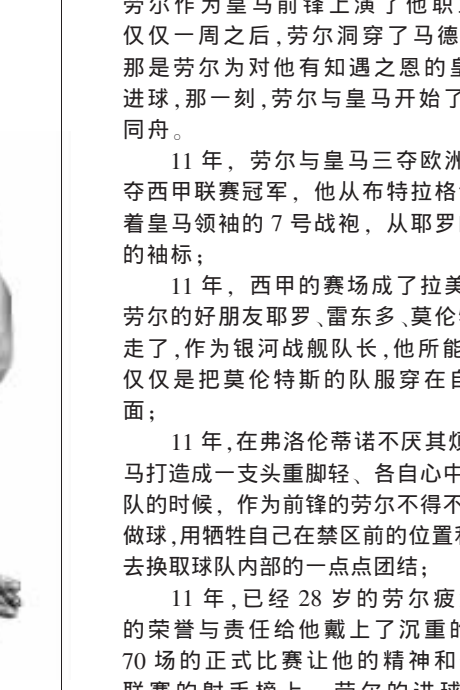
阿萨法·鲍威尔



室伏广治



凯莉·霍尔姆斯



皮特曼

奖金、奖金、奖金

撑杆跳女皇伊辛巴耶娃赶赴芬兰赫尔辛基的行囊里,有一双特制的鞋。鞋的前面写着她的名字,后面绣着5.01M、5.02M、5.03M和5.04M。以前每次破了世界纪录,伊辛巴耶娃喜欢在一条珍藏的牛仔褲上划个口子,这次她打算在鞋上标画的相应高度上打个洞。伊辛巴耶娃的牛仔褲或者鞋子上的一个洞值多少钱呢?根据国际田联的规定,每破一次世界纪录的奖金是5万美元,而在世锦赛上破纪录还能得到10万美元,再加上给冠军的6万美元奖金,这个“破洞”价值21万美元。如果一切如愿,伊辛巴耶娃的这次赫尔辛基之旅非常划算。

即使不破纪录拿到名次也有奖金,个人项目一般是冠军6万美元,亚军3万美元,第4名到第8名是1.5万美元到4000美元不等。当然,没有名次的只好空手而归了。

一些名气并不亚于伊辛巴耶娃的田径名将,却因为伤病与今夏的赫尔辛基无缘。

田径场上最大的亮点就是被称为“飞人大战”的男子百米赛,然而本届世锦赛却因为世界纪录保持者、牙买加人阿萨法·鲍威尔的缺席而成了奥运冠军加特林的独角戏,连加特林都觉得,没有鲍威尔这金牌赢了也没什么意思。鲍威尔何尝不想与加特林同场竞技,现在他只有陪着一个新伙伴在家看电视——大腿肌肉上一道长约25厘米的撕裂伤口。

与鲍威尔同病相怜的还有一长串足以在田径场上引起震动的名字,摩洛哥中长跑王子奎罗伊、捷克标枪名将泽莱兹尼、英国800米女将霍尔姆斯、瑞典三级跳远选手奥尔森、澳大利亚撑杆跳名将伯吉斯等等。接踵而至的伤病报告让国际田联相当无可奈何,他们承认如此众多的顶

练费用,不得不在E-Bay网站上公开拍卖自己的赞助权,经过数个买家100多次的竞价,终于有一家医药公司开出了1.2万美元的价码,尼尔森的回报是四次电视出场和一次私人露面,他在几个月里可以不用为钱发愁了。你可不要以为尼尔森是田径场上不知名的小卒子,此前他已经夺得过两枚奥运会银牌和两枚世锦赛银牌,可这些响当当的银牌却没能为他赢得一个赞助商。人人都说竞技场上充满残酷,可几个人知道这与金牌只差一步的遗憾却极有可能演变成为了生存而拼命的辛酸?

钱,是刀子还是金子?

出卖赞助权说起来辛酸,可比起出卖国籍来说,尼尔森此举只是小意思。曾几何时,叱咤风云的男子800米之王肯尼亚选手基普凯特变成了丹麦选手基普凯特。而循着他的足迹,在2003年,肯尼亚男子3000米障碍名将切罗诺不仅把自己卖给了卡塔尔人,还把名字也改成了富有阿拉伯地域色彩的塞夫·萨义德·沙辛。改国籍17天以后,沙辛在巴黎为卡塔尔获得历史

选手的贫困却是不争的事实,连国际田联也得了个“穷当家”的外号。如果不是因为穷,当年的撑杆跳沙皇布勃卡又何必在已经拥有一次将世界纪录提高30多厘米的实力下去演出35次破纪录的闹剧,毕竟纪录每提高一厘米意味着一次破纪录奖金到手。不过,20世纪80年代,在欧洲奥斯陆、苏黎世、伦敦等城市举行的带奖金的邀请赛忽然给田径的贫瘠土地上降下了及时雨,大牌选手来回赶场子,挣上了大钱,赞助商和电视台也趋之若鹜,现在著名的黄金联赛、大奖系列赛就是当年邀请赛的衍生物,由此看来田径终于找到了脱贫的出路。

邀请赛,没有名气就不会有人邀请,比如前面提到的尼尔森,有了名气就会有人出大价钱邀请,价钱大到你想拒绝都觉得心疼。没办法,组织者的理由是:没有大牌比赛就没人看,没人看就吸引不到赞助商,没有赞助商就没钱,没钱以后就什么也别谈了。对于大牌们来说,有钱挣何乐而不为?对于田径选手来说,收入来源不外乎是出场费、比赛奖金、破纪录奖金和

芬兰世锦赛上因伤退出的名将			
姓名	国籍	项目及荣誉	伤病
阿萨法·鲍威尔	牙买加	男子100米世界纪录保持者	腿伤
奎罗伊·摩洛哥	摩洛哥	男子1500米世界纪录保持者	身体原因
泽莱兹尼	捷克	男子标枪世界纪录保持者	跟腱受伤
奥尔森	瑞典	奥运会和世锦赛男子三级跳远冠军	右踝伤
凯莉·霍尔姆斯	英国	雅典奥运会女子800米、1500米冠军	跟腱受伤
伯吉斯	澳大利亚	男子撑杆跳本赛季惟一跳出6米的选手	腿伤
皮特曼	澳大利亚	世锦赛女子400米栏冠军	背伤
室伏广治	日本	雅典奥运会男子链球冠军	背伤

第一飞人的美称实在让人难以割舍,结局是约翰逊在比赛中大腿拉伤,此后陷入了长达两年职业生涯的低潮期。

田径本就是一项不断挑战自身极限的运动,一个人又有多少极限能经得起这样不计后果的挖掘?等待着他们的自然是伤病、疲劳,还有对于这项运动的厌倦。可是不遵循这样的怪圈又如何是好?不出卖自己的表演难道也去出卖赞助权或者国籍吗?

连续征战浑身是伤,田径大牌们学乖了。如果已经名利双收,还不如舒舒服服躺在沙发上,看伊辛巴耶娃怎么把那21万美元装进自己的腰包里。至于田径的商业化带来的到底是金子还是刀子,这个问题还是留给那些思想家去思考吧。



奎罗伊·摩洛哥

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?

因为环咨行业报告具有以下显著特点
◆环咨科学系统的行业分析模型
◆环咨行业分析报告信息数据准确、更新快
◆环咨提供行业竞争程度及其赢利水平深度分析
◆环咨提供完善报告使用服务,客户专项顾问服务

购买环咨行业报告和环咨专项顾问服务
请致电环咨公司-客服部
电话:010-63343371、63343372、63343373
邮件:report@icinet.com.cn
或登陆环咨公司网站:www.hzconsulting.cn

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 8600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 8600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
中国通讯设备行业分析研究报告 8600元
中国商业房地产分析研究报告 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 8600元
中国快运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
中国印刷行业分析研究报告 9600元
中国集成电路板行业分析研究报告 9600元
中国林业行业分析研究报告 8600元
中国建筑行业分析研究报告 8600元
中国移动通信行业分析研究报告 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 9600元
中国集成电路板行业分析研究报告 9600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 9600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 9600元
中国照像器材行业分析研究报告 9600元
中国厨具行业分析研究报告 9600元
中国家用电冰箱行业分析研究报告 9600元
中国家用洗衣机行业分析研究报告 9600元
中国家用空调行业分析研究报告 9600元
中国纺织行业分析研究报告 9600元
中国服装行业分析研究报告 9600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 9600元
中国内衣行业分析研究报告 9600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 9600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 9600元
中国床上用品行业分析研究报告 9600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 9600元
中国调味品行业分析研究报告 9600元
中国白酒行业分析研究报告 8600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 9600元
中国果露酒行业分析研究报告 9600元
中国枸杞酒行业分析研究报告 9600元

中国果汁饮料行业分析报告 9600元
中国软饮料行业分析研究报告 9600元
中国饮用行业分析研究报告 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 9600元
中国饲料行业分析研究报告 9600元
中国医药制造行业分析研究报告 9600元
中国化学原料药行业分析研究报告 9600元
中国化学制药行业分析研究报告 9600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
中国兽用药行业分析研究报告 9600元
中国生物制药行业分析研究报告 9600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 9600元
中国货车行业分析研究报告 9600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 9600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 9600元
中国力车胎行业分析研究报告 9600元
中国印刷行业分析研究报告 9600元
中国玩具行业分析研究报告 9600元
中国文具行业分析研究报告 9600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 9600元
中国生活用纸行业分析研究报告 9600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 9600元
中国家具行业分析研究报告 9600元
中国塑料型材行业分析研究报告 9600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 9600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 9600元
中国农药行业分析研究报告 9600元
中国化肥行业研究咨询报告 9600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
中国锡矿行业分析研究报告 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 9600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 8600元



街球小子

■本报资料室

街球传说

■本报记者 王泓超/文

NBA 巨星詹姆斯到中国一游，主要的活动是出席某运动品牌街头篮球大赛。詹姆斯主要的秀场，是在被刻意布置得残旧沧桑的场地表演华丽的扣篮动作。在这里，第一主角是那个运动品牌，第二主角是詹姆斯，第三主角才是街头篮球。

人们已经对街球的非主角地位表示习惯。早在上世纪 40 年代就已经兴起的街球，如今依然徘徊在主流文化之外，当它的孪生兄弟们——说唱乐、涂鸦、街舞已经传遍世界，甚至穿上艺术的外套而获得种种荣誉时，街球却仍然在世界各地的街头扮演着边缘文化的角色。

我们甚至可以这样说，边缘性乃街球不朽的气质。当街球随着“NBA 大篷车”或某些著名运动品牌进入中国时，它不过是一种在漂亮的户外运动场摆出的有形无神的姿态而已。

凭白人之躯在“嘻哈 (hip-hop)”界大红大紫的埃米纳姆曾说，他偷来了黑人的灵魂，从中窥到“嘻哈”的精髓。同样，街球的精髓存于那些街球传奇英雄们的灵魂中，他们的故事值得心存激情的人一读再读。

英雄莫问出处

“天勾”贾巴尔曾经代表了 NBA 的一个时代，如果有个比他矮一头的人曾经在球场上击败过他，让他心服口服，却从来没有踏上 NBA 球场，你会不会觉得不可思议？

这个人是真实存在的，他就是上世纪 60—70 年代的美国街球之神厄尔·曼尼高特。对于许多喜欢待在家里看电视的乖乖仔，第一次知道这个名字应该是通过 HBO 台的电影《Rebound》，而对于终日混迹街头球场的家长眼中的“坏孩子”来说，这个名字代表着一种理想和目标。

厄尔·曼尼高特有一个响亮的绰号——“山羊 (The Goat)”，关于绰号的来源有很多说法，最可信的一个是：桀骜不驯的贾巴尔曾评价厄尔是“没打过 NBA 的最伟大的球员”，于是崇拜者便用“The Greatest Of All Time (最伟大球员)”的打头字母创造了“山羊”这个名字。传说中，“山羊”可以轻松地摘下篮板上沿的 20 美元硬币；他曾经跃过汽车扣篮；他能连续 36 次原地起跳反手扣篮；1964 年高中明星赛上，他在两名大个球员的防守下从罚球线起跳双手扣篮；最著名的是，他能在一次起跳过程中将同一个球两次灌入篮筐，这就是已经绝迹街头的“一球双灌 (Double Dunk)”。

“山羊”与贾巴尔是高中同窗，两个人当时被称为纽约篮坛的两大明日之星，可是毕业后贾巴尔进入大学，而“山羊”堕入江湖，两人从此分道扬镳。当贾巴尔逐渐在 NBA 成为巨星，与黑帮、毒品有染的“山羊”却因几次入狱而结束了短暂的篮球生涯。出狱后，大彻大悟的“山羊”戒掉毒瘾，创立了一个叫“Rebound”的慈善基金，专门帮助那些与他有相似经历的街头青年。就像他的基金会与传记片的名字一样，“Rebound (反弹)”暗示了他的一生，也代表了他对后辈的告诫。

与 NBA 几乎同时建立的街球联赛几乎从诞生之日起就一直把 NBA 当作自己的参照，两种篮球流派的较量常常成为一个时代的篮球场上最热门的话题。尽管“山羊”是在成为街球手前击败了还没有进入 NBA 的贾巴尔，可是很多人还是就此认为最好的球员在街头，而在“山羊”之后的 20 年里，越来越多的街球手用胜利证明了这一观点，比如“摧毁者 (Destroyer)”乔·哈蒙德在 J 博士面前半场砍下 50 分，还有“旋风”皮维·科克兰德与阿奇巴尔德的较量，后者曾创纪录地包揽 NBA 单赛季得分王和助攻王。

时至今日，当科比在夺冠后的夏天来到洛克公园找乐子时，他发现自己竟然无法在街头篮球场上占到便宜，街头篮球用它的深不可测，在美国这个篮球王国赢得了尊重。

圣殿

有了桌子，菜不是问题。用这句话来形容街头篮球与洛克公园 (Rucker Park) 的关系很合适。夸张一点说，如果没有世界街球的麦加之地洛克公园，街头篮球便无处生长。

位于纽约第 8 大道、155 街交汇处的洛克公园是这样—一个地方：普通人可以在这里展示他们的球技，而 NBA 明星也会到这里来享受篮球的快乐。这是一个展示篮球技巧和想象力的舞台，每个人都想在这里为自己赢得一个响亮的名头，就像“山羊”那样。

洛克公园的前身是哈林区一个名为 P·S·165 的小操场，即使是在今天，那里依然是一片破旧景象，与纽约城给人的豪华都市气息迥然不同，而 40 年前，小操场周围是一个巨大的垃圾场，垃圾的恶臭味随着风吹到居民的家里。在如此糟糕的环境下，周围无心读书的孩子们整天无所事事，等待他们的是跟环境一样糟糕的未来。

1965 年，纽约公园市政处的霍尔考比·洛克先生为了给周围的孩子找点事情做，将垃圾场改造成公园，修建了露天篮球场，并在那里创建几乎是美国历史上第一个夏季篮球联赛。从此，那里的孩子用谈论篮球代替了谈论毒品，这正是洛克先生的初衷。

如今，洛克公园已经成为与百老汇、时代广场、华尔街同样著名的地方，可是与 40 年前相比，它几乎没有变化，小小的公园，一块篮球场，涂满五颜六色的墙壁，还有破旧的座椅。你甚至不敢相信眼前这个地方就是大名鼎鼎的洛克公园。

当然，让洛克公园取得今天这样地位的不是它的外表，而是那些辉煌的记忆、自由的灵魂以及对于整个哈林地区的意义。纽约一家媒体曾这样评论：“如果不是因为洛克先生，纽约现在也许就会成为一个完全不同的城市。”而“坏男孩”队中锋谢恩·德里斯多姆则揭示了街球在洛克公园长盛不衰的秘密：“NBA 值得炫耀的只有钱，钱这东西挣了又花，可是，洛克给你的荣誉是永恒的。”



厄尔·曼尼高特



皮维·科克兰德

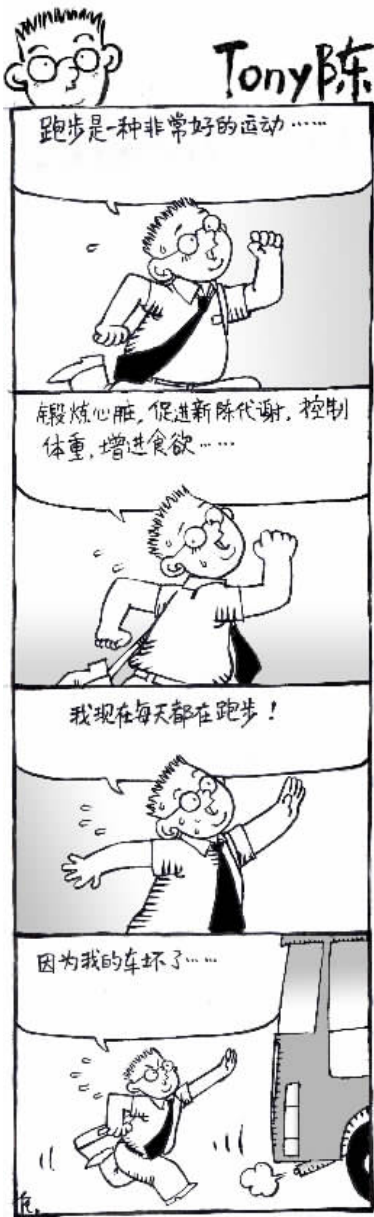
链接

世界五大街头球场地

- 1.洛克公园
是世界街球最初的发源地，世界上熟知街球的人知道这里的每一个街篮明星。即使是 NBA 球星来这里，也不敢有丝毫的猖狂。
- 2.西四街
位于纽约格林威治村，也许是全美最著名的笼子为球场的街球地点。这里来过贾巴尔、塔尼·阿奇巴尔德等 NBA 明星球员。
- 3.威尼斯海滩球场
位于加州威尼斯，离太平洋不到百米远，景色非常好，这里的街球也很棒。
- 4.圣西西拉
位于底特律的圣西西拉教堂，密歇根州在 NBA 最好的球员克里斯·韦伯、魔术师约翰逊、德里克·科尔曼都在这里打过球。
- 5.跑投
位于亚特兰大，是街篮传奇明星“热料”的主场。这里的街球速度非常快，而且经常爆满，甚至凌晨两点都找不到空闲的场地。

(转自《劲体育》)

TONY 陈运动纪实 2)



■任山藏/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，自认为轻微肥胖，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

媒体的关系近了远了都让陈觉得问题多多！而一个媒体是否同一个记者为什么会出乎你预料，撰写你不想看到的文章？如何让你的老板（或发言人）学会为而不想回答但又必须回答的问题？

公关部门从来是企业战略计划中一个能有效统御他的部门吗？如何制定适合自己的企业公关战略？如何赢得公司最高层支持以及你主要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？

你清静和谐，老板总是希望公关部能在销售上扮演强力推动者的角色，如何在新品上市之前让公关要发新闻的产品高挂？

你的老板属于企业领导中的哪个类型？怎样因势利导为其打造恰当的形象定位？

如今你不得不把“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被尊重，因为，有时它甚至比利润更重要。但问题是，为什么你的“责任”对企业形象是负促进，甚至严重威胁和摧毁？

为什么你认为是重大新闻的企业事件得不到你客户的媒体认同？为什么花了钱得不到不是你想要的观点更没有发在你想要的媒体上？为什么公关公司与你一起辛勤努力的结果会最终落空？

面对危机发生时，政府公关如何展开？如何在把握最佳时机？更重要的是，在企业利益与政府政策貌似矛盾时，如何协调一致？

为什么一个看似简单得不能再简单的事总是越理越乱，你才发现：为什么好不容易抓住了时机却因迷失在事件不断延展变化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 聚业亚精英，邀请十大公关领袖从企业家形象与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 / 新品上市的公关管理 / 媒体主编看公关 / 政府公关 / 事件公关 / 新闻成谜，汇编成册。该套全部来自 Mediabank 盈媒社自身公关实战与培训现场录像。请读者分别为著名企业家，公关专家，媒体主编，全部深入解读，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

德国**bauformat**[®](博夫曼)厨柜

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



德国·博夫曼厨房家具

旗舰店:北京市朝阳区北三环东路
西旺街188号(11)楼

邮编:100028 (大钟电器城)

传真:010-64473232

电话:010-64473257

各地分网:

天津店:022-88279748

深圳店:0755-82668238

上海店:021-82171787

武汉店:027-89732885

南京店:025-88888984

千店店:0514-21820881

www.bauformat.cn

诚信全国代理商:010-64473737

责编 叶滢 E-mail:yeying1999@vip.sina.com 美编 钱子兰

McFashion: 麦当劳式的大众时尚

■本报记者 杨吟/文

MNG、GAP、NineWest、Kookai,包括还未登陆中国大陆的 H&M、TOPSHOP、ZARA 等等,国际上对这类时尚品牌的运作方式作过精辟的总结,即:“一流的形象,二流的产品,三流的价格。”英国《卫报》针对这些品牌提出了 McFashion 的概念——一种麦当劳(McDonald)式的便宜、快速与时髦的“大众时尚”



不受欢迎的产品会被 ZARA 迅速淘汰,以避免存货积压最后不得不贱卖掉

有资料表明,中国大陆目前月收入在 2 万元到 5 万元之间的奢侈品消费人群已经形成了 1.6 亿的浩浩大队。当然,年轻的你也许不属于其中,但总的来讲你的日子还算过得不错;逛设计师小店、听实验音乐、看时髦的话剧和展览、穿还算有个性的衣服,也时常混迹于北京的一些时髦地界儿。没有刻意的故作,但总还有一点小小的虚荣:这期 ELLE 里登的 LV 白色纱制连衣裙,要是能有一件该有多好!但你有自己的解决办法——在 MNG 里总有白纱裙卖,今夏的新款有几件就不错,再配上一个皮质坠饰,不需要攒好几个月的辛苦钱,还正好好了今年波希米亚之风!

便宜、快速与时髦的“大众时尚”

“时尚”是个迷人的字眼,无论你属于城市金字塔的哪一层,总是在或主动或被动地受着时尚的影响,这也许和铺天盖地的时尚类媒体脱不了干系;又也许受到了国际大品牌竞相抢

占中国市场的冲击,中国悄然兴起的富裕阶层,用电影《大腕》里的话说,“开一日本车你都不好意思跟人打招呼,不求最好,但求最贵。”当然,也许还和中国人出色的仿制才能有关,看看街边上挂着 LV 包包卖油条的妇女劳动,我们与其迫不及待地想要证明自己的高尚品位,不如坦然接受现实——不要大谈什么“时尚的受害者”,我们不需要在乎天长地久的奢侈,只需要曾经拥有的美丽。这,其实很简单,“Mix & Match”(混合与搭配),把属于自己的风格通过搭配彰显出来。

GAP 去年请到了《Sex and City》的女主角 Sarah Jessica Parker 做形象代言人,粉红色羊毛罩衫、格纹长领巾、腰间闪亮的饰扣, Sarah 成功地演绎了 GAP 提出的“你会怎样穿 GAP?”的标语。MNG、GAP、NineWest、Kookai,包括还未登陆中国大陆的 H&M、Topshop、ZARA 等等,国际上对这类时尚品牌的运作方式作过精辟的总结,即:“一流的形象,二流的

产品,三流的价格。”深受英国年轻知识青年喜爱的《卫报》一直关注着时尚界的动态,他们早就提出过 McFashion 的概念——一种麦当劳(McDonald)式的便宜、快速与时髦的“大众时尚”。

“一流的形象”

巴黎、纽约、米兰和伦敦的时装周通常要至少提前 2 个季度发布最新款的时装,对于大多数时装公司来说,它们至少要花费几个月的时间才把设计变成成品。工作程序如下:聘请著名且昂贵的设计师设计一件裙子,在 A 国采购布料,B 国印染,C 国来一道精雕细绣,最终在 D 国产生出这件裙子。而对于我们的“大众时尚”品牌,只需要在世界各地派一些买手,把代表当地最新潮流的时尚焦点汇集起来,有的甚至去到引领潮流的四大时装周“借鉴”(“借鉴”的现象是那么的普及以至于很多一线时装品牌已经开始和一些“大众时装”品牌签订合作书,“大众品牌”花一定的资金即可获得某些设计的使用权)再由专门的设计师综合提炼再加入自己的设计元素,最终制出自己的系列产品。这些“大众时尚”品,从式样的收集到设计,再到最终把成品挂在专卖店的衣架上,这个过程往往不会超过 2 周。因此,当你刚在伦敦时装周看中一款长裙,3 个星期后便可在 Topshop 看到类似的款式,这并不是稀奇的事。

与此同时,这些 McFashion 品牌对自己形象的宣传丝毫不懈怠,上面说的 GAP 聘请 Sarah Jessica Parker,甚至还有特例独行的麦当娜做形象代言人;TOPSHOP 每年会支出可观的奖金作为“TOPSHOP 街头时尚奖”以表彰设计新人;H&M 爆出和服装设计名师,CHANEL 的时装总监卡尔·拉格菲尔德合作的消息。除此之外,大而时尚的店内设计、在最繁华的时尚街区与一线奢侈品牌毗邻的选址策略、聘用一流的摄影师和造型师……“大众时尚”品牌们所谓“一流的形象”就是如此。

“二流的产品,三流的价格”

“速度”是这些“大众时尚”品牌的不二法门,比起不那么精致的细节,McFashion 的拥趸们看中的更是超高频率的推陈出新。比起一线品牌一年只发布两次新装,这些“大众时装”

品牌每个季度甚至每个月都会有新品出现。可以支付的价格也是人们喜爱 McFashion 时装的主要原因。就 MANGO 为例,它的生产工序只有 15%在西班牙进行。由于当地成本较高,MANGO 不得不向外地物色货源,该公司约 25%产品采购自摩洛哥,也有些来自印度和土耳其。它的亚洲业务近四成与中国有关:为向分布 5 大洲的 640 家店铺供货,MANGO 大部分生产工序都在中国内地进行。再研究一下 H&M,目前,该公司每年要购买的服装超过 4 亿件,H&M 不拥有工厂,但是与它的供应商却有着非常牢固而活跃的关系,因为它成功地管理着 680 家店、超过 900 个供应商和世界范围内的 21 个生产商。不需要动什么脑子,我们就不难看出这些品牌低价位的原因。

H&M 于 2000 年进入美国,店中所有服饰的平均售价只有 18 美元,就连卡尔·拉格菲尔德设计的限量版时装也是在 50 到 100 美元这个价位,由于成本控制得宜,H&M 的产品售价虽低,毛利仍然能够维持在 53%左右;MANGO 美国店出售的开襟毛衣,价钱由 28 至 49 美元不等,套头衫也不过 7 美元左右;ZARA 新加坡专营店的款式上衣只有 19-26 新元,而同类型产品在其它品牌店要售到 40-60 新元;TOPSHOP 在伦敦牛津街的店总是簇拥了各式各样的时尚人群,比起 H&M 来,它似乎更街头更搞怪一些,一件上装大概只在 20 镑到 60 镑之间,去年最时尚的牛仔简靴最高也不过 70 镑。

“薄利多销”的道理在这些品牌的营销过程中得以充分的验证。由于价钱低廉和简洁的北欧设计风格,据说 2004 年春天,当 H&M 在纽约的旗舰店开业时,因为顾客过于拥挤,公司不得不关门数小时。“库存”对于“大众时装”品牌来说,似乎是个多余的概念。H&M 的库存周转速度是业内最快的,从设计成型到上货架只用三周时间。经营十分成功的西班牙品牌 ZARA 的营销策略已经成为当下商界研究的热点,ZARA 的一个特点就是,可以根据设计风格的多样性,将成衣产品分为众多的细小部分,设计多而货量很少。不受欢迎的产品会被 ZARA 迅速淘汰,以避免存货积压最后不得不贱卖掉。

说到这儿,我不由得想到了更贴近我们生活的笔记本生产商戴尔的营销策略。由于采用按单生产的方式,戴尔公司通常只有数天的库存,它能够更迅速地将价格下滑的优势传递给客户。而对于务实的消费者,大家购买戴尔的原因似乎永远只有一个——卓越的性价比——你可以花数万元买像钢铁一样结实且



GAP 去年聘请了《Sex and City》的女主角 Sarah 作为其形象代言人,成就了 GAP “一流的品牌形象”

永不过时的 IBM,但面对可以实现同样功能价格会便宜很多而且设计也算时尚的戴尔,作为普通人的你还能说什么呢?日前戴尔公司表示,戴尔可能会购买苹果公司 Mac OS X 操作系统的授权,并在 PC 中采用这一操作系统。你看吧,在行业大亨 IBM 还在张罗召开新一轮开发者大会来思考 IT 业界最炙手可热的论题的当儿,戴尔似乎更关注的是消费者的需要。至少,在 PC 上使用苹果机机的操作系统更令我感到兴奋。(下转 55 版)

CHINA FINANCIAL UNION

一次投入

全年效果

庞大的金融采购市场是否符合您的业务方向?

●金融 IT ● 甲级写字楼 ● 职业装 ● 金融培训……

您是否需要品牌形象长期影响金融客户?

投放财经黄页,聪明企业的选择

《中国财经界》(财经黄页)由国务院发展研究中心金融研究所编,汇集全国 2 万余家金融企业基本信息及详细联系方式。再版预计 2005 年 11 月出版,国际流行大度 12 开规格,逢 11 种“贵金属”全彩色印刷,高档精美,区别于其它黄页产品。

中国财经界 财经黄页

如您想了解详细信息请访问 www.cfu.cn

如欲订购版位,欢迎致电垂询:8610-83131300 83131072

诚征广告代理商电话:8610-83131352-818

广告总代理:北京富美天地广告有限公司
地址:北京市宣武门内大街广信大厦 B-5C (100063)
电话:8610-83131152、83131153、83131352、83131353 转
传真:8610-83131072

海外代理:意海飞扬国际广告(北京)有限公司
编整制作:国研金(北京)财经信息研究中心
地址:北京市东城区东直门大街 48 号 (100011) 电话:8610-45280406
数据提供供应商:如华博库(中国)信息技术有限公司 电话:8610-88281185

「分享中国现当代
艺术收藏与投资经验」

时间:9月10日
地点:深圳前海深港合作区

经济观察报艺术收藏与投资论坛

Art Forum

论坛安排:
上午 部分当代艺术画廊系列:幻灯片播放及讲解
下午 部分当代艺术画廊系列:幻灯片播放及讲解
收藏家私人收藏作品幻灯片展示
为什么投资当代艺术?
亚洲当代艺术拍卖市场趋势
近两年拍卖行图录及拍品行情走势介绍
中国当代艺术在拍卖行的趋势
如何投资现代艺术?
三、五年以来中国当代艺术市场潮流
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10日 17:30-19:30
论坛主持:9月10日 19:30-20:30

“经济观察报艺术收藏与投资论坛”联系人:
北京 杨吟 010-61297469 yeying1999@vip.sohu.net
深圳 欧涛 0755-33357967 yuangui2673@yahoo.com.cn

经济观察报
Lifestyle
The Economic Observer

身土的不二

在国内,酒局上文章中常有人夸韩国人,不以外国货为时髦之类的。居汉城日久,你会发现,即使“身土不二”这样的观念早已深入人心了,韩国的国货也还是需要强力保护的。就是传说中最早引用了“身土不二”的那个农协,厉害得很,动不动就鼓动农民绑布条赶上大牛从乡下来汉城,堵



身土不二,对我们这些离家的人是一种为难。我们的身在这里,我们的土却在远方,是身在哪儿就与哪儿的土不二,还是与自己根上的土不二?这样的难题,韩国人是不会替我们打算一二的。

赵勖予(北京)

Google 的地图

新技术总能给我们带来方便和乐趣,但我们身边有那么一些人,脑子里的某根神经总是绷得特别紧。他们不仅担心 Google Maps 会泄密,也担心 Inter/AMD CPU 的后门会危害国家安全,担心 Windows 会使我们被美国人控制。这样的人放在一百年前,会认为电线杆和火车里藏着洋人的魔法,放在 2003 年,会认定 SARS 是美国人制造的武器病毒。这种人虽然令我等心烦,却并不足惧。只是 Google 在中国的竞争者们,未必不会借此机会大肆渲染,怂恿相关部门采取行动,为自己减少一个强大的对手。想想他们的商业道德,我们无论怎样低估都不过分。理想 Google 当初的网页快照功能,不是不明不白地就不能用了吗?

此妒绵绵

《大公司小老板》那部电影里总结长久关系的秘诀：“老婆就是战壕里的战友，战斗之后走出战壕，记得要把拉链拉好。”看来这个总结还是太简单了。亲密的形式有很多种，光拉好拉链还不行，还要在必要的时候闭嘴……

丁之方(上海)

啤酒滋味

看了以上的推荐就不难明白，归根结底要想成为啤酒鉴赏家还是离不开德国与英国两大风格，捷克、荷兰等地也有不少堪与德国相比的 Lager 啤酒，而比利时、美国则出产不少一流的英式 Ale 啤酒。想成为一个真正享受啤酒的鉴赏家？赶快去买一本“啤酒圣经”吧。

[illegible]

仲夏法兰西

——中法文化年闭幕系列展

■莛苒 北京报道



布列松眼中的巴黎

“中法文化年”为国内的观众带来了不少精彩的活动：时尚100周年、新浪潮电影展、蓬皮杜馆藏艺术展、法国印象派画展、毕加索版画展、法国食节……有的像大餐，有的像饭后的甜点，可惜天下没有不散的宴席，2004年10月开始的“法国文化年”终于到了告别的时候。日前，中国美术馆推出的法国系列艺术展，仿如日落前的霞光，为历时两年的中法文化艺术交流活动拉下绚烂的帷幕。

这场盛大的闭幕展由8个展览组成，其中主要的三个展览：“卢浮宫馆藏版画——法国版画400年”，“凡尔赛馆藏拿破仑油画及铜版画展”，“蓬皮杜艺术中心藏法国摄影作品展——摄影师眼中的巴黎”已经在美术馆与观众见面，三个展览将一直持续到9月19日。

●“凡尔赛馆藏拿破仑油画及铜版画展”（1800—1804从波拿巴到拿破仑）展览由一件拿破仑的肖像油画、30余幅描绘拿破仑加冕仪式的历史场景和随从人员服饰的版画组成。

上到美术馆的3楼，首先映入眼帘的就是这幅法国画家雅克·路易·大卫的名作——《跨越阿尔卑斯山圣伯纳隘道的拿破仑》，这也是这次闭幕展中最令人注目的作品。参观的人群挤在这幅2.6米×2.2米的恢弘巨制前拍照或者合影留念，画的历史背景取自拿破仑率大军四万翻越阿尔卑斯山进入意大利，给奥地利干涉军队以出其不意的打击。画像上，拿破仑意气风发，眼神坚毅，充满梦想，背景中天空阴沉，地势险峻，他的手指向高高的山峰。

画家雅克·路易·大卫（1748—1826）是欧洲新古典主义绘画的先驱和代表性画家。新古典主义出现于18世纪下半叶，代表的是严肃与正义、爱国主义等道德观念。这幅画带着新古典主义的典型特点，即再现特殊历史事件中参与者的大无畏精神；也具有画家大卫的画风特色，严谨的构图处理，准确而自信的造型和笔法（他把自己的名字写在了马的缰绳上），每一个细节与画面的整体不可分割，试着注意一下画面右下角的国旗，以及左下角的石头上，画家把BONAPARTE（波拿巴）写在了上面。

●“卢浮宫馆藏版画——法国版画400年”

铜版画是一种古老的版画艺术，早先主要用于复制手绘图画或画稿，后来逐渐发展为创作版画。卢浮宫铜版馆的铜版画极为丰富。汇集了16世纪至今的13000件作品，此次展览展出其中的藏品196件，分为三个部分：

一、反映君主统治及其收藏，记录王朝盛大节庆和皇家建筑平面图等。制作这些版画的制版艺人是经国王选择和任命的，目的就是将皇家收藏的艺术品复制以推向社会，让更多的人欣赏到。展览中这部分作品比较多，如《迷宫平面图》、《公鸡与狐狸》、《中国植物·山楂》、《阿格里娜出浴图》、《第四列骑士像》、《国王在凡尔赛举办的节日与娱乐活动》等。

二、根据卢浮宫收藏的绘画杰作刻制的版画，以及一些展示法国近代重要历史事件的版画作品。参展的作品中有根据达芬奇的名画《蒙娜丽莎》刻制的版画；根据德拉克鲁瓦的名画《自由引导人民》刻制的版画；特别值得一看的是路易·阿布东·布特里耶根据安格尔的名画《瓦平松浴女》刻制的版画。

由20幅雕版画组成的一面巴黎市区地图也是非常令人惊讶的一件作品。负责布展的龙秀女士介绍说，这件作品由艺术家花了5年时间完成，由于制作困难，所以目前只此一件。1734年，巴黎市长把制作一面新的巴黎市区图的任务交由皇家绘画与雕塑学院成员布鲁代兹完成，他创作的俯瞰图非常精密，使人感觉好像艺术家曾经在巴黎的上空翱翔，



雅克·路易·大卫：《跨越阿尔卑斯山圣伯纳隘道的拿破仑》



卢浮宫馆藏版画



德裔法国画家 汉斯·哈同



克里斯蒂安·拉夸的高级时装

进入过每个宅邸和寓所。

三、卢浮宫铜版馆向现代艺术家订购的当代艺术品，1989年以后，卢浮宫

铜版馆开始面向法国和全世界的艺术家，以“挖掘铜版艺术的无限潜力以及技术上的无限可能性”。展出的这部分作品有20世纪以来不同风格样式的特点，如较抽象的帕特·斯太尔《龙女跳水》、罗贝尔·莫里斯《盲期》、皮埃尔·阿尔坎斯基《游笔》、特利·文特斯《卢浮宫“无题”》等。

●“蓬皮杜艺术中心藏法国摄影作品展——摄影师眼中的巴黎”

展出165件摄影作品，其中不少是第一次来中国的知名摄影师作品。作品的时间跨度从20世纪20年代到90年代，大部分摄于50年代之前。这既是欧洲现代生活方式兴盛之时，也是20世纪现代主义艺术全盛时期。而巴黎，作为一个具有无限丰富性的文化和现代魅力的国际都市，吸引了无数的艺术家，他们将镜头对准巴黎，尽管眼光和技巧各不相同，但他们有一个共同点——对巴黎有种诗意的爱恋。

闭幕系列展的第二部分是正在展览的两个个展，展出时间到8月18日。

●哈同艺术展这是哈同的艺术作品首次来中国与观众见面，共102幅，时间跨度从上世纪的20年代初到80年代末。作品包括素描、墨水、版画、丙烯、油画及综合材料。

汉斯·哈同（1904—1989）是德裔法国画家，30年代离开德国，曾经参加法国海外军团抵抗纳粹法西斯，受伤后定居巴黎，成为巴黎画派中的代表性画家之一。他成名于50年代中期抽象艺术繁荣时期，最为人熟知的画法是如麦叶般茁壮有力的成束线条，开创了书写式的抽象表现画法。这次来展作品的面貌和风格几乎涵盖他艺术生涯的各个方面——利用挥洒墨点、划线、摩擦、笔道书写产生的结构和节奏；线与色彩之间的对比关系等。有人认为他的绘画与东方书法有关，但哈同自己说“假如把话语或思想放在首位，把绘画放在次位，我就认为方向不对了”所以在欣赏哈同的艺术时，不妨尝试采取一种“中庸”的态度。

●柯迺柏艺术作品展同时展览的法国人柯迺柏的45件“画书”，正好从另一角度诠释和丰富了哈同的艺术。柯迺柏70年代开始研究东方书法，1979年在中国随书法家丁懋研习书法史与美学，现在法国东方语言学院教授中国书法史。他的作品取名为“画书”，就是在于打破书法已有的规范法则，将功夫用在对单一汉字所呈现和表达的“意”的理解上，于是单一汉字的书写就成了具有“画意”的书写……他用外国人的眼光和思维方式解读中国的书法，也算独有趣。

闭幕展系列的第三组现在还没有开始，但是让人不无期待。这组展览将于2005年8月28日至9月19日展出。

●“克里斯蒂安·拉夸：对话”克里斯蒂安·拉夸（Christian Lacroix）——这位本来想往剧场和绘画发展的服装设计师，近20年来已成功地发展出一种非常显眼的美术风格：普罗旺斯的地中海风情、鲜艳的色彩、缤纷的材质和样式、安达露西亚，吉普赛女郎，梦境和嘉年华……他很法国，很南方，很华丽，很古典又很现代，很令人心情愉快。总之，非常“拉夸”。

拉夸1987年以来的高级时装、成衣和配饰系列中的代表作，结合他收藏的法国当代艺术品和工艺品、以及在中国考察时的影像资料等，共展出63件作品。展览涉及17位艺术家和博物馆古典作品之间对话的动态性展示。观众可以通过这位法国设计大师多样化的作品，感受“对话”的主题，体会不同文化的互相渗透，也许会获得什么灵感也说不定。

●“白尚仁摄影艺术展”展出法国大使馆文化专员白尚仁的摄影作品45幅。白尚仁1950年出生，具有西班牙、南美、意大利、德国和法国血统。从2000年起，他开始用彩色数码相机工作。

白尚仁的摄影作品是影于影子的。阳光下、月光下的树影、人影在城市中的不同角落里晃动，时而又在灯光的作用下形成另一种风格的影子。每一种影子都是具体而又富于变化的，建筑物、树木和人在与月影、日影、灯影一起轻轻飘动。北京的街道、大山子的路灯……摄影者在急速变动和喧嚣的中国现代化城市生活中寻求另一种寂寞，一种更加个人化的孤独和平静。这种眼光是异样的，体现着一种文化与另一种文化的交汇。

●“仲夏法兰西——北京——lanvin时装演示”（9月18日19时）

郎万（lanvin）是法国历史最悠久的高级时装品牌，1889年由珍妮·郎万创立，一直走的是优雅精致的路线。几年前，Lanvin被台湾老板收购，后来又重新引起时尚界的关注，多亏了2001年开始担任女装部总监的设计师——以色列人阿尔伯·埃尔巴兹（Alber Elbaz），他从YSL跳到Lanvin后，将经典的折叠风格发挥到极致，他成功地将过去和未来完美的结合在一起，使这种典雅的都市风格进入永恒的行列。

2005年的中秋之夜，中国美术馆广场将搭起T型台，举办一场名为“仲夏法兰西——北京”的时装表演，届时中外模特将身着Lanvin的顶级时装进行四五十分钟的时装表演。在晚霞隐去、暮色降临之时，体现民族古典艺术的建筑将与现代的霓裳羽衣交相辉映，为中法文化年的闭幕画上句号。

陈绫蕙：选择北京是一种浪潮

■本报记者 晏礼中 北京报道

“我们不想做那种招很多人来看的冠冕堂皇的展览，这个‘大搞新关系、艺术伦理学’的展览是做给内行人看的，做的是主流收藏级的，不是观光展览，我希望我挑选的艺术家都能到主流的学术里面，我要让大家知道，帝门来了。让圈内人知道帝门是什么样的quality，要做什么”，陈绫蕙的话说得“超自信”。

这个帝门艺术中心的总经理曾预计7月30日的开幕酒会能来一二百人，可当天来了上千人。这多少让她感到有些吃惊。“做给内行人看的展览”是台北帝门艺术中心进驻大陆的“处女展”。借着花篮、掌声、饮料、参展作品、寒暄……在这个烈日炎炎的夏天，陈绫蕙来到这个中年女人的亲和力。

忙碌完开展那几天的迎来送往后，8月初的一天早晨，帝门艺术中心总经理陈绫蕙坐在了我对面。这是她在帝门艺术中心的办公室。暖暖的阳光透过LOFT改造后的大玻璃窗均匀地洒在她整齐的头发的上。尽管她语速极快，言谈泼辣，但不时迸发的笑声和时下流行的台湾口音还是很容易让人感受到这个中年女人的亲和力。

“帝门来北京不是来迅速赚钱的，我们是想把在台湾20年的从业经验和观念都带过来，把一批新的台湾当代艺术家和他们的作品带过来，把他们带到一个更多元化的平台上，同时用我们的眼光在大陆发现好的艺术家。这是一个双向的交流。”陈绫蕙似乎把“来北京干嘛？”这个问题的答案背得很熟。

台北帝门艺术中心是1989年由台湾地区的台凤关系企业设置的，据说当时开启了“台湾企业投入艺术产业的先河”。从1990年“夏卡尔（M. Chagall）水彩及版画大展”到

1993年“莫奈及印象派画展”、从1994年“NIKI作品展”到1995年“罗浮宫大展”、从1997年的“汉斯·哈同（Hans Hartung）回顾展”到1998年的“毕加索大展”，从1999年的“新罗马画派展”再到2002年的“文艺复兴先驱——乔托大展”……台湾帝门一直延续着自己引进国际艺术大展、介绍西洋名画、代理具有很高知名度的成功艺术家的轨迹。

“帝门对于台湾艺术发展的重要性讲也讲不完，不是一般企业投钱就能办到的。”27岁时，陈绫蕙就做为这家企业的副总，负责帝门艺术中心的运营，在集团的大会上兴致勃勃地介绍自己如何让艺术中心扭亏为盈的过程。5年前，台凤企业面临转型，使得台北帝门艺术中心正式脱离台凤企业。陈绫蕙在这个转变期，独立撑起了整个画廊，而经过多年的积淀以后，她又将北京视为了自己“梦想起飞的地方”。她可以更大胆地实现自己的各种心愿，因为帝门被她“独资”了。

“我从来不跟别人比较，我只跟自己竞争。”对于台湾进驻大陆的第一家画廊“索卡”，陈绫蕙不愿进行任何比较。

陈绫蕙“跟自己的竞争”是让进驻北京的“帝门”改变发展方向。“我会把传统一点的，知名度高的留在台北；把新的艺术家和他们跟这个时代紧密相关的作品带来北京。”陈绫蕙表示，北京帝门经营的方向是相比较有实验感的当代艺术。

“做画廊必须要往前走，必须把握这个时代的发展。我们不是美术馆也不是博物馆，我们要走在文化产业的最前线”，陈绫蕙本来计划在台湾帝门就实施自己对于当代艺术的热爱。但她觉得一半传统，一半当代的形象，会让人觉得“思路混杂”。所以，她决定将自己的“轨迹”分开。

“展览的数量对我来说一点都不



帝门画廊掌门人陈绫蕙

重要了。我在这个领域已经有近二十年的经验了，做过的大小展览也有上千次，我要的不是那种流程的熟练。这里比较多元，我希望在这个多元的地方找到尝试性和特色。我要的是一种新的可能性出来，这才才会让我觉得有意义。”

与所有成功的画廊老板一样，陈绫蕙也相信做画廊最重要的是“眼光”。“画廊的获利不是迅速的，一个艺术家值钱很可能只是几年以后，那些只能看到包装、宣传、炒作过的东西的人将很快被历史遗忘。”

陈绫蕙说她评判一个艺术家的优劣是看这个人有没有质感。“有没有知名度并不重要，艺术家是靠作品来说话的，我会先听艺术家们谈自己的想法，然后分析他们的创作企图，然后再看他们的作品跟这个时代发生了多大关系。如果他们的创作态度是诚恳的，能为自己的作品负责，我的艺术投资就有保障，对于我们看好的艺术家，我们会和他一起成长。但如果没有诚恳做基础，一切就都没了意义。”

事实上，早在上世纪80年代，台湾艺术界便开始了进入内地的步伐。

到了90年代前期由于港台艺术市场活跃，古董商人和画廊进入内地大量收购文物、艺术品。“山艺术文教基金会”的创始人林明哲、台南索卡画廊老板萧富元可以说是代表人物。不过1998年后台湾艺术市场进入衰退期，而内地由于经济持续增长，艺术市场迅速发展，吸引台湾艺术界进入内地投资和开设企业。

“选择北京是一种浪潮。2008申奥成功，不就是最大的浪潮吗？而798又是北京最火的聚焦点，这里凡是超过50年的建筑都不给拆，我喜欢的就是这种无法以任何外力改变的历史纹路”尽管一些台湾地区的朋友给陈绫蕙捎来的建议都持负面，但她还是对这个区域有着一种“无法言喻的喜悦”。

“从最鼎盛的时代到现在比较低迷的时代，台湾画廊业发展的整个缩影我都参与其间了。”陈绫蕙用了三个词来总结台湾地区现在的画廊产业：保守、安静和清晰。而对于北京，她只用了一个词——混沌。

“这是一个混沌的世界，你得先知道自己想要什么，然后去找自己的方向”，她说。

（上接53版）

麦当劳式的大众时尚

链接

ZARA

西班牙品牌ZARA创立于1975年，短短30年间，在全球已经开了1500家店。当时尚杂志还在预告当季潮流时，ZARA的橱窗正在展示这些内容。ZARA用最低的价格提供最时尚的服装，每年推出2万种新款，在服装界无人能比。它聘请200名设计师，从米兰巴黎时装周取得灵感，迅速设计出吸收了大量时尚元素的服装。在诸多服装品牌的激烈竞争中，ZARA的有效利润率可能是世界服装业中最高的。它的时尚速度更成为大家津津乐道的焦点。目前ZARA在中国还没有分店。

MANGO/MNG

MANGO创立于1984年，与ZARA一起成为西班牙的两个年轻新贵。西班牙服装给人的感觉一向凝重尊贵，但MNG女装却以时髦清新的风格见长，除了着重于摩登都市感之外，更易于搭配为设计前提。每一季皆发展套装系列、休闲系列、豪放牛仔系列、摩登潮流系列和基础系列等五大系列。全球现已拥有700多间分店，MANGO(MNG)自2002年进入中国，分别在上海、北京等城市设有分店。2004年10月24日MNG在成都王府井店开业，这让MNG在中国市场的经营面积超过3000平米。

GAP

GAP是美国最大的服装公司之一。1969年创建时，只有屈指可数的几名员工。而现在，它是拥有三个品牌（GAP、Banana Republic、Old Navy）、4200多家连锁店、年收入超过130亿美元、员工165万人的跨国公司。在说McFashion的时候，很难回避GAP。这个一度在全世界风靡一时的平价时装品

牌，当年与很多明星联系在一起，比如莎朗·斯通穿着它去参加奥斯卡颁奖晚会；而另外一个让该品牌如此出名的竟然是莱温斯基，那件著名的蓝裙子，也是GAP的。目前国内还没有GAP的分店。

H&M

H&M(Hennes & Mauritz)的历史可以追溯到1947年，在北欧瑞典的韦斯特罗斯市（Vasteras），这个曾是中世纪文化、贸易中心的宝地，出现了一家名为Hennes的服装店，Hennes在瑞典语中即“她”的意思。1968 Hennes一举并购了一家名为“Mauritz Widfors”的商店，使Hennes的店名改为Hennes & Mauritz并延用至今，店里的服装也开始增加了男装的系列，H&M是欧洲最大的服装零售商，在14个国家有840多家商店。目前H&M还没有在中国设立分店。

TOPSHOP

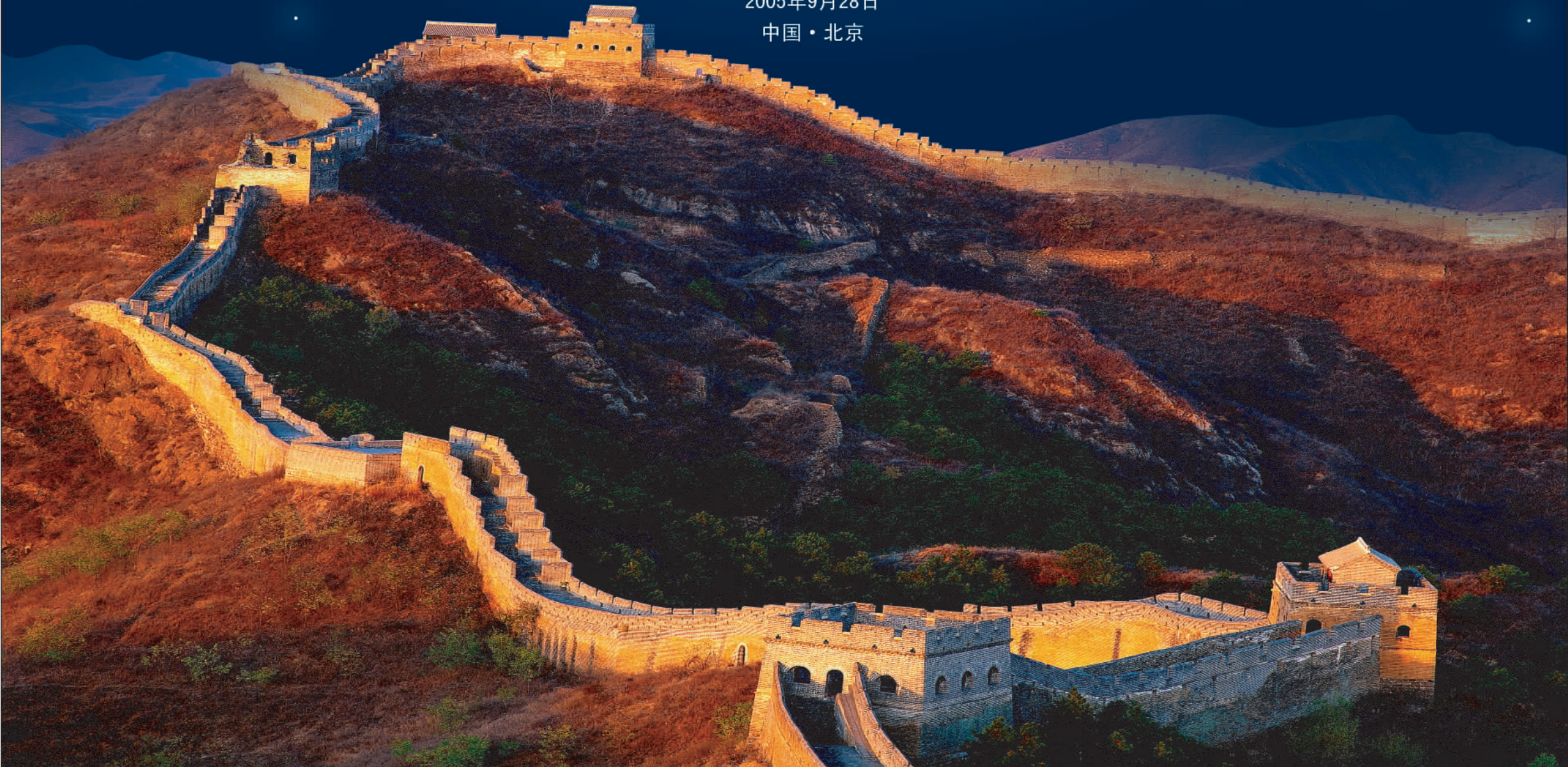
TOPSHOP是1965年成立的英国街头时尚品牌，目前在英国拥有近300家分店。据说在伦敦牛津街上的TOPSHOP的旗舰店，每周都有10万件新品摆上货架。TOPSHOP专卖店销售的产品涵盖了你能想到的方方面面，从皮大衣到短上装到各种各样的配件，如包、手镯、内衣、化妆品甚至玩具——在这里，你可以Mix and Match出一身的酷行头。在TOPSHOP经常会出现英国乃至世界各地的时尚人群，麦当娜、格温妮丝·帕特洛、R&B歌手碧昂丝（BEYONCE）、名模Kate Moss都是TOPSHOP的“粉丝”。所有的伦敦时尚杂志都会刊登TOPSHOP推出的最新款式和搭配，英国著名的时装设计师们会争相为TOPSHOP做每个季度的设计。TOPSHOP在英国已经不仅仅是一个时尚品牌，它已经成为了一个热门的现象，甚至是游客们旅游观光的热点。

管理
未来之门
聆听院长们的高瞻远瞩
· 遥望商学院的未来发展
· 瞩目中国商学院院长论坛



DEANS'FORUM
中国商学院院长论坛 2nd

管理中国
2005年9月28日
中国·北京



拟邀主题演讲嘉宾院校：



活动日程(拟定)：

2005年9月27日 报名、注册及签到
2005年9月28日 上午 论坛开幕式：
教育部主管领导
国务院学位办主管领导
经济观察报总编辑 何力 先生
中国企业家总编辑 牛文文 先生
五洲在线总经理 曹章武 先生
院长主题演讲
中午 工作午餐
下午 分论坛：中外合作管理教育新趋势
分论坛：EDP与HR总监论坛
分论坛：MBA与职业竞争力
分论坛：首份中国EMBA市场报告发布会
晚上 VIP晚宴（商学院院长与媒体领导）

组织机构：

主办单位：经济观察报
特别媒体支持：中国企业家 新京报 英才
独家网络支持：sina新浪财经
独家国际合作媒体：DOW JONES 道琼斯 WSJ 华尔街日报
承办单位：五洲君士公关顾问有限公司
设计事务所：康维康谋

2005年9月29—30日

“***”杯商学院高尔夫联盟成立赛 欢迎冠名！

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

2nd 商学院院长论坛组委会秘书处

联系人：陈亚峰 010-88572554
蔡绚丽 010-88571884
电子邮件：forum@continental-ad.com.cn
cyf7913@vip.sina.com
赞助热线：马艳 010-88579305
参会注册：www.continental-ad.com.cn