

www.eobserver.com.cn

新奥尔良失乐园

■本报记者 肖可 综合报道

“我试着去保持乐观,但它实在是一次灾难性的毁灭。”48岁的马克·贝克依然没有离开他处于梅泰里的家。暴风雨已经在他的屋顶上撕开了两个巨大的洞,而且引起卧室和厨房天花板的倒塌。 “卡特里娜”飓风到来两周之后,防洪大堤已经被修复。城市的一些地方已经显示出洪水退去后的面貌,在新奥尔良的市区一带,地面仅仅是湿的而不再是水淹。但是新奥尔良市的市长雷·纳金仍然做出了可怕的预言:预计有大约1万名死者在这个城市。

“人们正在死亡,他们无家可归,他们没有工作,新奥尔良市再也不会和从前一样了。”他说。

上周末,参与救灾工作的国民警卫队员已经上升到4.5万人——这是美国历史上最大规模的救灾行动,超过1989年的加利福尼亚大地震。

灾难降临

新奥尔良市郊杰弗逊教区的46万居民在被洪水泛滥过的家外排成数英里的队伍,他们等着挖掘被洪水浸湿的婚礼照片以及其他珍贵的纪念品。

他们是最有理由流泪的人。罗宾森,4岁,在从新奥尔良被援救的时候与父母分开。这个有哮喘的小男孩,现在正和其他七个孩子住在庇护所——他们都希望他们的父母能尽快来找他们。

对于被飓风毁坏的数以百计家庭,失去的东西不仅仅是耗尽毕生精力为之奋斗努力的家园,还有飓风之后,与家人在撤退的混乱中分开。

飓风导致新奥尔良大部分在30英尺水深之下。专家估计60%-80%的房屋毁坏,新奥尔良以及周边居民大多数无家可归。

“许多在这里建造房子的人多多少少预料了洪水的可能性,但是没有人能想像这种可怕的场面。”迪安·邓普希哭泣着,这是一位59岁的退休军队中尉上校,“我愿意付出任何代价让我重回家园。”

凯瑟琳·达斯特惊喜地发现洪水虽然漫过了她的草地,但是停止在她的门阶前几寸的高度。当她站在门口等待一艘救援船带她离开,她拟了一份清单,她希望在离开之前抢救的一些东西,“哪怕仅仅能拿走我小孩的宝贝相片,”她说,“那些东西是不可替代的。”

居民们带走了一些适合的东西放在船上,一位妇女在船上放上她的开斯米毛衣、猫、属于她祖父的1957年的莱卡相机。

执法官员在城市进行挨家访问的搜寻,“我们已经劝告人们这座城市完全被

对于被飓风毁坏的数以百计家庭,失去的东西不仅仅是耗尽毕生精力为之奋斗努力的家园,还有飓风之后,与家人在撤退的混乱中分开

破坏,”副警察监督W·J·瑞利说,“他们没有理由留在这里,因为这里没有食物,没有工作,什么都没有。”

他们遭遇了障碍:已经被困住一个星期的人们仍在自己被损害的家中,担心遭到抢掠。“他们需要帮忙,”瑞利说,“但是他们不想离开。”有传言说自从暴风雨以来,不法分子已经闯入被疏散的家庭掠夺财物。

9月2日,300名经历过伊拉克和阿富汗战争的国民警卫队队员从阿肯色州来到这里,3日,1000人的国民警卫队分队也从波多黎各赶到灾区。有报道说,正因为三分之二的新的奥尔良的国民警卫队被派往伊拉克,才造成本市警卫人员严

重短缺,难以控制灾后的抢掠行为。

需要永远不会结束

“暴风雨已经后退,但是人们的需要不会结束”,杰弗里博士说,他是佛罗里达一个小镇卫生健康部门的负责人。输水管已经遭到破坏,这意味着不得不把水煮沸。

居住地不安全,政府官员要求公众不要返回家园,紧急事物处理工人正在清理被袭击地区的街道,在一些海拔较低袭击最严重的地方,完成清理回到居住地可能需要数周时间。

在接下来的日子里,居民们将来自污染水质和食物的威胁,当他们返回家园的时候,将不得不解决缺水 and 由于停电导致的食物变质。

最直接的感染是由于接触污染的洪水。传染病包括腹泻、沙门氏菌、肝炎病毒和受伤伤口的皮肤传染。

被飓风和泛滥的洪水弄得失去方向感的有毒的或危险的野生动物可能带来预料之外的事故。纳金市长告诉一家电视台,人们需要意识到,他们可能遭遇那些蛇或者产于美洲的通常在沼泽中居住的鳄鱼。

蚊子是另外一种危险。蚊子叮咬可能引起如来自尼罗河西部的传染性的疾病。因此必须使用含有DEET的昆虫防水剂,并且穿上长袖衣服。

疾病预防控制中心提出一些饮用水的安全规则:煮沸和个人清洁,不使用污染水洗盘子,刷牙、准备食物,洗手等。

当洪水退去,恢复工作开始的时候,居民遇到的情感压力与身体健康一样危险。“最好寻求医疗保健,当你觉得忧虑或生病的时候”,专家说。

“现在需要更好的补给,卫生设施、饮用水和食物补给和废物处理设施”,华盛顿城市健康协会的执行董事帕特里克·里贝说。

在卡特里娜飓风从墨西哥湾沿岸登陆整整5天后,美国总统布什签署了105亿紧急援助灾区法案。政府援助的食物、水和药品开始抵达新奥尔良。纳金市长说

仍然有一些躲过飓风的生还者死于等待。“因为我们每延误一天,都会有人死亡。”

一切都没有结束

飓风摧毁了美国最有魅力的城市。“一些区域可能会在长达数星期里停电。”地方的能源官员说,“新奥尔良的10所主要医院正在筹备紧急后援电力。”

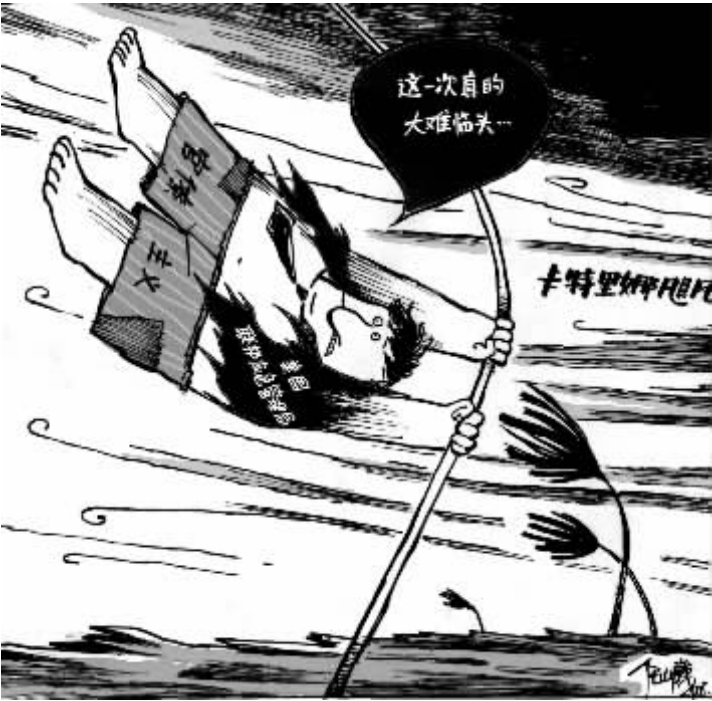
美国高盛集团认为,这次灾难对美国经济整体上的影响,主要表现在石油价格的进一步波动。

9月1日,美国许多地区的汽油价格大幅度上涨。首都华盛顿地区的普通汽油价格已经超过了3美元一加仑。而受灾地区及其附近地区的汽油价格已经接近6美元一加仑。这已经远远超过上世纪70年代末能源危机时的价格。

9月6日,油价回到了卡特里娜飓风袭击前的水平,因为墨西哥湾地区的生产开始缓慢恢复,市场对紧急石油和汽油储备的释放做出了回应。

但分析师警告说,油价降幅将有限,他们指出,墨西哥湾沿岸地区的炼油厂已遭严重损坏,即使是在飓风前供应就已很紧张,而明年的石油需求可能高于

新闻漫画



美国联邦政府在此次飓风的预防与救援中备受指责

■任山岚/插图

一周国际



人物

安南

承认“石油换食品”计划失误

联合国秘书长安南上周表示,自己愿意对“石油换食品”计划的实施监管不利承担个人责任。之前联合国独立调查委员会公布的调查报告对联合国进行了严厉的批评,称在“石油换食品”计划的调查中很不幸地发现了腐败现象及联合国机构和承包商腐败行为的证据。

安南在报告公布后表示,他接受报告的批评,并敦促对联合国的管理方式进行重大改革。独立调查委员会负责人沃尔克也表示,“石油换食品”计划存在的问题不应由联合国秘书处独自承担,联合国成员国与安理会都要为此承担责任。

进展

六方会谈本周重启

中国外交部发言人秦刚上周宣布,第四轮六方会谈第二阶段会议将于9月13日在北京举行。这是原定于8月29日重启的会谈被朝方拖延后的再次重启。朝方日前表示,朝鲜仍致力于通过对话和谈判和平解决朝核危机;美方则表示,愿意在北京久呆,以期重启的会谈取得进展。但分析人士认为,自第四轮六方会谈休会以来,几乎没有任何迹象显示,朝鲜或美国愿意从各自原先的立场上作出让步。

风险

全球经济增长受挫

联合国贸易和发展会议(贸发会议)上周在日内瓦发布的《2005贸易和发展报告》称,世界经济虽仍在继续增长,但重大风险已浮出水面,今年上半年世界经济增长乏力应被视为一种警报。

报告称,国际市场石油价格猛涨并持续保持在历史高位,而且迄今没有任何平抑油价的多边行动,这将给许多发展中国家造成沉重的负担,它们为高油价付出的代价肯定高于发达国家为上世纪70年代能源危机付出的代价。报告告诫,为了纠正经济失衡现象,既必须避免发达国家发生衰退和减速,也必须避免发展中国家发生衰退和减速。

罗伯特·希勒：飓风无碍金融市场

■本报特约记者 钟曦 美国纽黑文报道

飓风让罗伯特·希勒想到了1995年的日本神户大地震。这位金融学家、耶鲁大学教授以《非理性繁荣》和《金融新秩序:管理二十一世纪的经济风险》获得了广泛的国际声誉。他在接受本报特约记者采访时表示,卡特里娜飓风不会对美国的金融市场产生太大的影响,但是,飓风带来的石油问题更加深远并且令人瞩目。

罗伯特·希勒

记者:卡特里娜飓风让您首先想到的是什么?

希勒:我首先联想到了1995年1月17日的日本神户大地震。这两次事件有很多相似之处。比如都是具有巨大破坏力的自然灾害,政府的表现都差强人意,灾后的重建都应该能够刺激经济发展。但是两次事件后,股票市场的反应却非常不同。

在日本,股票市场保持稳定了两周以后开始持续下跌,看上去像是民众在观望政府的行动,直到他们非常失望以后股票市场才表现出不振。换句话说,是民众的不满,而不是地震本身导致了股市的下滑。美国的飓风

尽管引起了严重人员伤亡和巨大的直接经济损失,还使得油价狂飙,但是股市的表现却非常稳定。这种差别很有意思。

记者:那您认为造成这种差别的原因是什么呢?

希勒:市场是很社会化的,人们的态度非常有影响力。也许日本人更加集体化,习惯于任何事情都有秩序,一旦出现事故,这样一个小岛国会倾向于更加悲观。美国是一个大国,与全国的人口和财富相比,新奥尔良这样一个城市的损失,并不会让太多只关心自己身边事情的美国人对经济产生悲观的预期。

记者:你刚才主要是从人们的行为和态度的角度进行分析的,美国经济上的变化会对金融市场有什么影响吗?

希勒:不会有太大的影响。首先,美国是一个富强的国家,经济不会因为一个城市的一个灾难而受到根本的影响,其他地区的经济还是照样运转的。其次,为了救灾而增加的财政支出,布什政府很有可能会通过减少其他财政支出来弥补,同时不会增税,那么政府的政策基本上也不会对经济有太大影响。所以股市也不会因为经济大幅波动而受影响。

记者:美国股市的良好表现是不是也和资本市场的效率相关?

希勒:不可否认,正是因为美国有这样一个发达的资本市场,灾难所带来的损失才可能迅速而且平稳的得以弥补。美国市场上,有众多的保险公司,大量的资产得到了证券化,有人在投机,有人在套利,最后的结果就是风险得到充分的分散。比如这次虽然保险公司很可能会赔付2.5亿美元,但是对于这样一个庞大的资本市场来说,这只是一个小数目,很快就会被市场消化掉,从而不会产生什么负面影响。

记者:那么卡特里娜带来的石油问题呢?很多人都把这次的油价上升与1973年的能源危机相提并论。

希勒:新奥尔良发生灾难直接导致了美国的石油供给不足,从而引起油价狂飙。但是把眼光放远一点,早在卡特里娜飓风以前,能源问题就已经在全球凸现,尤其是中国、印度这样的大的发展中国家在高速的经济建设中产生的大量能源需求。那个时候油价就已经开始上涨,当然,还远没有今天这么激烈。能源紧缺问题会一直持续下去,直到科学家们发现新的替代能源。所以,石油绝对不是这两天的问题。另一方面,既然能源问题是全球性的,美国这次的石油供给问题的影响也会是全球性的,这很可能会导致全球的油价上涨,进而影响到世界各地的生产经济活动。

勘误

本报2005年8月15日出版的第224期报纸中,02版《中国电动工具突遭德国壁垒》一文中第4段“PAHs(多环芳烃)是电动工具的配件,是一种致癌物质”,中国电器工业协会来函表示,对此物质应解释为:“PAHs(多环芳烃)存在于石化产品,橡胶,塑胶,润滑油,防锈油,不完全燃烧的有机化合物中,是一种致癌物质。”对此我们表示感谢; 本报2005年8月29日出版的第226期报纸中,02版《中日韩议新“安大线”终点大连 投资三三制》配图中的标示“纽霍德卡”应为“纳霍德卡”。责编程明霞; 本报2005年9月5日出版的第227期报纸中,09版第二栏第五段中“海外NDF市场(NDF需要解释)”的“(NDF需要解释)”应删去。责编何晓鹤。 特此更正,并向读者致歉。 本报值班电话:64209022 转125

SBC 駿業

香港 • BVI • 英美

专业注册咨询

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

深圳 地王大厦22层 (755) 8247 8991

广州 中信广场30层 (020) 3877 1394

北京 招商局大厦10层 (010) 6566 7361

杭州 耀江发展中心3A层 (571) 8578 6239

上海1行 招商局南楼12层 (021) 5396 5699

上海2行 恒隆广场28层 (021) 6288 1689

香港 新世界大厦21层 (852) 2293 4333

SBC 骏业国际 www.sbc.com.hk

中国科学技术大学上海研究院

USTC SHANGHAI INSTITUTE FOR ADVANCED STUDIES

金融工程与资产管理在职硕士研究生招生

成者之道

追随智慧·崇尚创新

—— 打造现代型国际化金融实用人才

• 演讲主题:【人民币汇率与美元关系】

• 演讲嘉宾: John Michael Dyer 美洲银行高级信贷顾问 美国商业银行集团

• 课程简介: 货币金融 中国科学技术大学商学院中心副主任 教授 博士 博士生导师 中国科学技术大学 与金融硕士

• 时 间: 2005年9月17日(周六) 13:00—16:00

• 地 点: 上海图书馆(淮海中路1555号)11楼 报告厅 4F-6304 会议室

核心优势: 学科背景强大·名师名师授课·专家案例分享·案例教学及实践案例研讨·提供实习及就业·优秀学员奖金及证书

学 制: 全日制入学·在职学习两年(每课周末、周日上课)

学位授予: 符合毕业要求可由中国科学技术大学金融工程硕士学位授予, 学位证书与本校学位证书相同, 教育部统一注册, 统一编号

招生对象: 金融银行业及相关部门专业人士、上市公司精英人员以及金融系统管理人员; 具备从事金融领域工作或金融产品研发、风险控制以及金融工程工作的专业人士; 大学本科学历, 数学专业

教学地点: 中国科学技术大学上海研究院(上海市东安路100号), 交通便利, 设有出口停车场可停车接送

咨询电话: 021-68121408, 13817244588, 13801842145 传真: 021-68120029 网址: www.ustc-sias.cn

CEIBS

中欧国际工商学院EMBA

口碑已经传扬,招生正在继续!

中国经济发展的成功,管理水平的提高,类为中欧国际工商学院记上一笔。

吴敬琏 中欧国际工商学院客座教授 教授

2004年度英国《金融时报》全球第20名

国际管理教育认证体系EQUIS认证

中欧管理论坛EMBA招生咨询会

时间	地点	演讲主题	主题演讲人
9月22日 14:00	深圳威尼斯皇冠假日酒店	公司治理与董事会建设	梁能教授

2006级上海班、深圳班正在招生

招生热线 021-2890 5888; 0755-2693 5747

网上报名地址 www.ceibs.edu/emba_cn/

中欧国际工商学院

CHINA EUROPE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

www.ceibs.edu



创新不止，超越成功

宝马威廉姆斯F1车队



惠普科技 成就梦想



输欧纺织品借用明年配额 8700万件照单放行

■本报见习记者 巫楠 记者 陆琼琼 王延春 鲁娜 北京、上海报道

9月8日,来自欧盟的消息称,欧盟各国已经通过了中欧双方3天前签署的《磋商纪要》,中国纺织品最早14日就可以进入欧盟。

根据欧盟方面的统计,中国压港的输欧纺织品为8700万件,超过之前所说的近8000万件。

这是一个双方都可以接受的结果。9月5日,在双方谈判结束之后,欧盟贸易委员彼得·曼德尔森用“惊涛骇浪”来形容这几个月 的经历。中国商务部长薄熙来跟他一起经历了这一切。曼德尔森说:“我们一人掌舵,一人升帆,合作无间,抵达了更加平静的水面。”

一场马拉松

这是一次马拉松式的谈判。中欧双方的官员从进入谈判室到拿起香槟酒,历时30多个小时。

中国商务部发布的信息说,按照《磋商纪要》的规定,欧盟将全部放行所有滞港货物,对执行《备忘录》超过2005年协议数量的部分,中欧双方各自承担其签发的许可证数量。实际滞港货物数量双方各承担一半,其中欧方承担部分,欧盟将通过增加2005年备忘录规定的数量解决。中方承担部分,将通过个别品种的调剂来解决。

中欧双方都认为,所达成的协议不仅在数量上为中国服装纺织企业的发展留下了空间,为其提供了更加稳定的贸易环境;也为欧盟的进口商、零售商放下了包袱。

在6月11日中欧双方签署纺织品协议,到7月20日实施监管之间存在一个多月的“管理空当期”,正是在这段时间内,双方贸易商为规避之后实施的数量监管,在套头衫、裤子和女式衬衫三类产品上出现了抢关出口的情况。

以套头衫为例,据欧盟统计,在今年前4个月自由贸易状况下,欧盟从中国进口共8000万件;而在一个多月的管理空档期内,欧盟监测数据显示,其进口许可证发放数量达到1.2亿件,相当于前四个月进口总量的150%。

截至8月底,已经有近8000万件来自中国的套头衫、裤子、女式衬衫及内衣等产品被挡在了关外。欧洲进口商和零售商则开始高喊“缺衣少穿”。8月18日,荷兰、丹麦、瑞典和芬兰主管外贸部长联名在英国《金融时报》上呼吁欧盟不要再就中国的纺织品设限。

8月25日,针对解决滞留事件的谈判在北京重新开始。5天后,首轮磋商宣告失败,欧盟贸易主管维格尼无功而返。

9月4日,中欧纺织品磋商从上午10

点30分正式开始。中方代表是中国商务部部长薄熙来。一天之后,第八届中欧领导人峰会就将召开。除曼德尔森外,欧盟委员会主席巴罗佐、欧盟轮值国主席、英国首相布莱尔也一起参加峰会。

然而过程并不顺利。4日晚10点,曼德尔森曾对守候在外面的记者“吹风”,最晚零点会有结果,但直到5日凌晨5点,记者也没有等到结果。5日早8点,谈判在北京饭店继续进行。

为了赶上9月5日下午召开的中欧峰会,薄熙来与曼德尔森开始在人民大会堂和北京饭店之间奔波。曼德尔森13点50在人民大会堂发表演讲,然后匆匆忙忙地赶回北京饭店。薄熙来同样只在中欧峰会上做演说逗留,就赶回北京饭店继续谈判。谈判中间,薄熙来曾专门出来,就谈判中出现的变化,咨询中国纺织品进出口商会王沈阳会长的意见。

下午4点左右,中国商务部传出消息称,中欧双方确认对纺织品问题初步达成了一致,只差具体签订协议。但协议的细节还需进一步确认中。

在当日下午5点半的中欧峰会上,薄熙来与曼德尔森看上去尽管很疲惫,但已显得轻松了许多,两人在双方签定关于环保、能源等6个合作文件后,举杯庆祝。两 人友好地拍拍彼此的肩膀,相视而笑。

9月5日晚9点10分,《磋商纪要》签署。

中欧协议之后

中国商务部发布的新闻通稿中没有明确是否使用2006年配额的问题。不过,中国纺织工业协会发言人孙怀斌表示,中国则将先通过个别品种的调剂解决,对于调剂无法解决的部分将从2006年配额中扣除。

他说:“品种调剂是我们的主要解决方式,因为解决的越多,借用明年配额的就越少,这样对明年越有利。但是可以看到品种调剂不能完全解决,所以我们才不得不用明年的配额。”

据悉,中方调剂的品种细节将在欧盟内部通过《磋商纪要》后公布。

一些外贸企业表示,他们更希望尽早知道明年的配额管理办法。上海飞马进出口贸易有限公司总经理陆龙生希望明年的分配方案尽早出台。他说:“中欧协议解决的只是滞关的中国产品,商务部7月分配给国内企业的那部分出口量,目前仍无着落。企业已根据这些分配量接下了欧盟的订单。”

无锡红豆集团外经部主任杨顺成说,商

务部正就明年的分配案向全国企业征询意

见,企业也热盼商务部尽快出台新的分配方案,希望在下月15日广交会上能安心接单。广东省丝丽国际集团服装有限责任公司董事长张庆增说:“企业多少会受影响,取决于到底需要用到明年多少的配额,现在只能用别的不限的品种作调节,但到底调节多少我们心中也没有底。”

从目前欧盟海关公布的中欧协议类别清关率来看,在受限的10类商品中,其他9类清关率产品都已经超过或者接近100%,只有第2类梭织棉布目前清关率为40.09%,国内棉布的许可证发出率是25%,国内厂家的使用率只有15%,也就是

■梅新育/文

中欧纺织品双方业已签署了《磋商纪要》,商定采取过渡性灵活措施,妥善解决《中国部分输欧纺织品和服装谅解备忘录》执行中出现的货物压港危机。欧盟将放行所有滞港货物;实际滞港货物数量双方各承担一半,其中欧方承担部分,欧盟将通过增加2005年备忘录规定的数量解决。中方承担部分将通过个别品种的调剂来解决。

这项方案显然符合欧盟方面的利益,在9月5日中欧双方就输欧纺织品压港危机解决方案举办的新闻发布会上,欧盟贸易委员曼德尔森对此评价为“我们找到了一个令人满意的平等解决方案”。

此次谈判开始之前,我曾经提出以下4项原则用以衡量输欧纺织品压港危机解决方案是否合理:合法性原则、中国利益原则、欧盟利益原则和可行性原则。

其中,国人最关心的无疑是中国利益原则,即解决方案不能损害中国利益,不能让中国企业和工人付出额外的代价。这项原则的底线是明年我国受限纺织品对欧盟可用出口配额不应少于今年实际使用的配额。

之所以如此,是因为中国厂商为了满足今年欧盟市场的较大需求,必须添置设备和人手;如果解决方案导致明年中国受限纺织品对欧盟可用出口配额少于今年实际使用的配额,那么中国厂商今年添置的设备明年就要闲置,今年新雇佣的工人明年就要下岗,对于中国厂商和工人显然不公平,中国工人在这个过程中蒙受的损失尤其大,因为其中存在机会成本。

根据上述原则,如果完全依靠预支明

《备忘录》确定 2005—2006 年中国对欧盟出口受限纺织品配额增量与压港数量												
品种	棉布	T恤衫	套头衫	男裤	女衬衫	床单	连衣裙	胸衣	桌布	亚麻纱		
单位	吨	千件	千件	千件	千件	吨	千件	千件	吨	吨		
2005 年配额	55065	491095	181549	316430	73176	14040	24547	205174	10977	4309		
2006 年配额	61948	540204	199704	348072	80493	15795	27001	225692	12349	4740		
增量	6083	49109	18155	31642	7317	1755	2454	20518	1372	431		
压港数量	/	870	59000	17000	410	/	/	1240	/	1.5		

注释:①表中“增量”项目系指《备忘录》确定的2006年出口配额相对于2005年的增量。
②“压港数量”项目系欧盟进口监测系统显示的截至8月22日滞留欧盟海关无法清关的中国纺织品数量。
资料来源:梅新育博士报告《合理解决欧盟纺织品市场危机的原则与方案选择》

“压港危机”解决方案解析

年配额解决问题,那么只有在预支比例较小时才不至于损害我方利益,预支配额超过比例将导致明年中国受限纺织品对欧盟可用出口配额少于今年实际使用的配额,有损中方利益。

迄今中欧双方官方发布的新闻稿文字非常简略,只是说《磋商纪要》规定,压港纺织品一半通过欧盟追加配额解决,中方承担的一半将通过个别品种的调剂来解决。这样就给公众留下了两个悬念,需要等待公布细节。

第一个悬念是“调剂”的具体含义。所谓“调剂”,有两种可能,一种可能是同一品种跨年度的调剂,即预支明年、后年配额;另一种可能是同一年度内跨品种的调剂,即将配额过剩品种的剩余配额转移到配额不足的品种上。

如果是前者,那么只要不导致明年可用配额少于今年实际使用配额,那对中方而言就没有什么代价;如果是后者,那么中方无须反对。

由于中欧双方目前都没有公布细节,所以我们暂时还无法具体计算解决方案对明年我国受限纺织品可用出口配额与今年实际使用的配额的影响。

不过,商务部新闻通稿中声明达成的解决方案“在数量上为中国服装纺织企业的发展留下了空间”,那么我们的企业应该大可以放心,因为从6月份中欧纺织品备忘录达成后新闻公告的措辞风格中就可以看出,中方某些简短的用词中往往颇有玄机。

《备忘录》规定,在2005年6月11日至2007年底期间内,对上述10类纺织品合理确定基数,并按照每年8%至12.5%的增长率确定中方对欧出口数量,增长率似乎不高;但由于计算确定“合理基数”时把中国对欧纺织品出口高速增长 of 今年一季度纳入考虑了,结果,与2004年出口配额相比,10类受限纺织品中,除棉布和桌布今年出口配额增长率分别为80%和93%以外,其余8类今年出口配额增长率均超过100%。因此,“在数量上为中国服装纺织企业的发展留下了空间”背后是什么内容,我们且拭目以待。

第二个悬念,如果中方新闻公告中所谓“调剂”意味着把某些品种过剩的配额转移到配额不足的品种上,那么这种配额转移按照什么方式折算?我认为,这种数量调剂不应当是一对一的,因为不同品种之间的单价差别较大,按照价值折算成数量进行调剂方才公平合理。

毋庸讳言,最终达成的协议与中国纺织服装业界所期望的最优条件还有一段差距,因为大家都希望压港纺织品最好能够全部用追加配额解决清关问题。但是,我们对谈判目标的期望值应当适度。我认为,中方之所以没有强求对方全部用追加配额方式,可能是考虑到了以下问题:

第一个问题是解决方案在欧盟内部的政治可行性,要考虑其能否通过欧盟委员会的审查,主要能否通过那些主张限制中国纺织品的国家的审查。毕竟,纺织品压港危机爆发后,欧盟保护主义势力虽

然略显狼狽,却绝对没有偃旗息鼓,而是同样在积极活动,致使欧盟内部对解决方案迟迟难以达成共识。如果说一半对一半的解决方案他们还有较大可能接受的话,那么,全部靠追加配额解决的方案他们恐怕无法接受。对付贸易保护主义我们需要持久战,而不能指望速决战。

第二个问题是众多欧盟中小进口商、零售商的承受能力,他们每天要为压港货物支付高额仓储费用,损失与日俱增,实在是拖不起时间。他们是中国企业在欧盟市场的销售网络,如果他们元气大伤乃至破产,明年中国的企业就要减少许多老客户了,这对中国企业有何好处?

此外,中欧双方已经建立了全面战略合作伙伴关系,经贸利益是构筑这种关系的基础要素之一,但不是全部,如果双方决策层在不同利益之间达成某些利益交换的默契,应该不足为奇。

目前的协议可能不一定能够保证未来两年内中欧纺织品贸易不出现新的问题,但应该不会成为欧盟发起新的限制措施,从签署《备忘录》到爆发纺织品压港危机的戏剧性转变足以令众多当事人印象难以消磨。

在双方签约后的新闻发布会上,当被问及中欧贸易战时,曼德尔森就断然否认中欧之间发生了贸易战:“纺织品问题进一步显示了自由贸易的重要性,欧中双方过去、现在和将来都不会发生贸易战,我们拥有共同的利益,并且希望这种利益持久。”(作者系:商务部研究院博士)

但是

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

肮脏的猪肉

■本报记者 李志军 特约记者 梁永建 深圳报道

8月31日深夜1时,专门从事死猪屠宰生意的王某开着自己的东南得利卡汽车来到深圳水官高速布澜出口处。

在出口处的公路边,停着一辆“赣C”车牌的运猪车,王雇佣的人正在和运猪车主聊天,王某走过去开始和运猪车主讨价还价,价格谈妥后,几个人把三四头一动不动的猪放到东南得利卡汽车上,王某带着其中几个人开车离开,留下两个人继续等待。

每天都有私宰猪肉老板雇佣的人在此处拦运猪车,然后低价买走车中的病死猪。稍早的8月中旬,深圳市出现了首例人感染猪链球菌病例。

猪肉生意

在一年前,王某还在推着一辆旧单车,驮着死猪到私宰点去卖。现在王某不仅拥有自己的私宰点,而且还添置了两辆金杯和一辆东南得利卡来送货。

和大多数私宰老板不同的是,王某专门从事死猪的屠宰生意。买一头死猪才100元钱,而屠宰后猪肉的市场价格是800-1000元左右,一天一头猪就可以赚八九百元钱,最多时,王某一天可以宰杀80头猪。这样一天就可以赚7万多元钱。

凌晨3时50分左右,在高速公路口收购死猪的东南得利卡,开进布吉一个山坳的私宰点。几名男子下车拉出死猪并抬到私宰点窝棚内。5时30分,这些人把陆续宰杀好的死猪,抬上汽车,并开出私宰现场。6时42分,装着死猪肉的汽车七转八拐来到深圳市布吉街道办某小区的食品超市,一路跟踪的深圳市城市管理局(以下简称深圳城管局)联合执法大队人员随后冲进超市。

“我们冲到里面时,他们正在过称私宰肉。”执法人员介绍说。

执法人员现场清点后发现,已经有1.5头死猪被送进该超市。不久,商场负责人来到现场,关闭超市闸门,摆放死猪肉的档口上依然挂着“放心肉配送单位”标志。

城管局执法人员称:“放心肉配送单位”的牌子,很多是肉贩自己挂的。其实私宰肉,只要凭肉票就可以进市场,而肉票可以通过倒卖买到。据了解,正常肉票是不要钱的,由深圳市农业局颁发,在检验屠宰猪肉后,一般每头合格的猪都会发肉票。

知情人告诉记者:“肉票5块钱一张,然后再倒卖,有人一天可以卖几千张。”

驱逐良肉

深圳的病死猪主要来源于广西、湖南

和江西等地,这些地方的猪在运送到香港的途中,有得病死掉的,也有闷死的,如果按正规程序到处理厂销毁,一般要交25元一头的处理费,很多运输车司机干脆就将其卖给私宰老板,一头还可以赚100元钱。

私宰生猪现象,深圳从建市伊始就有。当时食品公司是屠宰自己门市部的生猪,而在肉类市场,里面的肉则是由肉贩子,找几个人合伙买几条猪回来,自己宰了卖。但是私宰泛滥开来,并形成危害,是在深圳要求“三定点”(定点屠宰,定点检验和定点批发)之后,随着猪肉需求量剧增而出现。

深圳梅林一村肉菜市场一肉贩告诉记者,肉贩当时都需要到政府指定的批发行去进货,这样使猪肉市场形成相对垄断的现象,而且政府放开肉价,由批发行自由定价。“我们进到批发行,根本没有挑肉的权利,批发行给你什么样的猪你都要接受,不管是给肥猪还是给小猪都得买,久而久之也会有强买强卖的情况,后来大家都想办法去外面私宰。”

再后来,出现了有人专门买猪,卖给私宰老板,由肉贩子挑好猪后再宰。肉贩们说,私宰链上的人都有钱赚,卖猪一头可赚100元到400多元钱,生猪的来源主要是深圳山林地带私人所养,深圳及周边生猪批发市场以及供港退检后拍卖的有问题的生猪;私宰点的老板宰一头猪卖给肉贩子,一头可以赚200元,而卖病死猪肉利润更高,一头可赚700到800元;肉贩子自己挑好卖的猪肉,同时私宰点免费送给肉贩子“猪下水”,肉贩子还可以赚100多元钱,这种价格的差异,导致肉贩子都喜欢往私宰老板那里跑。

肉贩更喜欢私宰的另一个原因是,正规屠宰厂都是机械化屠宰,猪肉多数卖相不好,影响到肉贩的生意。

利润的刺激使得深圳市私宰点急剧上升,据深圳城管局一人士介绍,在2000年最多时,全深圳大大小小的私宰点有近300个,整个深圳市场80%的猪肉市场被私宰肉占领。

据深圳市工商局统计,在深圳市城管局执法大队的打击下,正规屠宰场的屠宰量有所上升,现在每天保持在1万头左右,但来自深圳市贸工局的粗略统计,深圳猪肉市场的容量在15000头左右,也意味着,每天至少有约100万斤猪肉通过私宰窝点流向深圳市场。知情人表示,深圳真正的私宰数量远不止这些,而且其中有相当一部分是病死的猪肉。

私宰者在开始比较遵纪守法,从事这种暴利行当的人多了,竞争也开始激烈,大

家都压价卖,为了降价后不亏本,越来越多的私宰者就往猪肉里注水。

注水肉在市场上不好卖,主要送食堂、酒楼、餐厅,因为这些地方要求价格便宜就行,质量要求不高。而肉贩也喜欢注水肉。“以一斤肉可以注5斤水算,如一斤肉卖6元2角,5斤水可多赚30多元钱。”上述肉贩说。据了解,私宰牛肉注水是最严重的,市场上卖的私宰牛肉几乎都注过水。

城管人不够

深圳城管局法制处一人士表示,从深圳特区成立至今,历届政府都非常关注食品的公共安全,在2003年12月29日还专门颁布了《深圳市畜禽屠宰检验检疫条例》,而且从人力、物力和财力方面都给予了主管部门大力支持。

在城管、工商、公安、肉检等多个部门历次的打击下,私宰现象仍像地里的韭菜,剪去一茬很快又新出一茬,而且在暴利驱使下,私宰者开始向病死猪下手,正规超市也开始演变成病死猪肉的流通渠道,对社会公共安全构成极大的挑战。

到了今年年中,食品安全甚至成为了深圳四届人大一次会议惟一的议案。在今年6月初闭幕的会议上,116名代表联名提交了大会惟一的议案,要求市政府采取有力措施,在本届任期内基本解决食品安全问题。议案提出,要求改变食品监管多头管理,执法力量分散的局面,改革目前的生猪屠宰管理制度。据悉,深圳市将于近期出台一部关于食品安全法的法规。而一些有关食品安全的政策调整也已经展开。

深圳和其他地方有点不同,市政府把打击私宰的任务交给城管局进行,而其他地方是由工商局进行。对此深圳城管局意见很大,认为应该是由工商局负责,他们说工商局执法队伍有4000多人,而城管局的执法队伍才1100多人,这些队伍要负责违法建筑、无证经营、黑诊所等18大类200多小类的清理工作,而工商局只需要堵住市场就行了。

“我们在处理私宰行为时,所依据的法律就只有国家、省及市的三部条例,根据这些条例规定,我们只能没收私宰者的猪,猪肉、私宰工具和罚款,但对自然人没有采取强制措施的权利,因此,私宰者在面对查处时一般都敢对着干。”深圳城管一人士说。

但深圳市工商局市场科一位负责人表示,城管局是在推诿,工商局只能管市场,而私宰是市场外面进行的,属于源头的东



在私宰主王某的窝点里,一头奄奄一息的病猪还未开始屠宰

■本报特约记者 丁庆林/摄

西。

他说:“工商局现在人手不够,但可以尝试流动巡查和商场、市场定点设卡的方式,堵几天,自然就慢慢规范。”

目前深圳市对肉制品的管理基本由三个职能部门管理,农业局负责生猪的检验检疫,肉制品的检验检疫也是他们做;市场的管理主要是工商部门;私宰窝点清查处是城管部门。三个环节有一个稍微松懈,都有可能反弹。

深圳城管局一处长提出,从打击私

宰现状来看,像深圳城管这样的队伍,打击力度有限。“除非由政府成立专门的打击队伍,真正正的联合大队,才可以做到每个环节都可以有人管。”

深圳市坑梓镇有8到9个私宰点,最多时每个点有300多头猪,整个坑梓镇每天3000多头猪,深圳龙岗区城管局执法中队去清理时,私宰主一个电话就可以叫来两百人。一位执法队员说,在清理一私宰窝点时,有猪贩子当着执法队员的面,打电话向当地派出所报警,称所长为“某哥”,说有

城管抢猪,让其来现场协助处理,当时警察就过来了。

深圳市政府一工作人员透露,市政府多次召开重要会议,部署打击私宰,但每次私宰老板都能听到风声,提前转移。“有时候,甚至不得不要求参加会议的相关部门局长、处长把手机都交出来,放在桌面上,开会时要与外面联系都要直接用会场的电话,不然的话,只要哪一个人拿手机出去上趟洗手间,这次活动肯定泡汤,连一根猪毛都逮不到。”

深航收购案谁在做局？

(上接 01 版)

来自亿阳集团网站的信息显示,亿阳集团是一个“以电信、交通、能源和投资四大产业为主导的高科技产业集团”。根据亿阳通信2004年年报,截至2004年12月31日,其控股股东亿阳集团总资产19.84亿元,净资产6.12亿元。年报还显示,2004年度该集团实现收入3.75亿元,其中净利润5253万元。显然,该集团19.84亿元的总资产离深圳市产权交易中心所要求的总资产30亿元的竞买人资质相差甚远。

记者在进一步调查时发现,根据亿阳集团旗下惟一的上市公司亿阳通信的公开资料,早在2002年底,亿阳集团已经将亿阳通信的大部分股权质押给了银行,并采取质押到期再质押的循环方式获取贷款。2004年11月18日及12月17日,亿阳集团曾将上市公司亿阳通信的10280万股分别质押给中国银行哈尔滨市开发区支行与交通银行哈尔滨分行开发区支行,获得贷款1.6亿元。亿阳通信7月30日发布的2005年半年报显示,目前该股权仍处于质押状态。

复杂的背景

亿阳、汇润是如何通过拍卖资质审查的?两公司又怎样筹集到27.2亿元的收购款项?

时至今日,这些依然是疑问。根据亿阳通信2004年年报,其控股公司亿阳集团的股东背景极为简单——亿阳集团董事长邓伟持股70%,余下30%为亿阳集团员工持股会持有。

在5月23日深航股权的拍卖现场,美国格林创投香港公司总经理杨旺坚、中国联合控股公司董事刘文彪现身其间,当时,杨旺坚对媒体表示,格林创投和亿阳是战略合作伙伴。但随后,杨旺坚否认了自己的说法。半个月后,汇润投资董事长赵祥也否认外资参与了此次拍卖。

记者获悉,亿阳、西部信用担保公司、中国中小企业投资公司已于近日获得世纪证券50%多的股权,上述股权总价超过5亿元,相关股权转让将于近日公布。

其中,与亿阳集团共同获得世纪证券

股权的中国中小企业投资公司拥有雄厚的背景。该公司是在国家经贸委、原国家计委和财政部等部门的支持下,由中国农业银行、交通银行等金融机构和多家实业公司1992年发起成立,其主要发起股东是中国民生银行、北京市商业银行、中关村证券、庆泰信托等金融机构。

尽管汇润方面否认拍卖有外资参与,但曾经承认与亿阳有战略合作伙伴关系的香港格林创投香港公司的两个主要股东西部信用担保公司、西部租赁公司均为中国联合控股公司子公司。这种关联表明,亿阳与中国联合控股、格林创投等企业具备一致行动的可能。

调查还发现,2002年中国联合控股曾将其控股的世纪中天的股权转让给珠海国利工期贸有限公司(下称珠海国利)。而珠海国利控制下的世纪中天曾于2003年联大集团接手天同证券股权案中,出资1亿元参与其中。1997年,珠海国利掌控的海南金轮帘子布研制项目也由联大集团接手。联大集团正是广东发展银行(下称广发行)的第一大股东,因此广发行也被市场认为是联大、珠海国利系的企业。此次拍卖深圳航空65%股权的正是广发行旗下的广控集团。广控集团成立于1999年,是广发行专司管理全行非金融资产的公司。

由此,在此番深圳航空股权拍卖中,广控集团、亿阳集团有了某种关系。根据亿阳集团与珠海国利、联大集团的关系,有人士表示广发行有条件形成一个很好的资金平台。

根据深圳市产权交易中心公告,汇润、亿阳并不符合竞买人资质。该中心交易部表示,公告中的竞买人的资质是由拍卖方广控集团提出的,资质审查亦由广控集团负责。

广控集团与受买人亿阳、汇润签订的《深圳航空有限责任公司股权转让协议书》曾给了受买人试错的机会。尽管协议规定:“如受让方逾期支付任何一期股权转让款,应按逾付款额每日万分之五向转让方支付逾期付款违约金。如转让方要求终止本协议,受让方除按上述规定向转让

方支付逾期付款违约金外,还应按转让款总额的10%向转让方支付解除合同违约金。”但协议也规定,“经各方协商一致,可以解除本协议”。

时至今日,尽管亿阳、汇润早已超过了付款期限,协议面临落空,但股权转让方广控集团并未公开表示追偿意见。

国航:收购失败还是躲过一劫？

9月5日,据接近此次拍卖的消息人士透露,亿阳、汇润近日曾与当时收购案的竞价者中国国际航空公司进行了秘密接触,接触目的是希望将深圳航空的部分股份转售国航。据悉,转售股份占到深航股份的40%以上,亿阳、汇润开价18亿元左右。国航是深航的第二大股东,目前拥有25%的深航股权。如果国航能够再购得深航40%以上的股份,将拥有深航65%以上的股份,成为其第一大股东,并拥有绝对控制地位。

以北京为基地的国航,对南航占据的华南腹地覬觎已久。国航航线向来以国际为主,国内航线是其软肋,而以深圳为基地的深航拥有超过80条国内航线。如果能够成为深航的控制性股东,国航在华南市场将如虎添翼。

但记者从有关方面获悉,国航对此并不很感兴趣。

5月23日的拍卖,国航曾经喊出27.1亿元的高价,这个价格比拍卖前国航私下报给广控集团的收购价格高出10亿元。但在最后一刻,亿阳和汇润27.2亿元的价格粉碎了国航的计划。

“失手后的确很受打击”,一位国航人士说,“但事后又觉得十分庆幸,如果27.1亿元买回来了,理性地说,这没法交待。”

据悉,在竞拍前,国航对深航股权的最高估价不超过21亿元。“对于深航来说,27.2亿元至少要赚10年。”消息人士说,“国航一直认为拍卖不透明,存有很多疑点,所以目前不想再参与。”

亿阳与汇润的委托竞拍人、广东星辰律师事务所律师徐海伟则否认了这样的说法:“没有的事,亿阳、汇润的交易目的就是为持有深航。”

哈弗CUV

每一个角度,都蕴涵一种态度

109,800元起

	豪华型	超豪华型
两驱	109,800元	119,800元
四驱	121,800元	131,800元

[以上价格为白色,包括运费。颜色、装配以实车为准]

2900mm超长轴距
西部领先悬挂系统

VCD高清晰度超大显示屏
手动自动一体控制空调

非常动感车身,线条流畅
大脚油门,四喜金属

三菱4G64发动机
欧洲动力冠军车型

长城汽车

哈弗CUV以摄人外形,全面满足你的审美观和价值观

每一个角度都是一种风格,每一个方向都是一种态度。哈弗CUV由国际知名设计组合倾力打造,豪放中透出高雅,动感里不失稳重,独具性格,全面征服你的审美观,深深吸引你的驾驶欲望,得到它,拥有它,就是你第一眼看到它时,唯一的想法。

一切尽在完美之中

“十月黄金周”
特别优惠是在北京凯宾斯基饭店
每房每晚只需999元人民币

此特价包含:
免费机场接送服务
每日在酒店咖啡厅享用自助式早餐
免费长川健身设施及游泳池

自2005年9月30日至10月10日
此价格视房间预定情况而定并另加收15%附加费
每房每晚最多只可入住两位客人

凯宾斯基酒店集团

凯宾斯基酒店集团

长城汽车股份有限公司

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

在飓风与台风之间

“卡特里娜”飓风给美国南部三州带来的灾难，远远超过了美国所作的最坏打算。胡锦涛主席致电布什总统，代表中国政府和人民向布什总统、美国政府和人民表示深切同情和慰问。随后，中国政府决定向美国灾区人民提供500万美元救灾援助，并另提供一批救灾急需物资。

外交部发言人秦刚表示，如有需要，中国政府还准备派出医疗、防疫等方面的救援人员。我们认为，中方尽己所能，伸出援手，本着人道主义精神和世界公民意识，与国际社会一道支持美国灾区人民重建家园，是一个现代政府在国际事务中应尽的责任，是一个现代国家应有的风范。

从印度洋海啸到“卡特里娜”飓风，无论穷国富国，无论小国大国，在这种吞噬一切的自然破坏力面前，住住都是力不从心。而我们所处的世界，是一个彼此息息相关的生命共同体，摒弃偏见与成见，共渡难关，重建家园，应该是人类惟一的出路。同时，作为一个经常遭受台风袭击的沿海国家，我们应该接受美国在应对“卡特里娜”飓风中出现的教训，加强预警，严防大患。

飓风与台风，其实同为热带气旋，在大西洋，它被称为飓风，在太平洋，则被称作台风。就在“卡

特里娜”飓风横扫美国南部的时候，中国东南沿海也正遭受第13号台风“泰利”的肆虐，截至9月7日的统计显示，台风“泰利”已造成浙江、安徽、福建、江西、河南、湖北等6省1930万人不同程度受灾，死亡124人，失踪31人。所以说，面对自然灾害，我们不敢稍有懈怠。

但是，在中国的网络BBS上，众多的人只是沉浸在对“卡特里娜”飓风的关注之中，对美国南部居民遭受的灾难与痛苦，往往抱着幸灾乐祸的态度冷嘲热讽——其中不乏这样的观点：退出《京都议定书》的美国是破坏全球生态系统的罪魁祸首，遭受飓风袭击是自食其果、自作自受，是一种因果报应，我们要痛打落水狗；“卡特里娜”飓风是在告诉美国的单边主义政客们，“多行不义必自毙”，做事要留些后路啊。

在这里，飓风成为我们惩罚美国在全球制造经济与政治不公正的武器，那滔天的洪水，成为一种审判仪式，那被洪水吞噬的生命，成为了一种献祭。

——这种“移情”式推导问题的方法，显然是非理性的。在信息不充分的情况下，建立这样的因果关系，很容易诱发人们长期以来积郁的情绪，迁怒于那些正在承受飓风灾难的美国人民。网上论坛，本来各取所需，值得关注的是，在这

个虚拟空间里，非理性和情绪化的意见，正越来越容易成为主流，它们裹挟、驱使着更多的人抱着偏见去看待问题，比如有人说：我们在

一切事物——包括政治文明建设在内——都离不开爱的精神，离不开对生命的尊重，否则，就不能产生一种使官员不能不爱人民的体制

台风中也死了很多，政府为什么还要援助美国？美国给咱捐款了没？关注本国正在遭受的台风灾害，对防灾救灾体系进行反思，有着积极的现实意义。但令人遗憾的是，无论是关注“卡特里娜”飓风还是关注“泰利”台风，人们往往将注意力集中到外交政治的是与非，往往热衷于器物层面的利益分析，鲜有对生命的消失表示哀悼者，鲜有对抗争灾难的人们表示祝福者。谈到“泰利”台风，有人轻描淡写地说，还没有一次矿难死的人多呢！

渤海银行当防“类广发”风险

9月6日，筹备了将近一年的渤海银行各方股东，终于在人民大会堂签署了《发起人协议》。作为1996年以来第一家获批新建的股份制银行，作为第一家有外资银行作为发起人股东的股份制银行，渤海银行格外引人关注。

对于渤海银行将在环渤海地区发展和天津滨海新区开发中的重要作用，各界寄予厚望。但是我们认为，渤海银行要想不负众望，一路走好，还必须面对两大挑战：一，防止地方政府干预；二，避免陷入资本饥渴症。

首先，渤海银行会不会成为地方政府的提款机？渤海银行由天津市政府发起筹备，市长戴相龙亲自担任筹备组组长，副市长崔津渡担任筹备组副组长，使其在成立之初就笼罩着浓厚的政府色彩。尽管天津市各级财政并不在渤海银行持股，但是渤海银行的第一大股东是泰达集团——由原天津经济技术开发区总公司、泰达集团和建设集团统筹而成的大型国有控股公司，承担天津经济技术开发区的土地开发、基础设施建设及相关综合配套服务——由于泰达集团持有渤海银行25%的股份，泰达集团会不会通过自己的影响力让渤海银行对自己旗下的项目进行贷款？

此外，天津市近年来加大了市政建设、滨海新区建设和固定资产等方面的投资，所需大量资金很大程度上来自银行贷款。有舆论认为，天津一直想把渤海银行作为天津经济一条新的“供血”渠道，那么，渤海银行会不会很快担负起支持天津开发建设重任，成为天津市政

在尽量避免地方政府过度干预的同时，渤海银行也要努力避免陷入股份制银行的资本饥渴陷阱

所幸的是，渤海银行成立之初就引进了渣打银行作为发起人股东。渣打银行在渤海银行董事会拥有三个席位：派出一名董事会副主席和一名董事副执行总裁，并推荐一名独立董事。此外，首席风险官也是由渣打推荐产生，而渤海银行董事长羊子林和行长马腾都是资深银行家。我们希望渤海银行的这些董事和高管，从股东利益最大化的角度来避免地方政府过度干预的发生。

在尽量避免地方政府过度干预的同时，渤海银行也要努力避免陷入股份制银行的资本饥渴陷阱，否则，就难以获得良性发展。

渤海银行的资本金是50亿元，与1996年初民生银行成立时的13.8亿元资本金和2004年浙商银行成立

时的15亿元资本金相比，规模要大得多。但是，如果渤海银行也采取股份制银行常规的发展模式，很快将面临补充资本的压力，并且会不断面临补充资本的压力。

对于渤海银行来说，要想实现大股东泰达集团董事长刘惠文提出的成为“在亚洲有重要影响、在国内有重要地位”的银行的目标，一定的资产规模特别重要。按照8%的最低资本要求，再考虑不同资产的风险权重，渤海银行的50亿元资本金，所能够支持的资产规模最多不超过1000亿元；即使以后通过发行次级债补充附属资本，所能够支持的最大资产规模也不会超过1500亿元。到2005年6月底，除了交行之外的股份制银行中，已经有5家的资产规模超过5000亿元。渤海银行要发展成具有竞争力的股份制银行，就需要具备与这些“大哥”们竞争的实

令人担心的是，目前各家股份制银行都已陷入资本饥渴陷阱——依靠自身的利润积累增加的资本金，并不足以支持资产规模的快速扩张，从而陷入“资产快速增长——资本金不足——补充资本金——资产继续快速增长——资本金继续不足”的陷阱。国内最好的两家股份制银行也不能避免这个陷阱：招商银行2004年的净资产收益率是15.06%，民生银行是15.79%，在现有的资本规模下，这种收益率水平并不能支撑它们每年千亿元左右的资产增长速度。如果渤海银行的净资产收益率不能大大高于招商银行和民生银行的水平，将会面临两种情形：或者由于资本充足率的约束，发展速

为长江黄河立法

我们并不愿意将网络BBS视为现实生活的一种镜像，但从某种角度说，BBS又的确是中国最大的言论平台。我们从中看到，冷漠与功利正在占据人们的心灵，有越来越多的人似乎对生命失去了应有的温情。他们不仅将“卡特里娜”飓风带来的灾难变成了仇恨话语的狂欢——这其实极大地损害了中国人民的人格尊严——他们对于那些被“泰利”台风卷走的生命，也少有同情。

为什么嘲笑别人的苦难？为什么对遇难同胞无动于衷？是什么在引导着这种“网络民意”的表达？仅仅是因为狭隘和自私吗？——不。更主要的，是我们缺少了对生命的敬畏，是我们淡化了人性之爱，这对于一个正在致力于构建和谐社会的国家来说，是一种不容忽视的反向力量。

我们应该记得，面对灾难中的人民，温家宝总理多次潸然泪下。或许，爱不仅仅是眼泪，但是总理对人民的谦卑与真诚，是没有办法装出来的。爱，应该成为我们心中的道德法则。有人可能认为，以道德论是非无益于问题解决，也有人会说，爱是靠不住的，但是我们认为，一切事物——包括政治文明建设在内——都离不开爱的精神，离不开对生命的尊重，否则，就不能产生一种使官员不能不爱人民的体制。

由此来看，实现渤海银行健康、良性地发展，将是一项艰巨的任务。

度受到限制，影响竞争力的提升；或者必须不断补充资本金，从而陷入资本饥渴陷阱。而要想实现很高的净资产收益率，并不是一件容易的事情。

为长江、黄河立法，这只是流域和地方环境立法的开端。各国的共同经验表明，地方性环境问题的

解决必须通过地方立法。中国现在正面临西部大开发、中部崛起、东部可持续发展、振兴东北老工业等区域经济发展问题，不同的发展境遇使得地方、流域环境立法显得尤为重要。不仅长江、黄河要立法保护，全国的各个地方都应从本地的环境特点和经济发展趋势出发，制定出针对性强、更具操作性的环境资源法，使各地真正做到宜林则林、宜农则农、宜牧则牧。

或许有人认为，有水法、有环境资源保护法、生态保护法等相关法律法规不就够了吗。再制定什么长江法、黄河法是不是多此一举。这种想法没有考虑到长江、黄河等各个流域的差异性，《水法》的一般性规定解决不了具体江河的特殊问题。黄河下游不断出现断流，长江中下游却连年洪灾，不同的流域，有着不同的经济发展水平和历史文化背景，也有不同的分管管辖现状以及不同的水资源和生态环境保护的实践经验，这些流域各有特殊性，使得立法在模式、基本结构、管理机制、制度构想等方面都不尽相同。而这些流域环境问题，要想通过全国性立法得到解决，有相当大的困难，实际上也根本行不通。

从流域开发取得较大成绩的国家来看，它们的开发策略一般都是立法先行。在流域综合治理研究中，所引用的例子次数最多的就是美国田纳西州。在开发田纳西河流域时，他们首先就制定了《田纳西流域管理法》。这种立法先行的传统在美国源远流长，早在19世纪，为开发西部，美国出台的《鼓励西部植树法》、《沙漠土地法》等，都是这方面的典范。

相比较而言，我们的开发策略一般都是政策先行，先来个全民动员。政策主导下的流域管理虽然有着明确的任务，但在具体执行上却因为没有法律保障，使得权责不分、各自为政；没有法律依据的法人，地位也模糊不清，甚至“文件”脱离基本法原意、相互打架。再加上政策的不稳定性，无法赋予当事人长久、稳定的开发保证，造成光开发、不治理的局面，最后大家一哄而上，最终演变成一个“公共地悲剧”。

为长江、黄河立法，这只是流域和地方环境立法的开端。各国的共同经验表明，地方性环境问题的

行政文件不能与国家法律相冲突，这是法治社会的基本要求。笔者认为，要想避免类似以政府文件实施公权力“打劫”现象，除了从立“法”环节上健全行政文件的制定程序，实行“开门立法”，完善出台前的“法律审”之外，还应建立刚性的责任追究机制，从执法和司法环节上合力“围剿”违法的红头文件。

法律对违法红头文件的制定者、审查监督者应当明确规定相关的责任后果。与此同时，要尽快确立对行政规范性文件的司法审查机制。希望《行政诉讼法》能够赋予直接相对人对政府文件的部分起诉权，让普通百姓能够以司法手段对抗公权力“打劫”，维护自身合法权益。

（陕西 傅达林）
（来论不代表本报观点）

来论

彻查如此“联合办学”

9月7日，教育部有关人士表示，将尽快调查处理“重庆籍大学生山西集体退学”事件。据悉，这些学生报考填写的是山西大学，但收到的却是职业技术学院的录取通知书。令人愤怒的是，山西大学职业技术学院刻意隐瞒了恶劣的办学条件，绝口不提该院是山西大学与一所中专联合办学，并不归山西大学直接管理。

这样“联合办学”，对于“名不见经传”的学校来说，可使其利用“名牌”学校的影响，骗招到用自身招牌难以招来的学生，“扩大学生规模”，从而赚取更多的学费。而“名牌”学校可以“联合办学”名义，按学生数量或年度向“联盟”学校收取“管理费”。这种“管理费”的获得可以不用投入一分钱成本，只需将校名的使用权向“联合学校”部分让渡即可，也即是“卖招牌赚钱”。由于钱来得容易，所以一些有影响的学校与部分劣质学校一拍即合。

这种所谓“联合办学”的最大受害者无疑是骗招来的学生。在“名

牌”学校的“联盟”校中读书，学校的硬件设施与生活条件等往往难有保证，尤其是师资力量的薄弱，导致学生经过几年学习后，在学业与技能上难有长进，不利于他们毕业后的就业与提高。

学生无法收获社会所需技能，对社会与国家同样是种损失。所以，此类“挂羊头卖狗肉”的“联合办学”，是以牺牲学生与国家利益为代价谋取小集体私利的腐败行径。

此类骗招行为所以得逞，如此“联合办学”所以日益“红火”，源于在参与招生考试时，学生作为弱势一方，难以获得真实信息，导致学生利益受损。这固然应当通过完善有关法规，对学校的设立与招生作出更严格要求，甚至像有关专家所建议，“要求学校像上市公司一样向社会披露详细信息”来防范，但招生办与教育主管部门一以贯之地要加强监管同样非常重要，什么时候都要将学生与国家利益摆在首位，须知，不管在哪个领域，政府部门的失职与不作为都必定意味着群众与国家利益将要受损。

（江西 魏文彪）

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
派驻地方法记者联系电话：
华东:(021)64810312、13564134747
华南:(0755)82968869
西南 :1303666759
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 :eobserver@vip.sina.com
本报常年法律顾问
北京市观韬律师事务所
崔利国 董建瑾 李刚

员工最新招聘信息请浏览本报网站
http://www.eobserver.com.cn

汇丰强大团队，助您商贸无忧

汇丰凭借在中国140年成功贸易服务经验，及分布在内地各分行的200多个服务经验丰富的贸易专职人员，致力协助客户拓展国际贸易业务。

商贸无忧，从汇丰开始。

汇丰中国内地贸易服务：

- 信用证通知和承兑
- 进口贸易融资
- 出口贸易融资
- 出口保理和买断

贸易得益 轻松得利

提交贸易出口单据 有机会赢取20美元贸易礼券

HSBC 汇丰

环球金融 地方智慧

工商金融服务

资产证券化仍有两大问题没有解决

国开行试点或将延迟

■本报记者 程志云 马宜 北京报道

任何的尝试不是一蹴而就的，国家开发银行也是如此。

就在向信贷资产证券化试点做冲刺最后关头时，国家开发银行不得不加紧克服最后的政策障碍。

“目前，尽管准备工作已经几乎完全落实，但我们仍没有正式启动的迹象。按照原来预期9月份开始试点的计划很可能再次延后。”一位国开行员工为此非常担心，“尽管目前市场上资金还非常充裕，但是，我们还是希望能在第三季度开始进行试点工作。”

这背后的含义是，国家开发银行正有意减轻其资金对其政策性金融债的依赖，加快向其他非政策性业务扩张。

9月变数

早在6月底，国开行在威海召开的“信贷资产证券化（ABS）投资者见面会”上披露了该产品资产池的一些基本情况和操作模式。“几个月以前我们的方案就已经基本敲定了，以后的调整估计只是微调了。”一位国开行投资局人士称。

此次ABS资产池中的资产总额将达到100亿元。而首期进入投资者视野的ABS产品总额是52亿。

资产池的资产分为三个层次，分别为优先A、优先B和次级C，三个层次各自占ABS总额度的60%、30%和10%。存续期按照级别不同从半年到2年不等。

本报了解到，此次国开行设计的ABS为过手证券，所谓过手证券就是将从原信贷借款人处获得的现金流及时过手给ABS投资者。也就是说，如果资产池里面的信贷资产出现了提前偿还，这部分现金流，也可以直接偿付ABS本金。

国开行将亲自担纲这次ABS产品发行的主承销商，但由于自己不能购买自己发行的债券，因此国开行将再选一家机构作为副承销商，为其信贷资产证券化产品作包销。

8月30日，国开行已经在中国债券信息网发布组建信贷资产证券承销团的通知，目前，共有60家金融机构成为国开行信贷资产证券化意向承销团成员。从名单上看，这一承销团的组建基本上是以2005年国开行金融债承销团为班底。

一位国开行人士告诉本报：“承销团组建完毕，我们本来计划是9月16日在上海举办第三次投资者见面会，启动销售。但是现在看来会有变化。”

目前，国开行项目的变数在于两个方面：一个是由银监会起草的《金融机构信

贷资产证券化试点监督管理办法》尚未出台；另一个问题就是争论很长时间的资产证券化的双重征税问题没有能够解决。

从程序上就差银监会的《金融机构信贷资产证券化试点监督管理办法》尚未出台。按照游戏规则，如果不能出台该管理办法，就根本不能启动资产证券化试点机构的准入程序，试点本身的工作更无从谈起。

一位知情人士告诉本报，目前该草案正在征求意见中，最终还要报到主席办公会上作最后的审定，为了配合国开行和建行的试点工作尽快展开，有可能会提前启动准入程序的报备工作。

另一个变数来自于双重征税的问题。对于国开行而言，资产证券化是创新性的投融资工具，作为投融资成本的税收直接影响着其效率的发挥。

法律专家指出，从目前的税法来看，发起人、受托人、投资者必须承担增值税、营业税、企业所得税、印花税等等，其中多处涉及双重征税。

国开行认为，在资产转移过程中，应当豁免发起人转移资产的营业税和印花税。豁免作为特殊载体的信托公司交纳实体所得税，避免对投资者、发起人和特殊目的载体的双重征税。

“在等银监会和国家税务总局的文件，中间还有同监管机构的协调过程，但争取这个月发出去。”开行一位工作人员透露。

延迟的梦想

有业内人士分析认为，从更实际的角度来看，长期以来，国家开发银行在寻找更多的途径来解决资金流动性问题。

“从目前看来，ABS只能说是个‘花絮’，与政策性金融债不具备替代性。”国开行一位工作人员说。

在银行间债券市场，国开行绝对是个发行大户。2003年，其政策性金融债的发行量曾经超过原来债市最大品种国债，达到4200亿元。

但有市场人士指出，这种局面或将难以长期下去。

但有知情人士称，金融债是国开行运行的最基本资金来源之一，大约60%的资金来源于金融债，40%来源于传统项目的资金回流。近年，随着国开行放贷规模增大，对金融债的需求也越来越强烈。

对于一家有梦想的政策性银行来说，这并不是一个值得欣慰的局面。

为了推进资产证券化，国开行投入了大量时间和人力，由投资业务局牵头，



为了推进资产证券化，国开行投入了大量时间和人力

■本报记者 董鑫/摄

涉及到国开行内部众多部门。付出如此多的成本，国开行决不停留于一年只发100亿的规模。

“国开行本身是不缺钱的，资产证券化更适合那些想扩大业务规模，但又筹不到钱的机构。”国开行一位工作人员称。

无论是ABS或是MBS（信贷资产证券化），国开行在技术上已经是非常成熟了。本报了解到，国开行设计的模式是接近于美国政策性金融机构——联邦国民抵押贷款协会FannieMae的操作模式。吸纳中小银行的房贷，然后放入一个大的资产池进行评级，最后进行证券化销

售给投资者。“这将令国开行成为住房金融的标准制定者。”一位知情人士解释。

“我们也曾经为诸如深发展做过MBS的试点，这对国开行来讲，更像是一种投行业务。”上述国开行的工作人员说。

国开行的“投行梦”不禁让人想起业界一直以来对开发银行“商业化”的争论。

“其实无论是做MBS还是ABS，国开行在技术上不存在任何问题，但主要还是要看这个市场是不是能放开，主管部门是否允许，其他金融同业是否高兴。”这位国开行工作人员说。

“我们现在主要是为资产证券化开个先河，带个好头，其他还没提上日程。”

现在，它更多的是提供融资服务

典当业快跑

■本报记者 马宜 欧阳晓红 北京报道

在中小企业依然面临短期融资之困时，典当行却开始火爆起来。

在两年多的暂停审批设立后，典当行的新设终于被解禁了。8月26日，商务部公布了自其成立后首次批准新增的478家典当行名单。据商务部人士透露，商务部还将在今年年底之前再批百家典当行成立。

随之而来的是，扩容后的典当业还能持续目前高达50%的收益率吗？

扩容

以物做押，融通资金，从表面上看，典当业似乎应该是一个典型的金融企业。

在2000年金融体制改革中，典当行被取消非银行金融机构资格，将其作为特殊的工商企业移交原国家经贸委监管。经贸委在2003年并入商务部后，典当行的新设审批被暂停了。

“一下批下这么多，实际上是商务部弥补两年多来的‘欠账’。”一位典当业人士说。在2月份商务部和公安部联合颁布了《典当管理办法》后，主管机关对典当行业的监管终于提到了议事日程上。

尽管审批被停滞了两年多，典当业表面上的高收益却无时无刻不在吸引着越来越多投资者的目光。

与银行按年计息有所不同的是，典当业的报价都是以月为单位。如权利质押为2%，房产3.2%，汽车4.7%……这样折合成年利率，典当业的年收益率可以高达近50%，而目前银行贷款利率只有5%。这也难怪人们经常将典当业与高利贷联系在一起。

“人们只看到回报率比银行高，但却没看到潜在的风险。”全国典当专业委员会副会长郭金山说。

相比银行，典当业的规模非常小。典当行不能吸收存款获取资金，大部分典当行也很难从商业银行获得贷款，所有的运营只能建立在资本金基础之上。而在未扩容之前，整个典当业的股本金也就100个亿。

“不同于对典当业来说，一笔款收不回来所占用的资金有时会要了典当行的命。”郭金山说。

况且更多的新进入者并不具有典当经验，而在这个行业中随处可遇的陷阱可能让经营者血本无归。

需求

“一下增加上百家，这个市场能消化得了吗？”商务部公布新增名单后，这是许多人首先想到的问题。

“这个市场可以很大，但也可以变得很小，关键在于如何引导。”郭金山对此却十分乐观。

据业内人士介绍，即使在未批准新

增加的478家之前，典当业的情形也是三分之一赢利，三分之一亏损，另三分之一不赚不亏，并不像外界想象的那样暴利。

“目前典当行业50%以上的业务都是房产抵押，这项业务其实是和银行重叠的。只是银行现在还没有充分重视这块市场。”郭金山介绍说，如果大家只看眼前利益，沉迷于做房产抵押，随着商业银行对零售市场的日趋重视，典当业的这块业务肯定会随之萎缩。“如果跟银行抢饭碗，最后没饭吃的只能是典当业。这就是所谓的典当市场很小的原因。”

“典当业真正的方向是捡银行不愿意做的，只有这样，典当业才会有自己的发展空间。”一位业内人士对记者说。

在今年3月的一次典当工作会议上，商务部部长助理黄海对这个行业做了明确的定位：“典当行是辅助性的融资手段，在资金融通方面始终处于拾遗补缺的地位。无论怎样发展，也不可能成为金融体系的主导力量。坚决破除和摒弃典当行是第二银行的错误概念。”

“如果能做到与银行错位经营，这个市场是非常大的，再批几百家都不成问题。”郭金山说。

“中小企业贷款难是公认的事实，小企业通常都是一些短平快的项目，即使从商业银行贷出钱来，漫长的审批程序，等到企业拿到钱的时候，估计项目早就黄了。”北京典当行业协会副秘书长郝凤琴说，瞄准银行不愿做的中小企业融资成了典当行的立业之本。

其实，典当业正由居民区走出来，已经越来越多地拓展对中小企业融资。

根据商务部介绍，近些年来，以居民为主要服务对象的生活用品典当，正逐步让位于以中小企业和个体工商户为主要服务对象的生产资料、房地产、机动车以及股票等财产权利典当。另据业内人士估计，对中小企业的典当金额起码要超过70%。

“在有的地区，由于已经没什么居民业务，典当行连门面都没有了。”郭金山介绍说。

而在一些地区，典当行在与银行的竞争中，甚至可以小胜一把。

据介绍，在江西南昌地区，一家叫洪大君子的典当行在当地一个市场中对市场商户首创了可以用企业经营权做典当的服务。

按典当规定，抵（质）押贷款收费率为月利率3.5%，但为吸引小商户，他们的实际收费降到月利率只有1%左右。据介绍，生意最好的时候，市场商户每天都排队去做典当。当地银行后来也觉得有钱可赚，在典当行旁边设了一个点，但都没有人找银行做，因为他们的审批程序太慢。

中国硅谷核心

上地仅存投资置业宝地

2005年 上地最后可利用的土地资源终于掀开神秘面纱，上地北区的7号地块，占据绝佳的区域核心位置，北接联想，东邻神州数码，西与中关村软件园一路之隔，四通八达的交通环境成就中国硅谷最后一块黄金之地，选择与行业巨头为邻，一起描摹中国硅谷未来蓝图。

土地招商电话

010-58851528

Email:towys@vip.sina.com

详情请登陆：http://www.suofang.net/kehu/7num/index.htm

项目名称：上地信息产业基地北区7号地块

土地单位：北京实创科技园开发建设股份有限公司

占地面积：36800平方米

规划地上建筑面积：44000平方米

招商方式：熟地出让、企业自建、合作开发

目前项目已具备的条件：九通一平

1991年 国家第一个以电子信息产业为主导的上地信息产业基地正式成立。 1998年 联想、华为、用友、IBM等近700家国内外著名企业云集于此，形成具有联动效应的科技产业链。 2000年 上地北区正式启动建设，联想研发中心、北京电信、神州数码、烽火科技、洪思软件等国内外知名企业陆续落户于此，如今 2.31平方公里的土地每公顷实现产值4.5 亿元人民币，成为土地利用的最佳典范，被誉为“钻石效益”，成为名副其实的“中国硅谷”。

广告推广：Redburn 红色尚纳 02090212

36 亿美元和 10% 股份 胡祖六释疑高盛工行投资

磐石基金“拍卖”进入 华夏银行有些意外

狮子骥

宝剑识英雄，东风标致307以品味科技，打造您的成功座驾

www.peugeot.com.cn

保时捷技术Tiptronic
手自一体变速箱

中控台面板

整合式全功能方向盘

中央信息显示屏

WRC赛道考验的悬架系统

勤于思而敏于行，您的睿智从容，与东风标致307相得益彰。作为欧洲车坛备受赞誉的“弯道之王”，它拥有傲视同侪的欧洲标准发动机、保时捷技术Tiptronic手自一体变速箱、WRC赛道考验的底盘与悬挂系统、堪与跑车相媲美的操控系统，让您运筹方寸之间，驾驭千里之外。古有宝剑配英雄，今有东风标致307，伴您一起，品味成功，品味生活。

标 · 新 · 致 · 远

307

PEUGEOT

东风标致

北京诚和创业 010-82083706	顺德致力 0757-22318888	广州粤泰 020-84767899	上海中骋 021-56496111	天津中兴北星 022-28318307	石家庄威实 0311-88138888	义乌俊达 0579-53395888	山东华洋 0631-82368888	河南神速 0371-70330888	安徽致远 0551-4249784	云南联致 0871-81899999	陕西威源 029-88521002
北京汇东柯曼 010-83987737	东莞骏标 0769-290787	广州长旭 020-26274381	上海祥业龙阳 021-50591888	唐山冀东通 0315-2963888	江苏万翔外汽 025-86228866	江西南外汽 079-53395888	青岛宝德 0632-5662355	湖南裕球球球 0371-5535355	云南都市车迷 0871-8051307	肇庆群群 023-86033888	陕西华纳 029-84517702
北京怡合顺致 010-87880288	佛山中恒威致 0757-83333455	深圳卡诺 0755-25105855	河北嘉成 0311-66607555	沈阳中泰 024-88161800	浙江康桥 0571-88028111	无锡荣兴 0510-210378	烟台瑞通 0635-8011111	湖北瑞斯 027-87823737	福建丰祺 0595-22355307	湘潭凯通 0991-6180022	四川华通 028-87355206
北京响响响 010-88463807	深圳车友友 0755-25105855	深圳和致 0755-83605959	吉林华宝 0431-6632666	大连鸿普佳 0411-66448365	宁波金狮 0574-67827777	无锡东方龙泰 0510-50738307	宜昌交运通 0717-6900307	武汉万隆 027-84878688	厦门信达丰 0592-5732588	甘肃坤地 0931-8892222	重庆五邦 023-87528511
北京慧致雅 010-87476458	佛山群致 0760-88088818	广佛德通 020-62563968	哈尔滨通德美 0451-87801000	黑龙江度度大 0451-67617777	宁夏元通机电 0954-67451000	徐州润东成 0516-3207307	十堰中威 0718-8289000	武汉宝鼎 027-65650318	海南标北 0898-6606601	四川明惠 028-84727700	贵州乾通东 0851-3712251
北京标发京津 010-88577831	中山永达 0760-8166008	汕头合捷 0754-8866168	保定轩宇能 0312-3100201	山西晋源德 0351-2208307	漳州鑫龙 0577-88616666	江苏致成 025-67908888	江西东富 0791-8633666	渭南通达 0731-4068231	福建佳安 0591-83410333	绵阳新华 0816-2373809	
北京天之龙 010-84399385	广东庆群 020-34138255	上海陆群 021-52842266	内蒙古泰隆 0471-6528333	天津紫金双盛 022-56792250	苏州众和 0512-85362228	常州登恒通 0519-5739933	山东泰通 0631-6308666	湖南鼎驰 0731-2832399	广西弘朋 0771-4525566	成都集大成 028-85159626	

保险

保监会海外“托盘” 百亿美元险资只投“中国股”

■本报记者 袁满 北京报道

胶着一年之后,保险外汇资金境外投资渠道终于被打通。

9月11日,保监会发布《保险外汇资金境外运用管理暂行办法实施细则》(下称《实施细则》),相对于一年前颁布的《保险外汇资金境外运用管理暂行办法》(下称《暂行办法》),外汇资金运用范围新增添了股票、住房抵押贷款债券(MBS)以及货币市场基金三大投资品种,但仍然禁止投资金融衍生品。

在全球托管的新模式护航下,百亿美元保险外汇资金即将登陆海外资本市场。

三大投资

曾被“悄然搁置”的保险外汇资金投资海外股市一侧,被大大方方地写入《实施细则》:保险外汇资金投资境外股票,限于中国企业在纽约、伦敦、法兰克福、东京、新加坡和香港证券交易所上市的股票;投资额度按照成本价格计算不得超过国家外汇局核准投资付汇额度的10%。

虽然额度有限,但海外股市相对A股市场明显的盈利优势令保险公司早已心动。

日前,75家主板H股公司所披露的上半年业绩报告显示,H股公司上半年共实现盈利1450.7亿元人民币,同比增长26.5%。相对内地A股上市公司整体不足5%的盈利同比增幅相比,H股公司盈利

优势明显。

拥有30多亿美元巨资的中国人寿已经开始策划进入H股。中国人寿副总经理刘家德表示,已经向监管部门递交了投资H股的申请。

住房抵押贷款债券(MBS)被保监会人士称作是“结合国际市场新形势的新发展”。“由于具有政府担保,MBS的投资风险低于其他债券,但收益却高于美国政府债券。”该人士表示,在当前美国政府债券收益率下滑的形势下,开放MBS投资更有助于保险外汇资金的保值、增值。

在《实施细则》中,住房抵押贷款债券(MBS)的投资额度被定为外汇投资资金的20%,已足见监管层的看好。

除去股票和MBS,保险海外资金被放行投资货币市场基金。

但是对于保险公司热切盼望的金融衍生产品,《实施细则》并未开禁,“金融衍生产品可作为对冲风险的投资工具,其实很想做,外管局也建议做,但因为上游《暂行办法》未做规定,”保监会人士表示,“将来会协调解决。”

上述人士认为,汇率风险可以通过币种配置来防范,《实施细则》规定保险公司的外汇资金境外投资币种配置,限于美元、欧元、日元、英镑、加元、瑞士法郎、澳元、新加坡元、港币以及保监会批准的其他币种。“这种配置与人民币汇率钉住的

在实施细则中,保

监会增添了股票、住房

抵押贷款债券(MBS)、

货币市场基金三大投

资产品

全球托管模式

《实施细则》的出台连通了保险资金境内、境外的投资渠道,详细描述出外汇资金出海路径:保险公司首先在国内托管银行(托管人)开列账户,托管人再聘用境外银行担任托管代理人,后者可以选定具体投资市场上的银行担任此次托管人。通过层层托管,实现保险外汇资金到达海外投资市场。

与此同时,保险公司作为委托人将外汇资金委托境内保险资产管理公司或者境外专业投资管理机构(即受托人)进行投资运作。

保险公司制定包括投资理念、投资品种、投资比例、投资期限等在内的投资指引,受托人照其意愿进行投资操作,托管人负责资金保管、清算、监督,但无投资操作权。

“引入国际通用的信托模式,三方相互牵制、平衡,这将最有效地保证投资安全和操作透明,”保监会人士称,“这套托管模式将影响人民币资产托管业务,现行托管模式将按照此来改进。”

保监会人士强调,在托管人资格上,不排斥外资银行,其境内银行只要拿到总行授权书就可以担任,资质条件依照其境外总行资质来认定。

某资产管理公司人士表示,“由于外资银行具有广泛的全球网络以及账户管理系统,该公司更倾向于选择外资银行。”

保监会权威人士表示,目前保险外汇资金主要来自保险公司境外上市募集的资金,外汇保单业务、外资合资保险公司的注册资本金以及中资保险引入的外资股本四大渠道。初步测算,外汇资产在100多亿美元,“长远看来,外汇资金量呈现加速增长态势。”

目前,在外汇资金运作的主力,三大上市保险公司中,平安保险选定汇丰银行担任自己的外汇资金托管人,中国人寿、中国人保尚在甄选之中,其他保险公司的外汇资金也去向未定。围绕保险外汇资金托管的选秀赛已然揭幕。

民营资本还是金融业可信赖的力量？

张维功 “神奇之手” 阳光财险快速国有化

■本报记者 袁满 北京报道

在洗牌了原有民营股东后,经历了一年多的筹备,阳光财险9月6日正式迎来多家电企老板。

中石化、南方航空、中国铝业、中外运以及粤电力各出资2亿,5家大型国有企业占据了11亿注册资本金的90%以上,而初期规划中占主导地位的民营资本退居10%以下。

这是一年前放弃广州保监局局长官职下海、现任阳光财险董事长兼总裁张维功“导演”的阳光财险的“国进民退”。

洗牌股东

阳光财险原有的发起股东不会想到,自己力邀加盟的张维功会“反客为主”,并最终将原有股东全部洗牌。

2004年5月19日,张维功在几家民营企业家的说服下辞去广州保监局局长的职务,来到北京筹建阳光财险。当时,股东已经是现成的,张维功本人几千万元的个人股权也已经被安排好。

形势的骤变只在短短几天。“一些民营股东缺乏金融投资的战略意识,更看中短期回报,”张维功表示,深入交流后他发现不少民营资本在金融投资理念上存在巨大差异,“后来,更感到财险企业要有强大的实力支撑,而民营企业在财力和资源等方面很难保证长期战略的实施。”

于是一切推倒重来,张维功究竟用了什么方式使原有股东出局?至今依然是个未解的谜。但张在保监会工作的经历为其赢得监管层的支持提供了助力,在向保监会主席吴定富直接进行汇报后,张维功开始统领自己的9人筹备小组。

“从黑龙江到海南,我们谈了389家企业,”张维功回忆半年的游说历程。当时40岁的张维功已经从保监会最年轻的正厅级干部“沦落”为“布衣白丁”,谈判常常从基层的办事员开始。

在放弃民营企业后,张维功将目光投向了省级直属的中型国有企业。“这些企业具有一定的金融投资理念,但是对企业的控制欲超过了现代企业制度的要求,他们对股权股份想得太多。”张维功凭借自

己多年的监管经验认为,“只有管理者管理好的企业,没有股东控制好的企业。”

“股东范围几乎每天都在变,”张维功说。最终他将努力的方向锁定在中央大型国企。

与中石化的接触始自2004年6月15日,当张维功最终见到中石化总经理陈同海,已经是10月23日。“原定5到10分钟的见面延长到了40分钟。”张回忆说,“入股的所有事宜一下子谈妥。”

两天后,中石化签署入股协议,成为5家大型国企中首家进场股东。有了中石化垫底,剩下的谈判变得轻松许多,随后,南方航空、中国铝业、中外运和粤电力依次到场。

2004年12月24日,阳光财险终于获得保监会批准筹建。

五大股东掌控90%以上股权,各占18.18%,两家中型民营企业各出资5000万,民营资金比例在10%以下。张维功认为,目前的股权结构完全实现了他最初的追求。

而最让他感到兴奋的是,“股东与管理层的投资理念完全一致。”这种一致有着最直接的体现——在张维功的名片上赫然印着“董事长兼总裁”的头衔。

股东业务

还没有开展业务,股东的光环及其所蕴涵的巨大业务资源已经令阳光财险在业内备受瞩目。

“股东是很现实的服务对象,公司正在与股东沟通设计承保方案,”张维功透露,“应股东需求已经成立项目小组。”

但阳光财险究竟能否如愿将股东业务吞下还是个未知数。

阳光财险的股东均为石化、航空、电力、运输、能源的龙头企业,单笔业务的保险标的巨大。虽然11亿元的注册资本金已经使阳光财险成为去年我国18家获筹建保险公司中的龙头,但要想拿下股东业务依旧像“蛇吞象”一样艰难。

《保险法》规定,财险公司“当年自留保险费,不得超过其实有资本金加公积金总和的四倍”。“每一危险单位……自留额不得超过其实有资本金加公积金总和的10%,超过的部分应当办理再保险。”



一年前放弃广州保监局局长官职下海、现任阳光财险董事长兼总裁张维功“导演”了阳光财险的“国进民退”

■本报资料室

业内人士称,“照此计算,阳光财险自身的承保能力也就40多个亿。”

于是,阳光财险开业之初便约定瑞士再保险担任其首席再保人,不仅提供再保支持,同时给予风险管理、新产品开发、业务培训等技术指导。

阳光财险再保和风险控制部总经理张金蕾透露,“目前,阳光财险已经建立了20多条再保渠道,这等于借助他人的资本金来做生意,使公司的承保能力放量增长。”

张维功表示再保险合同条件的支持,使得阳光财险的承保能力仅次于人保、太平洋和平安。但他表示由于涉及商业机密,不便透露承保能力的具体额度。

在阳光财险的业务规划中,股东业务将直接规划总公司业务部门掌控。张维功表示,“满足股东企业在风险评估、风险提示和防汛等方面的需求是最基本的,但是这些有极大的成本投入,可能会推迟赢利周期。”

当然,股东资源虽然丰富,但张维功更愿意将其当作战略资源而不是简单的业务资源。

阳光财险一开张便“全面开花”。119个产品已经提交保监会报备,具体涉及车险、企财险、家财险、工程险、水险、责任险、保证保险、意外险8大类。

“在中国保险行业是不可能靠某个业务撕开一角的,公司业务优势是随着市场逐步寻找而来的优势,不是想象的优势。”张维功说。

网络的搭建已迅速铺开。北京、上海、江苏、广东、山东、深圳、重庆、河南、黑龙江等九家分公司已获保监会批准筹建,其中黑龙江、江苏、山东三家已通过了当地保监局的开业验收。

然而,张维功也承认,在当前保险产品同质化严重、盲目价格竞争的市场环境下,“阳光财险很难出淤泥而不染,但我们会尽量让自己身上的泥巴少些。”

贝克俊揭密花旗人寿

■本报记者 唐君燕 上海报道

花旗在大陆和台湾演绎着相似的故事,但也许结果却不同。

8月29日,花旗人寿保险有限公司(下简称“花旗人寿”)在大都会旗下开始在市场销售保单,花旗的小红伞依然撑起。

花旗的豪华阵容依旧,1400名代理人队伍,比同行从业人员略高的薪酬……

更名变数

“一年后就改名大都会”?对于业内的猜测,花旗人寿保险有限公司首席执行官贝克俊表示,“在未来是会改名字的,但是何时改,改成怎样的名字,还要和双方的股东和相关主管单位进行研究。”

贝克俊曾经是台湾花旗人寿的总经理。而更早些台湾信诺保险的老总。

1994年,花旗集团就开拓自己在台湾的保险业务。1999年,花旗在台湾正式成立寿险公司,而当时担任总经理的贝克俊就曾表示,台湾花旗的策略是根据该寿险公司目前规划的行销通路,将包括花旗银行(包括信用卡、分行及相关业务人员)、花旗投信、职团开拓、网际网路、直效

行销、零售通路及寿险顾问的管道;此外,以电话行销支援所有的行销通路,也被当时台湾花旗人寿视为是未来经营策略之一。

2000年4月,开业后台湾花旗人寿富邦集团达成策略联盟合作协议,台湾花旗人寿随即被并入富邦人寿,所有保户也转由富邦人寿服务。

历史总是有其相似之处。

2004年6月4日,花旗集团旗下的旅行者保险公司与上海联合投资有限公司组建合资寿险公司的方案正式获批,中外双方各持50%的股权。按照花旗人寿当初设想,2005年3月1日,为拟定的开业日期。

然而,今年1月31日,就在花旗人寿筹备工作处在保监会审批阶段之际,花旗又将旅行者保险公司控股股权转让给大都会集团,接收时间是2005年7月1日。

作为世界目前最大的一个新兴市场,花旗是否就甘心这样轻易地把费劲得到的中国牌照拱手相让?一年后的今天花旗人寿的命运不由引起人们联翩浮想。“今

年如果花旗人寿能做大,可能花旗人寿就会保留花旗的牌子。”

业内人士分析猜测,也许有这样的可能:花旗中文牌子依旧,大都会仅仅在内部参与。

但是,对于大都会来说,南北两张牌照的架构,为它在中国扩张倍添更多赢术,大都会需要这把“小红伞”吗?

发力营销渠道

尽管花旗人寿的小红伞,究竟能在上海滩撑多久,目前还不得而知,但有点可以肯定的是,在易主大都会之后,大都会在代理人方面的特长无疑会加大花旗人寿在目前代理人方面的优势。难怪贝克俊如此有底气地表示,代理人、银保和电话营销3个销售渠道“都是我们的特长,强强结合”。

其实,就在2004年下半年,花旗人寿筹备已经进入一个近乎疯狂的超速阶段并在市场上演绎“人才”大战。

在花旗人寿的3个主要销售渠道中,代理人培训成了贝克俊自豪的话题。而或许要归功于开业的延迟,“我们利用3月1日以后的一段时间,在代理人培训、

渠道准备方面进行很多训练。尤其是代理人训练非常大。”人均产能每月2万元,保单7-8件,这是花旗人寿对精英代理人的业绩要求。

在一年的筹备期中,花旗人寿组建起了1400名代理人队伍,已有1000人过了公司内部规定的考核。

此外,花旗人寿首创设计了针对销售流程的“on camara train”,即用摄像机把每个业务员从准客户约访、需求分析、保单需求介绍和促成的整个销售流程用录像带记录下来。“每个人一定要过这个关,公司才允许销售。”

8月29日代理人开始销售,9月5日,在上海工行60多个网点上,开始销售期缴的儿童教育产品,同时,电话营销也在近期准备推出,销售正式开始当天有高达300多万的保费入市。

花旗人寿面市的产品没有特别创新的东西,“公司在新开阶段,不会把所有产品统统拿出来。”贝克俊表示,目前先把个险和3个渠道做好,接下来再去做团险,团险里面考虑年金问题,整个策略到时再重新去看。

守望千二

■本报记者 郭宏超 黄利明 北京报道

1200点再次证明其标志意义,上周沪指连续三次冲击这个点位均告失利。“冲击这么关键的点位并不是一种巧合,而是政策面、资金面等各种股市合力因素共同作用的结果。”首放投资的一位人士认为。此时正值上市公司股改进入全面实施阶段。随着证监会、国资委、交易所相关文件的出台,股改全面推开的配套政策已经各自就位。

政策指向明显

“随着股改出人意料地顺利推进,股市已经开始出现良性反应。”渤海证券分析师说。政策指向作用的恢复,也开始成为股市复苏的直接反映。央行行长周小川8月31日在首都金融博览会上指出,在风险可以买卖的情况下,将来可能比较愿意承担风险的主要是私人投资类组织和私募投资的基金,今后民间财富是需要着重培养的,在政策上要考虑它们的地位问题。之后两日沪指上涨近40点。9月6日,沪指最高冲至1201.82点,但在中石化和金融股的带领下快速跳水,当日下跌22.90点。不过,随后的利好再次使得大盘化险为夷。新QFII额度开始放宽,恒生银行成为第一单;同时,注册资金达63亿元的投资者保护基金公司也宣告成立。监管层用实

际行动兑现了稳定股市的一些承诺,随后沪指毫不费力地收复了前日失地。当然,对全面股改的预期是这次上涨最主要的动力”,易方达50指数证券投资基金经理马骏说,“随着股改的全面推进,许多资金加入即将股改公司的‘寻宝游戏’,一些基金也开始调仓。”另一位基金经理表示,“股改即将铺开引发的一些个股行情也对大盘起到了正面的推动作用,特别是上海本地先行的一些权重股。”知情人士透露,上海大部分公司的股改对价将维持在10送3的水平。上海汽车的初步方案是10送3.3,浦发银行则是10送3。“这些个股支付对价幅度的合理性对大盘上涨无疑会起到一个积极的作用。”上投摩根富林明的一位人士指出,股市走强源于两大因素,一是股权分置改革的预期进一步明确,非流通股股东纷纷让步提高补偿对价;二是人民币升值的预期,考虑到国外股市在本市升值过程中的上涨表现,加上目前全部A股今年以来市盈率一直不到15倍,中国股市的投资价值愈加明显。民生证券研究所所长袁绪亚认为:“随着股改的全面推进,大盘肯定会是整体上走。但下一阶段的热点应该集中在三大板块当中,即石化、钢铁、汽车,石化类上市公司市场权重重大,对大盘的影响也较大。”



资金推动

中信证券9、10月投资策略报告的题目是《“资金推动”重现》。报告认为,由于银行体系大量资金进入债券市场,导致资金溢出效应。债券市场容量饱和,收益下降,迫使资金寻找新的投资渠道,“股票市场正在面对近年来少有的资金推动环境。”资金放开的迹象更加明显,恒生银行新获得5000万美元的QFII投资额度只是开始,中国银监会政策法规司副主任李伏安日前透露,QFII投资额度今年将提升至100亿美元,资产证券化债券产品推出后,也将允许QFII购买。另外央行批准的

60 亿美元额度只会缓慢释放——QFII 谨慎扩容

■本报特约记者 谢婵 北京报道

这是QFII们等待了一个很久的时刻。上周,喧嚣两个月的QFII扩容终于有了定论。恒生银行获批5000万美元的新额度,至此,其总额度已经升至1亿美元。这同时也意味着总共60亿美元的新增额度会陆续通过审批。显然,这与QFII们今年以来表现一直比较积极、活跃有关。

张育军督阵中小板送股加码

■本报记者 李骐 深圳报道

“从今天起,中小板股改进入正式推进阶段,下午收盘之后正式受理上市公司股改材料。”9月9日,深圳证券交易所总经理张育军在新闻媒体交流会上宣布。中小板剩余40家的股改方案将分两批上报,9日上报材料的包括江苏琼花、京新药业、华兰生物等,这几家公司的董



张育军

秘已于当日飞抵深圳,其中一位董秘表示,“不能太落后”。之后,深交所还将在16日下午收盘后受理另一批股改材料。如果第一批上报材料的公司超过20家,则由深交所来安排顺序。张育军还表示,“中小板40家公司基本准备到位,率先基本完成股改。”事实上,在过去的一周多时间里,大多数中小板公司的对价水平有了明显的上调。

修改对价

“从深交所开会回来后,他们都调整了对价方案。”一位董秘告诉记者。某机构投资者则说得更明确,“很多原本准备10送2.5的,现在都调整到了10送3以上。”显然,在此前中小板股改动员会上,深交所副总经理周明的警告起到了一定的效果(相关报道见本报《深交所明示最后期限 中小板送股底牌“泄密”》)。尽管如此,据了解,大多数公司的对价方案在10送3—3.5之间,很难超过此前10家中小板公司平均10送3.81的水平。“第二批试点公司的对价水平有点偏高,这跟当时的市场环境和政策因素有关,现在大家都理性了,不会送那么多了。”浙江一家公司的董秘称。据了解,该公司的预案即为10送3。“我们经过统计发现,公司上市以来买我们股票的投资者基本上都是赚钱的,所以我们送股不多”,广东一家公司证券事务代表说,“投资者应立足于公司的长远发展,而不是只盯着那点对价。”该公司的预案也没有超过10送3.81。但机构投资者不这么认为,“居然还

政策延续

“恒生银行已经获批新额度的消息的确属实,但并不是官方或相关机构发布的信息。它是被‘泄露’的。”接近管理层知情人士表示,“目前不论是证监会还是外管局都比较谨慎。”消息人士透露,恒生银行从其提出申请到现在获批,耗时很长,以至于恒生银行很早就酝酿的投资中国的A股基金计划一再拖延。 “但从目前看,恒生银行获批新额度是一个积极的标志。它至少表明QFII政策在延续进行中。”某外资机构负责人透露。不管怎样,外资对额度重新“开闸”很是兴奋。QFII额度已达8亿美元的瑞银中国证券部主管袁淑琴更是多次表示,瑞银希望下一轮能新增2亿至3亿美元的额度,“瑞银目前的QFII额度远不能满足国际客户的巨大需要。”海富通基金公司总裁田仁灿证实,由海富通外资股东富通基金管理公司担任管理人的扬子基金,目前获批投资额度是1亿美元。但扬子基金已提出申请,期望额度能增加到现在的7—8倍。扬子基金的客户主要为欧洲机构投资者,其中近六成为企业年金。从去年底到今年1月底,扬子基金已构建了95%投资于股票的投资组合。龚方雄强调,总体来看,中国股市在建一个非常重要的底部,经过了十几年,股权分置改革终于如火如荼地进行了,这为解决中国股市的问题提供了非常好的基础。 “关于中国股市的政策悬念——股权分置已经得到初步解决了。”某外资机构负责人表示,“中国市场的投资机会已经显现。”

额度难增

今年4月18日,26家QFII机构用完了所有的40亿美元额度。据悉,在暂停审批QFII额度的四个月时间里,外管局和证监会曾就QFII第一阶段的工作进行了评估,并向国务院递交了一份研究报告,内容包括如何管理QFII流入,在规模上进一步扩大等等。而与此同时,有关数据显示,在市场连续下跌时,迎着部分基金公司的恐慌性抛盘,QFII积极做多A股市场。但是,“这

最后截稿

国资委明确股改权限

9日下午,国资委发布《关于上市公司股权分置改革中国有股股权管理有关问题的通知》,表示各地国资委、上市公司国有股股东按照“积极、稳妥、有序”的基本原则,认真制订股改的总体规划,成熟一家,推出一家。对于条件暂不成熟的上市公司,也要积极创造条件,探索有效改革方式。上市公司股改中涉及地方国有企业及其他地方单位所持上市公司国有股权管理事项的审核职责,由省级(或计划单列市)国资部门行使,其中,地方国有控股上市公司的股改方案由省级国资部门报省级人民政府或计划单列市人民政府批准。国资委有关负责人表示,这么做,是为了简化程序,减少环节,提高效率,同时也是为了落实地方国资委对地方国有控股上市公司股权分置改革的监管责任。具体而言,也就是国有控股上市公司的股改方案提交证券交易所前,上市公司国有控股股东须征得省级或省级以上国资部门原则同意;国有控股及参股上市公司的股权分置改革方案委托上市公司董事会召集A股市场相关股东会议前,深交所所有国有控股股东须取得省级或省级以上国资部门书面意见;国有控股及参股上市公

司境外机构已进入银行间债市,因资产证券化债券亦面向银行间市场发行,这再次表明QFII的投资范围将扩大。恒远证券分析师徐铮指出,“股权分置改革的全面推进和人民币汇率形成机制的完善,使得中国股市的投资价值正在迅速回升。”国内的资金也在悄然变化。尤其是社保基金坚持价值回归的投资理念,由于大幅折价的封闭式基金向净值靠拢的可能在逐渐加大,社保基金大举增持封闭式基金。一家基金公司高管表示,社保已经增加了数亿元的投资额度。8月初劳动和社会保障部公布了第一批取得企业年金管理资格的机构名单,意味着短期内有500亿元的企业年金即将入市。这将是近期重要的新增入市资金。而且,8月初又一批券商获专项贷款,东方证券、华泰证券分别从工商银行获得首期专项周转贷款6亿元和5亿元;招商证券则获得建设银行发放的首期3.5亿元专项周转贷款。另外,8月有4只开放式基金设立,对股市的资金供给量在63亿元以上。但基金整体一直都表现得很消极。“这也是监管层为什么急于加大引进QFII额度的原因吧。”一位市场人士直言。可以肯定,在QFII100亿美元的进场压力下,未来基金操作一定会变消极为积极,变被动为主动。

为新批准额度带来了一定的阻力。”接近管理层的人士称,“外管局的观望和犹豫也是因为QFII是否存在‘抄底’,是否有炒作的动机难以确定。同时国内机构的阻力也让他们比较谨慎。”在沪深A股1364家已披露半年报的上市公司中,前十大流通股中,QFII持股家数已达93家,持股数66698.45万股,与2004年年底的数据相比,持股家数和持股数均出现翻番迹象。QFII的增持行为有两个明显特点:一是进攻色彩更浓,股改试点初期,境内投资者一度抛弃试点股,而QFII积极吸纳,2005年半年报显示,G韶钢、G新和成、G传化、G三一、G龙盛、G中化等个股前十大流通股股东中均有QFII身影。二是弱化行业,精选个股。在QFII集中持股的公司中,行业特征并不明显,具有行业龙头地位和长远发展潜力的股票才是QFII的最爱,绩优公司被集中增持的迹象非常明显。施罗德集团亚太地区总裁葛礼达(Lester Gray,CEO-Asia Pacific,Schroders)表示,随着股改的进行,A股市场的投资价值将会越来越明显。他认为,许多财务稳健、业务发展前景良好、能为股东带来长期回报的优质上市公司,其价值还没有被市场充分体现,这些将会是投资人重点挖掘的对象。此外,汇率的调整也影响着QFII的或批步伐。知情人士称,在批准QFII申请时,管理层显得非常谨慎小心,原因是有人担心大量美元资金的涌入给人民币升值带来升值压力。为此,监管官员屡次要求QFII配额持有者买进更多的股票,而不是投资可转债或者持有现金等可以从人民币升值中获得好处的资产。对此,摩根大通中国首席经济师及中国研究部主管龚方雄指出:“额度从40亿美元涨到100亿美元,这个也很难,人民币有升值预期,追加QFII的额度,升值压力更大。”因此,据了解,即使在未来,QFII新增额度也将采取非常“低调”的处理办法。



责编: 何凌枫 E-mail:jiangzhicheng04@126.com 美编: 肖利亚



汇丰联动世界, 助您商贸无阻

在全球77个国家及地区拥有超过9700家分支机构, 汇丰致力协助客户拓展国际商贸业务。

汇丰中国区内航贸易服务:

- 信用证通知和议付
- 出口贸易融资
- 进口贸易融资
- 出口保理和承诺

贸易得益 轻松获利

贸易进出口单证 有银信融资 贸易便利化

14C 工商金融服务

HSBC 汇丰

贸易得益 轻松获利

中富证券获救

■本报记者 张勇 上海报道

继湘财证券之后,中富证券成为建银投资投资的第二个对象。同为德隆系券商,中富证券与已经关闭的德恒证券、恒信证券之间,已有“生”“死”悬殊,并将彻底摆脱德隆事件的阴影。

这部分归因于中富大股东首都机场集团的旋转。

三种模式

据内部人士表示,中富证券的资产质量一直不错,在启动救助计划之前,建银投资通过华融对公司的财务状况进行一次了解,发现其资产状况仍然不至于“无药可救”。

虽然曾经被德隆集团控制,但中富证券所涉及的违规资金却不大。8月29日,诉人提交的报告表明,中富证券违规资金规模为7.91亿元,远比德恒证券208亿元的规模要小。

另据其2004年末经审计年报显示,中富证券剩余净资产约3.17亿元,其中包括价值约为8000万元的13家证券营业部,以及在上海中欣大厦的房产。而且,中富证券董秘兼总裁办总经理张振昊表示,“近两个月来,已经有了略微的盈利。”

知情人士透露,窟窿并不算大是建银投资愿意考虑注资的一个重要原因。

对于注资一事,中富证券华融托管组组长丁之琐表示:“目前没有什么具体情况可以对外公布的。”但据了解,可能的几种注资模式已经酝酿出来。

第一种模式是建银投资和首都机场共同出资,这样可以降低建银投资的注资比例,也保证了首都机场的绝对控制权;第二种可能是建银投资单方面注资,出资比例要比第一种模式高,但在盈利上提高要求,也就是增加建银投资在头几年的利益分配;最后一种模式则是建银投资、首都机场和华融公司共同存在,但这种模式的可能性较小,主要是华融对能否拿到券商的营业执照有顾虑。

知情人士还透露,目前协商的最大倾向是第一种模式,建银投资预计的注资规模初步定在5亿元左右,首都机场也将拿出一定的现金,并继续保持重组后的中富证券的大股东地位。

多方努力

“当中富证券出现在证监会推荐给央行的注资券商名单上时,我们很多人

都感到很吃惊。”中富证券一位内部人士说,“跟其他券商相比,中富证券既没有国资背景,也没有很大的资产规模,似乎找不到救助的理由。”

事实上,首都机场功不可没。知情人士表示,“当初进入中富证券的时候,首都机场投入了不下于2个亿的现金,此后一直没有得到回报,这其实是首都机场一直不愿意舍弃中富证券的主要原因。”

资料显示,首都机场目前仍持有中富证券超过40%的股份,之后通过接手德隆集团抵押的中富证券股权,总共已经拥有80%左右的股份,是绝对控股股东。因此,“首都机场一定不会眼看着中富证券关门的。”

另外,中富证券营业网点布局良好,13家营业部分布在国内一些最具经济活力的大中城市,而全国领先的集中交易系统也能够有效提高经纪业务的盈利能力。中富证券的这些优势让首都机场增强了重组的信心。

据透露,自从央行决定通过汇金公司、建银投资的平台对券商进行救助之后,首都机场开始频繁与相关部门接触,希望为中富证券申请到注资,甚至以“避免国有资产流失”为理由来说服管理层。

而在整个托管过程中,华融对于处置中富证券的思路也有多次转变。

“老中富人”张振昊表示,“平心而论,如果不是华融的托管,单靠不断的法律诉讼和经济纠纷当时就能拖垮中富证券,华融的介入让中富有机会开展经纪业务,维持一定的盈利能力。”

据了解,在最初托管中富证券时,华融十分希望通过托管券商在某种程度上实现转型,然而德隆事件的复杂化让华融逐步放弃了这个念头。但是,如果中富证券也关闭,可能华融在一年的托管之后要空手而回。

知情人士表示,华融托管组在与首都机场沟通后,基本达成了一个一致意见,就是无论华融最后是否选择退出,托管结束之前都要尽力为中富证券找到重组方。

从7月底开始,华融一直为注资事宜与建银投资谈判。知情人士透露,在这个一个多月当中,丁之琐频繁往返于京沪之间。

正是在首都机场和华融的大力推动下,中富证券有了可预期的未来。

什么原因让这家国内注册资本最大的券商对注资有些淡漠

对于注资 海通并不积极

■本报记者 张勇 刘兆琼 上海报道

董事长王开国所带领的海通证券正经历着前所未有的压力。同为上海当地大型券商,申银万国、国泰君安获得了汇金公司注资,但海通却连申请报告也没有提交。而且,2005年上半年海通证券各项指标都出现了下滑,券商综合排名榜上已经退出前三甲。

海通证券辉煌的成绩在书写到2002年之后就停止了,未来还难以预料。

难怪内部人士说,观察如今的海通证券,就有如看《三国》掉眼泪,不得不为“古人”担忧。

无缘注资

自从央行实施救助券商以来,申银万国和国泰君安都已经获得了汇金的注资,用以摆脱其流动性困境,但这一“捷径”似乎并没有引起海通证券的兴趣,甚至连申请注资的报告都没有提交。海通证券办公室主任陈苏勤表示:“公司目前暂不考虑申请注资的事情。”

有知情人士称,海通证券之所以如此,在于管理团队希望避免注资带来的人事调整。

从目前汇金公司、建银投资对券商的注资情况来看,通常被注资券商的管理团队都将出现不同程度的调整,海通证券的经营者并不愿意这种调整发生在自己身上。

海通证券的管理团队一直以来比较稳定,除监事长柯用珍和总经理李明山是2000年和2001年进入公司外,其他主要成员在公司的工作时间少则7年,多则11年。

知情人士称,目前海通证券的管理权过于集中,“就连自营部门买卖什么股票都由高层决断。虽然他们对于股市方向的把握比较到位,但毕竟还是需要专业的人员去解决一些技术性的问题。”

而海通证券近两年的严重亏损主要来自自营业务。

经营压力

海通证券在2000年、2001年和2002年先后三次增资扩股,注册资本金从10亿元增加到87.34亿元,成为目前国内注册资本规模最大的券商。

“当初效益好的时候,每到年节光是领公司发的各种年货就能让你累得手发软。”海通证券经纪业务部一位普通员工如此回忆四五年前的情景。但近两年,却是超过25%的减薪幅度和人员的大量流失。

“2003年一个普通员工的年终奖基数是4万,到了2004年就成了1万多,今年估计都没有了,效益奖金也从原来的月奖变成季奖。”减薪让海通证券人员流出加快,仅仅研究所一个部门就从鼎盛时期的70多人下降到目前的不到50人。

从2003年起,海通业绩开始迅速下滑,2004年中报首度出现20亿元巨亏。2005年中报显示,未分配利润为-43.20亿元,一半的资本金已经蒸发。

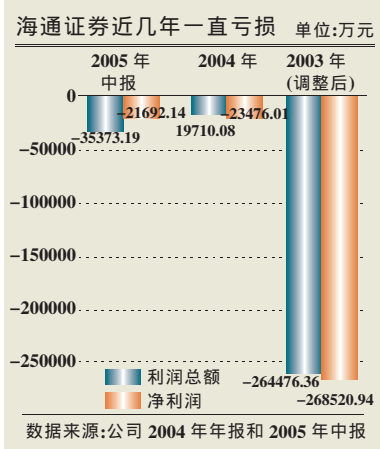
“亏损并不可怕,可怕的是失去竞争力。”海通证券一位中层表示。

在经纪业务上,2005年上半年,拥有92家营业部之多的海通证券,整体业务收入3.2亿元,业内排名第五,而营业部均收入则排在前五名之外。

投行业务受到了极大的重视,在全员减薪的情况下,海通证券对众多的保荐人仍许以高薪。但2004年仅完成了两次IPO的主承销,而今年也只争取到了几个股改项目。

海通证券的市场形象也在削弱。2004年下半年公司获准发行30亿元债券,最终未能发行成功,主要原因是找不到担保方,银行和企业都不愿意为其担保,这与2002年增资时获得超额认购形成反差。

据了解,海通证券于7月1日获准发行20亿元短期融资券,截至目前已经发



了4亿左右,但由于规模和用途的限制,短期融资券还是难以从根本上解决海通证券的困境。

虽然上市计划仍然在进行,但在目前的 market 环境下,通过这种方式取得资金的支持也实在是相当的难度。

股东不满

对此,海通证券的股东大多表示不满,第一大股东上海实业内部人士表示:“海通证券近几年的经营情况不太理想,我们希望公司能够进行整合。”

海通证券前十名股东中,2002年增资后新进入的东方集团、鼎和创业和泛海建设,在其自身经营没有太大资金缺口的情况下,都已经将所持有的海通证券股权进行了质押。这或许也是看淡的一种方式。

在今年5月份的股东大会上,股东对于公司的经营多有质询,一项关于员工涨薪的议案被当即否决。

央行开始实施对券商的救助之后,不少股东很快表达了海通证券也能够得到注资的希望,既改善公司资产质量,又借

此对公司进行调整。

不过,知情人士透露:“海通证券的高管跟股东进行了协商,要求股东给予更多的支持,并承诺扭转公司的亏损局面,从而暂时打消了股东希望申请注资的计划。”

应对之举

知情人士表示,针对公司的众多问题,海通证券已经开始了改变。

海通证券在创新试点资格的申请上花了不少力气。“第一次评审时虽然打了60多分,但由于保证金方面的问题,评审组出具的是有保留意见的文件,因此最终没有在第一批通过评审。后来总经理李明山在北京进行了一个多月的斡旋,才终于拿到了这一资格。”

业内人士指出,有了这一资格,不仅给海通证券带来了开展创新业务的机会,更能给危机中的经纪业务形成良好的市场氛围。实际上,虽然托管甘肃证券是证监会的要求,但对于海通来说,托管最重要的是能够增强市场形象。

海通证券也对创新业务较为重视,陈苏勤表示:“目前我们已经上报了创新类的产品,正在等待证监会审批。”

在开展创新业务之前,海通证券一直在处理以前的委托理财。有说法称,海通证券的委托理财规模最高时超过100亿元。2003年,王开国提出坚决收缩委托理财和自营规模,2004年中期他还曾明确要求在当年年底前把委托理财规模控制在10亿元之内,虽然当年年底并没有实现他的要求,但规模已经收缩到了21.73亿元。

2005年中期,海通证券的委托理财问题基本解决,资产管理部的一位人士称,“以前的委托理财基本清理完毕,现在已经准备好推广创新类的理财产品种了。”

另外,海通证券也没有放弃上市的希望,正在积极争取,并致力于走国际化的金融控股集团的发展道路。

16 亿美元募资 摩根大通主投中国

■本报记者 唐君燕 谢静媛 上海、北京报道

各路国际私募基金正不断在中国跑马圈地,摩根大通也不甘人后。

9月7日,全球最大的私募基金摩根大通投资基金所属子公司摩根大通亚洲投资基金(下称“摩根大通亚洲”)在香港高调宣布,名为“亚洲机会”基金的二期已经募集到15.75亿美元。主要目标是通过杠杆收购及持有控股方式投资亚太尤其是中国地区优秀大中型企业。

布局中国

“中国肯定是投资的主力地点。”特意起了一个中文名字,并在6月将全家安置到上海浦西的摩根大通投资咨询(上海)有限公司总裁罗逸强明确表示,虽然目前无法确切说明究竟最后会在中国投资多少钱,但很明显,“募集时,考虑了加大对中国的投资力度。”

今年4月份,摩根大通亚洲在上海设立了在中国的第一个据点,从而完成了亚洲网络全面布局的关键一环。

来自中国市场的无穷机会引来各路

资金的一番较量。摩根大通亚太区资本市场主管华礼仕就在其最近的一份报告中指出,私人股本投资基金的崛起,成为资本市场的新趋势。据了解,今年上半年,以亚洲为主的新兴市场已出现每家规模均超过10亿美元的15只私人股本基金。

而中国成为这些资本最为看重的投向地之一。

“现在这个市场竞争非常激烈。”美国环球资本集团亚洲区总裁宋杰表示。

自1999年发起成立专门投资亚洲的直接投资基金,摩根大通成为亚洲地区领先的私募股本投资者。其中,在第一只近几年收尾的基金投资项目中,有7个项目的生产基地全部或者大部分分布在从南到北的中国东部沿海地区。

在罗逸强看来,和首只基金11亿美元的资金规模相比,近16亿美元的第二只基金除了规模上的效应外,更表现了投资者对亚洲市场的一种期望,“几乎第一期基金的投资者都持续在第二期里面进行投资,并且都扩大了投资规模。”

慎言回报

眼下关键是寻找中意的投资项目。“对我们来说,最大的问题不在于有没有项目,而在于有太多的项目。但我们显然需要做一个正确的选择,即在正确的项目里选择合适的投资机会。”

摩根大通亚洲实际上是以长期股权投资为主的产业投资基金,其特点是通过长期持有股权并领取股息或者股权溢价转让等方式来获取投资收益。

“我们的投资理念是一年中不会投资很多项目,通常2-3个。但是我们投资的企业都比较大,投资规模大到几十亿人民币。”

“在第二只基金中,我们会继续保持原来的水准并且高于整个资本市场的表现。”对于投资者的预期,罗逸强认为,亚洲投资基金预期回报要求比整个资本市场回报高4-5个百分点。“但实际上,我们做得比较好,超过了上述要求。”罗逸强称,亚洲投资基金不会有固定利率,投资回报通常和整个资本市场回报及行业内

部水平进行对比。

对于股改,罗逸强认为,无论怎样,股改对建立一个健康的资本市场是非常有帮助的。“有了这样的资本市场以后,对所有投资者包括我们来说,才会有更好机会。”他也坦言,目前暂时还没有看到一定要参与的股改项目或者类似的投资机会。不过,随着股改慢慢深入,亚洲投资基金也有可能参与。

www.wisecrm.com

**发掘客户价值
提升销售业绩**

**WiseCRM
客户关系管理软件**

上海金德软件科技有限公司 电话: 021-34060992

一览众山小

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

纵观全球无线通信市场,中兴通讯胸怀凌云壮志,以科技指点江山,独揽风光无限。

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

GSM 全球销售已达4000万线

CDMA 进入全球50多个国家和地区

PHS 全球销售已达4000万线

www.zte.com.cn

ZTE中兴

基金

保监会拟定投资标准 基金惊诧

■本报记者 申兴 孙健芳 深圳、北京报道

在基金业整体处于低迷期间，保险资金投资标准将制度化的消息令基金公司更加紧张，尤其是那些中小型基金公司，其生存压力骤然加大。

9月2日,保监会邀请了博时、大成、易方达、海富通、上投摩根等几家基金管理公司人士在北京座谈,就保险资金如何选择基金投资及已拟定的保险资金运用相关指引进行交流。

会上传出的保险资金投资标准将制度化的信息在业内反响激烈，据称投资标准在进行修改后将下发到各保险公司，一些未达标标准尤其是中小型基金公司由此倍感生存压力。

规范投资

作为基金最大的资金来源，伴随保险资金选择基金口味趋“刁”，基金公司的两极分化和基金产品差异化将加快。

据参加会议的一位基金公司高管介绍，保监会是以征求意见的方式听取基金对已拟定的保险资金运用相关指引的看法，并采纳合理化建议进行修订。“保监会方面态度还是比较积极，与会的基金人士也提了不少建议。”

据该人士介绍,草稿对于可投资的基金公司的管理资产规模以40亿元为限,这一规模限制并未剔除货币基金。此外,草案对于所有拟投资公司要求有3年的持续业绩,还要考虑波动率等其他指标。根据这些指标,再将基金公司及其基金划分为几个等级,对于每个等级的基金,保险资金可以投资的金額都有具体的比例限制。

记者在采访中了解到,绝大多数保险公司都表示能理解保监会“设限”的良苦用心。中英人寿保险公司投资部有关人士表示,对于这一限制可以接受,慎选投资对象也是保险公司防范风险的重要措施。

但在保险公司方面,对这些标准的意见并不统一。

上海一家保险资产管理公司投资总监认为,“保监会也在征求保险公司意见,但目前还没有定论。据说有10条标准,但有些标准不尽合理。其实保险公司挑选基金公司的标准会很多,但越多才越好,因为每家公司都是有差别的,有的可能选择规模比较大的,有的选择联系比较多的,如果强行划线,肯定是划不齐的。”

该人士认为,保监会之所以对一些基金公司“另眼相看”,主要是保险公司近来频频暴露出来的投资风险,如随着券商的倒闭,不少保险公司频频损失于资金黑洞,如中国人寿、中国人保都暴露出此类问题。另外,由于股市行情低迷,人保财险、中国人寿、平安保险三大海上上市公司,年报和最近的中报披露在基金投资上都有不同程度的浮亏。

今年以来，保监会正悄然把工作重心转移到制度建设上来。“我们将今年确定为保险资金运用的制度年。”保监会资金运用部主任孙建勇表示，保险资金运用相关指引只是其中的一项制度。

按照这样的设想,在中小投资者尚未完全认同基金的情况下,基金公司很可能出现极度的两极分化

联合证券研究所所长吴寿康认为，证监会的制度建設可以防范保险公司的系統性風險。以前，基金公司對保險公司頻頻造訪，希望以基金公司的現象讓保險公司不勝煩瑣，保監會出台的這些規定將成為對一些基金公司的擋箭牌，將有助於減少行政干預和人為因素影響保險資金投資。

基金惊诧

“保险公司的体制并不比基金公司先进,在与其他机构投资者博弈时并不占优。”南方一家规模比较小的基金公司总经理助理认为,“监管部门的愿望是好的,但这种标准会造成一管就死,希望出台的只是指导性意见。”

该人士认为,“如果按照这 10 条标准,是否就囊括了所有的风险呢?最终恐怕会是保险公司拿这个标准来为自己投资不理想卸责。境外投资者也会怀疑,保监会并不是董事会成员,为什么可以干预保险公司的投资行为?”

吴寿康认为,对基金公司来说这个规定有点武断,甚至不太公平,因为过去做得好不代表今后做得好,尤其对于新成立的公司等于关闭了保险资金的大门。但保险资金对大的基金公司的投资将进一步集中,而小的基金公司将雪上加霜。

“这个是确切的消息吗？”一家规模在10亿以下的基金公司总经理对此表示惊诧，认为这将对基金公司的业绩要求更高，如果保险公司赎回以前认购的份额将对公司影响较大，而且目前保险公司就已经很少认购新发基金。

一些规模比较大的老基金公司对此则态度迥异。深圳一大公司的市场总监表示,“从风险控制的角度来说,保监会的规定是有一定的合理性。对老公司来说无所谓,关键是自己未来能做得更好。保险公司未来在基金公司中的重要性肯定会越来越弱,对基金公司来说最重要的是中小投资者。”

一位老十家基金公司的副总经理也认为，保监会设立的标准可以理解的，“保险公司作为基金持有人完全可以对基金公司提出要求，而大家争论的更多是方案的技术性问题。我认为没有全优方案，只有次优方案。”

深圳一家设立不久但规模较大的基金公司总经理理告诉本报,事实上三年以上、规模比较大的公司业绩也并不怎么样。保监会为各家基金公司制定了一个挑选基金公司的统一标准,投资风格则将趋同,但风险也应集中到几家子公司中。这样保险公司很难作到多元化投资,相反是一荣俱荣,一损俱损。如同基金投资组合中如果有 50 只股票,剔除了风险相对比较大的 30 只股票后还剩下 20 只,风险则将加大。

口味挑剔

从会议上传递出来的信息和保险公司的态度表明,保险公司对现有基金产品并不满意,要求基金产品差异化的呼声再度高涨。

中国人寿资产管理有限公司副总裁刘惠敏认为,“基金产品的市场细分、客户细分还不充分,股票型基金投资标的雷同现象比较突出,尤其是适合保险资金投资的产品还比较缺乏。”而保险资金的特点在于安全性要求高,分红要求高,长期持有为主,而现有许多基金产品主要以获取基金基准的能力和行业排名作为考核指标,不看重基金分红和绝对收益,这在一定程度上造成了保险资金需求和基金产品特性的不匹配,不利于保险资金长期持有。

数据显示,截至7月底,保险资金在股票市场上已整体实现扭亏为盈,基金投资浮亏减少了2/3,债券投资上半年收益率达到4%以上,保险机构在债券等固定收益品种投资领域已形成核心竞争力。

“保险公司跟大散户并没有区别,事实上作为机构投资者,应该有长期持有的准备。但现在保险公司参与证券市场的心态普遍不好,年年要求有钱赚,投资的主要是股票型基金,操作上也是进进出出。”深圳一位基金公司总经理抱怨。

“虽然现在保险资金可以直接入市,我们认为基金投资仍是保险资金运用的重要方式和渠道。刘慧敏认为,虽然基金投资占保险资金运用中的比例还不大,但对保险公司的业绩影响却不可小视。由于基金业绩具有很大的波动性,保险投资组合中基金的敏感性比债券、协议存款等品种高得多,所以保险公司非常关注基金业的发展状况和收益状况。

一家财产保险公司的投资经理承认,“在基金产品差异化方面保险公司确实需求比较旺盛。但我们对于基金公司应该开发什么新产品也没有成型的思路,这关键是因为市场太小,可供交易的品种有限。不过现有的产品中像ETF和指数型基金就比较受保险公司欢迎。”

EPSON

EXCEED YOUR VISION

光彩逼人自出色

EPSON AcuLaser C1100 彩色激光打印机

拥有出色品质，自有震慑全场的逼人光彩，EPSON AcuLaser C1100彩色激光打印机，以惊人的迅速度形加速芯片，配合宽幅式转印引擎，全新AcuBrite涂布织物，为你带来真正的2400dpi RIT高品质打印，令图像与文字的表现更加出众。成本，EPSON AcuLaser C1100，以超凡品质，助你脱颖而出，先人一步赢得商机。

促销中
 1. 100页 A4 彩色打印
 2. 每页打印成本低至 0.05 元
 3. 支持 100 页 A4 彩色打印
 4. 支持 100 页 A4 彩色打印
 5. 支持 100 页 A4 彩色打印
 6. 支持 100 页 A4 彩色打印
 7. 支持 100 页 A4 彩色打印
 8. 支持 100 页 A4 彩色打印
 9. 支持 100 页 A4 彩色打印
 10. 支持 100 页 A4 彩色打印

EPSON AcuLaser C1100
 2400dpi 彩色激光打印机

促销中
 1. 100页 A4 彩色打印
 2. 每页打印成本低至 0.05 元
 3. 支持 100 页 A4 彩色打印
 4. 支持 100 页 A4 彩色打印
 5. 支持 100 页 A4 彩色打印
 6. 支持 100 页 A4 彩色打印
 7. 支持 100 页 A4 彩色打印
 8. 支持 100 页 A4 彩色打印
 9. 支持 100 页 A4 彩色打印
 10. 支持 100 页 A4 彩色打印

EPSON AcuLaser C1100
 2400dpi 彩色激光打印机

促销中
 1. 100页 A4 彩色打印
 2. 每页打印成本低至 0.05 元
 3. 支持 100 页 A4 彩色打印
 4. 支持 100 页 A4 彩色打印
 5. 支持 100 页 A4 彩色打印
 6. 支持 100 页 A4 彩色打印
 7. 支持 100 页 A4 彩色打印
 8. 支持 100 页 A4 彩色打印
 9. 支持 100 页 A4 彩色打印
 10. 支持 100 页 A4 彩色打印

EPSON AcuLaser C1100
 2400dpi 彩色激光打印机

促销中
 1. 100页 A4 彩色打印
 2. 每页打印成本低至 0.05 元
 3. 支持 100 页 A4 彩色打印
 4. 支持 100 页 A4 彩色打印
 5. 支持 100 页 A4 彩色打印
 6. 支持 100 页 A4 彩色打印
 7. 支持 100 页 A4 彩色打印
 8. 支持 100 页 A4 彩色打印
 9. 支持 100 页 A4 彩色打印
 10. 支持 100 页 A4 彩色打印

EPSON AcuLaser C1100
 2400dpi 彩色激光打印机

促销
 即日起至
 2009年9月
 30日，凡购买C1100
 或C1100M均可获赠
 超值礼包，数量有限，送完即止。

凡购买C1100或C1100M均可获赠
 超值礼包，数量有限，送完即止。

欲知更多详情，请致电 800-810-9977 (分机)，或 010-82018888，或上网浏览：<http://www.epson.com.cn>

<p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p>	<p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p>	<p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p>	<p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p>	<p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p>	<p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100 2400dpi 彩色激光打印机</p> <p>EPSON AcuLaser C1100M 2400dpi 彩色激光打印机</p>
--	--	--	--	--	--

免费服务导购热线：800-810-9977

LW60/70

超宽屏

宽视域 大享受

LW60/70

清晰宽屏 配置卓越

LG笔记本电脑，拥有宽大的视域，尖端的处理速度，逼真的影音效果。它集多重完美于一身，必能为您带来身临豪华影院的视听享受。

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

<ul style="list-style-type: none"> ● Intel®新一代酷睿2 Duo处理器 Pentium M Dothan 处理器 833MHz / FSD 2M / 二级高速缓存 3100K / 915PM 754 / Intel® PRO/1000 千兆网卡 ● 使用COMBIBATTOR2内存支持先进的双通道功能 	<ul style="list-style-type: none"> ● 采用ATI Mobility Radeon™ X600显卡4倍增强ATI卓越性能 ● Fire Drich 2.0 高清晰度的应用技术支持影像清晰锐利 ● 无级开机更快捷 内置硬盘转速高达7200转/分 ● 拥有4合1的读卡器功能使用数字化设备
--	---

LW60/70 LM60/70 LS70 LS45/55

LG 笔记本电脑

LG电子(中国)有限公司 010-64511188-5002/3 公司网站: cn.lg.com LG笔记本电脑营销中心 北京东直门大街44号 LG服务热线: 800-0-0288 售后服务网站: china.lgservice.com

2005年高级车中 呼声极高的一款新车

NF御翔是北京现代2005年推出的一款精锐干练的豪华高级轿车。现代汽车日新月异的发展，越来越引发世人的关注，在美国著名经济日报《Wall Street Journal》在亚洲版中，评价现代汽车飞



跃式的成长，正向着世界顶尖的汽车企业行列迈进；美国时代周刊《Time》也在报道中，大力称赞现代汽车取得的成绩。基于现代汽车的优良血统，NF御翔在动力、安全、宁静、舒适和配置方面皆与世界新技术同步。

精锐俊朗 内敛动感

NF御翔是欧式精致典范的代表，个性而富有创意，大胆而富有动感。前后保险杠与车身及前大灯尾灯连接线呈Z型，分明的棱角中不乏圆润表现。尾部的一体化的尾灯设计与镀铬双排气管呼应，强化了整个轿车动感特色。

动力强劲 环保节能

NF御翔配备2.4升直列4缸双顶置凸轮轴（DOHC） θ 发动机，这是现代汽车极先进的第三代 θ 发动机。发动机同时配备了CVVT系统（连续可变气

减少行驶中车身的倾斜，增加直行的稳定性能，有效地保证了操控稳定性。

实时控制 安全可靠

对于一款与世界同步的新款轿车，现代汽车致力于让NF御翔成为更安全的汽车，用300台以上的实车用于碰撞测试，最终开发出了新的车身安全结构和新的安全配置来保护乘员。

在被动安全方面，2.4升NF御翔顶级版配备了前部正面和侧面安全气囊，以及贯穿前后的侧



安全气囊帘。

在主动安全方面，除了常规的ABS、EBD之外，NF御翔还加装了豪华轿车才装配的更先进的电子稳定程序（ESP）。ESP系统是整合ABS及TCS系统的功能，当危险状况突然出现时，实时控制制动力和动力输出。

此外，在借鉴了北美车辆安全需求的基础上，率先在后备箱加装救生把手。

豪华配置 宁静舒适

缔造宁静，是NF御翔的一大亮点，N.V.H

隔音降噪系统的运用，使得车身每个部分的设计都关注了对噪声震动的吸收和隔离：加强的底盘和车身面板、加厚的侧窗玻璃阻隔来



自发动机和路面的噪音。

NF御翔采用7个扬声器和外置独立扩音器。利用方向盘上的音响开关控制使得驾驶更安全。内嵌式6碟CD使换碟操作简便，DVD及卫星导航系统给驾乘带来舒适和便利。

NF御翔的全自动空调驾驶席与前排乘客席的温度可以独立控制，同时配备了AQS（空气质量控制系统）能够过滤进入车内的有害粉尘和尾气。

作为一款富有竞争力的世界级车型，NF御翔的推出，必将为中国中高级车市场的成熟和细分，增加一股新鲜的力量。

门正时系统），这一系统充分体现了使用更少燃料产生更大功率的原则，



让发动机动力输出更强劲并且更节能。先上市的2.4升发动机的最大功率为165ps（5800rpm），最大扭矩为227N.m（4250rpm）。

NF御翔采用欧式的悬挂设计，提高驾乘感，



9月15日
NF御翔 精锐上市

极致尊驾 惟你独享

现已全面接受预订

干练自信 凝聚超然气度

NF御翔是一款精锐干练的豪华高级轿车。在动力、安全、宁静、舒适和配置方面力求极致。NF御翔，御驾者征程，大道直行；心静坦然，驾驭自如。

NF御翔
极致尊驾 惟你独享

2.4L θ -CVVT发动机，动力澎湃、环保降噪；6安全气囊、ESP电子稳定系统，安全可靠；N.V.H隔音降噪系统，缔造宁静。
北京现代汽车有限公司 销售本部 北京市朝阳区霄云路38号现代汽车大厦6层 电话(010)89498100 服务电话800-810-1100 邮编100027 <http://www.beijing-hyundai.com.cn>

北京现代
Drive your way™

让世界一起联想

安全可靠的后台,成就精彩的2006都灵冬奥会

您可以充分信赖的安全保障,联想商用电脑开关S,采用含超线程(HT)技术的英特尔®奔腾®4处理器,帮助运行各种后台安全软件,拥有超凡的安全性能,对于即将在意大利举办的都灵冬奥会,联想开关S商用电脑,通过了严格的系统测试,能够在苛刻各种苛刻的环境下条件考验,并能确保安全、稳定的支持像奥运会这样大规模、高要求的系统应用。

lenovo联想

国家奥运金牌合作伙伴

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

联想商用电脑开关S

安利寻求弹性

责编 任雪松 E-mail:renews@vip.sohu.net 美编 刘会芹

■本报见习记者 张衍阁 记者 张轶轲 肖可 北京、广州报道

在禁止多层次直销的法律出台之后,直销巨头安利正在努力寻求既不触犯中国法律,同时又能继承安利特色的弹性

在禁止多层次直销的法律出台之后,直销巨头安利正在努力寻求既不触犯中国法律,同时又能继承安利特色的弹性。

9月2日,国务院颁布《直销管理条例》和《禁止传销条例》(以下简称“条例”),单层次直销模式成为被允许的模式,安利等多数直销企业一直采用的多层次、按团队计酬的直销模式被定义为传销。

“这一条例本身就是一个各方平衡的结果,但安利显然是其中最失落的一个。”安利的一名高级经销商感叹道。

安利依然没能摆脱其进入中国十年来背负着十字架跳舞的历史宿命:在失意于直销试点牌照之后,安利再次与合法的直销模式失之交臂。

作为安利公司全球执行副总裁以及安利(中国)公司的董事长,郑李锦芬显然不甘心就此放弃多层次模式:“安利仍会在合适的时机继续向政府就多层次模式的积极意义提供建议。”

这绝不是痴人说梦。事实上在整个“条例”的制定和颁布过程之中,人们已经领教了跨国直销巨头们的强大的政府公关能力。

不过,郑李锦芬依然要面对压力:如何在风雨飘摇之际给18万经销商以信心?如何设计一套转型方案,能够让政府满意、经销商满意、公司满意?

“这需要企业具有大智慧。”直销政策及法律解读专家、大成律师事务所高级合伙人刘忠说。

现在,郑李锦芬开始回避敏感的“多层次直销”的说法。“过去几年

来,我们已经多次改变营销方式,比如推销员只按个人方式计酬,和海外就不一样。经销商承担多一些工作,不是随便发展业务员,要按照公司的严格要求,每个月只能有一个销售代表,每个月只能有一个销售代表的推荐名额加入销售员。”在9月5日的媒体见面会上,郑李锦芬表示要对经销商工作内容、性质、报酬进行重新审视和设计。

“现在这个问题还没有答案,公司正在组织人员研读条例,估计一个多月以后情况就会变得明朗。”安利(中国)华东区总经理黄圣文在回答安利将会拿出怎样的解决方案时说。

但依据记者调查掌握的资料,可以看出安利战略调整的端倪。

据安利的一位钻石经销商和两位营业主任向本报透露,按照惯例,安利中国区销售业绩的统计财年是每年的9月1日到次年的8月31日,但考虑到直销法会对整个中国的经销商业

绩产生影响,以及在直销法公布后,其他新进的直销企业可能对安利基层造成冲击,安利特地把今年的7月和8月的销售业绩并入下一年度计算,也就是2006年的销售统计财年将达14个月。在这14个月中完成业绩都可计入下一财年的年度奖计算。

此外,安利还组织所有营业主任以上的人员学习,许诺整个安利的核心报酬体系不变,就是和将来的法律冲突有所改变,公司也将补偿全部损失。

“法律规定推销员只能按个人销售计酬,企业已经按此办理。我们将通过自己的创新和努力,以一种非多非多的方式让我们的推销员有其自己的发展空间。”郑李锦芬委婉的表示。

由于很多的安利基层销售代表被其他的直销组织分化,挖角,安利很多基层销售人员流失。于是从9月1日开始,安利进一步降低基层升级门槛,例如,从销售代表到经销商这一级别原来会要求连续3个月每月完成9600元的净营业额,现在就降低到3个月每月4800元的净营业额。

据记者向经销商证实,安利在中国付给经销商的佣金比例要比国外多3个百分点,在6%-24%之间。另有未加证实的消息称,安利还会给营业主任级别以上的经销商多加3%的提成。

“报酬的部分,我们现在推销员有20%的顾客服务报酬,此外还有月终销售佣金,按比例提取,从0到24%、30%限制之后,我们会重新考虑我们的定价策略。但我们还不能公布,我们会有一个相对的调整。”郑李锦芬说。

为了挽回可能流失的经销商,安利可谓煞费苦心。事实上,从本报接触的多位高级别的经销商的反应来看,他们坚信公司不会亏待他们。“但是我们相信公司有很高明的政策,我们相信政府和各大公司之间有着深刻的交流,他们一定会采取最合适的转型方式。这个方式是什么?谜底没有揭开之前,我就安心做我的工作。”一位经销商说。他还透露,据他与高层接触的感觉,公司已经志在必得。

直销研究专家、北京海晴企管顾问有限公司总裁胡远江指出:“安利肯定要研究中国的政策,去和政府作有效的沟通,以找到能够承前启后的转型方式。如果这种方案在政府管理的弹性尺度之内,又不违背政策的基本精神,我觉得未尝不可。”

此外,据记者了解,安利的制度本身虽然看似完美无缺,但有时会为了利益最大化,采取粗放扩张的方式,所以还存在很多的问题。例如,直销法实施之后,现在队伍里的教师和公务人员都被禁止从事直销活动,但销售代表完全可以用优惠顾客等手段,在公司之外暗箱操作。现在对这方面的监管仍付之阙如。

同时,在单层次直销模式之下,

安利如何安排销售员的升迁机制,如何吸引新销售员的加盟,今后创业的问题如何解决等问题,也都在考验着安利高层的智慧。

这种直销模式如果正当运行,可以给直销员提供比较好的发展空间。“坦率地讲我们是希望政府采用多层次。没有人愿意一辈子按个人的销售去计算,做一辈子推销员。严格规范的多层次是对行业发展有利的。”郑李锦芬说。

多层次的推荐人制度形成的上下线关系构成了一个金字塔结构,虽然金字塔结构本身没有罪,但是在这种结构之下极易发生诈骗行为,监管难度很大。

多层次直销模式的监管难度让政府在立法时最终选择了暂时放弃。“单层次直销从概念上来讲还是直销,实际上是政府在开放市场时选择了一种最稳健、最易管理的模式。”刘忠说。

“安利公司将按照法规要求对其现有营运方式进行检视与调整。”“条例”发布当日安利声明说。业界认为,一旦政府强制推行单层次直销,安利公司不仅要付出高昂的转型成本,业绩下滑也是在所难免。

转型成本

现实的情况是,直销企业常见的金字塔式销售结构实际上被法律禁止了。新法规虽然未规定不许形成上下线关系,但不允许“以下线的销售业绩为依据计算和给付上线报酬”。

对于公司来讲,这意味着公司丧失了其赖以高速增长的根本;对于经销商来讲,则意味着直销就此失去了吸引力。

“直销法对计酬规定了一个30%的上限。如果只能销售产品和服务顾客,通过销售产品的量来计酬,这样的收入是很少的,从赚钱的角度来讲我就不会去选择。”上述那位海南的经销商告诉记者。

“如果安利的转型方案说服不了经销商,如果奖金制度没有吸引力,肯定会造成人员流失,企业就缺乏了核心竞争力,这种风险是巨大的。”大成律师事务所高级合伙人刘忠分析指出。

安利经销及营销人员数量在全国约有18万,这些经销商构成了安利公司最大的财富,如果这些经销商严重流失,对安利的打击无疑会是毁灭性的。

刘忠认为,可怕的是,如果正规企业的从业人员由于免疫力低下被非法传销组织吸收,“离开正规军加入地下游击队”,将会给社会带来很大的危害。

“政府不会把刀架在正规的企业头上,更重要的问题是去打击非法。政府和企业博弈的最终结果是妥协,妥协是双方最好的选择,”刘忠认为在一年后政府会考虑放开直销企业团队计酬的问题。

现在,又是考验安利公关能力的时候了。

《直销管理条例》要点节选

1、申请成为直销企业,实缴注册资本不低于人民币8000万元。

2、直销企业至少应当按月支付直销员报酬。直销企业支付给直销员的报酬只能按照直销员本人直接向消费者销售产品的收入计算,报酬总额(包括佣金、奖金、各种形式的奖励以及其他经济利益等)不得超过直销员本人直接向消费者销售产品收入的30%。

3、直销企业及其分支机构以外的任何单位和个人不得招募直销员。

足。安利(中国)公司2004年度业绩增长就达到70%。

不过,关于安利多层次直销模式到底是在卖产品,还是在卖制度,业界一直存在争议。

海南的一位安利高级经销商说:“他们有一个无懈可击的计酬奖金制度,可以把我一点一滴的劳动都计算进去,然后通过电脑网络让我们每个人都知道自己做了多少工作。”

多层次的按团队计酬的模式也事实上放大了发财致富的机会。因为在达到一定级别以后,就算不销售产品,也可能挣到佣金。记者采访到一对在京从事安利产品经销的夫妇,这对夫妇已做了四年的安利经销商,从2001年每月只有400块钱的收入,到了2004年,其全年销售额已经在100万元以上,目前安利有13000多个同级别的经销商。对众多心怀财富梦想的人来说,这无疑是一个巨大的诱惑。

正如《财富》所言:“中国在全球的经济体中只是一个婴儿,但她却有着年轻力壮的运动员的胃口。”苏一清们从中找到了机会

苏一清非洲买矿

■本报记者 宁华 浙江余姚 上海报道

“嘭”地一声,货柜被打开了,但卸货的工人们却有点犯愁——货柜里挤满了用编织袋包装的铜精矿,每包将近一吨重!这些“大块头”下面没有垫栈板,铲车也无能为力。

但和把这些玩意儿从非洲弄来相比,工人们碰到的问题显然不如他们的老板苏一清碰到的那样具有挑战性。苏是宁波兴隆车业有限公司总经理——那天是2004年10月13日,他从刚果(金)收购的第一批铜精矿到货。

这批铜精矿从遥远的刚果(金)出发,经过南非得班港,漂洋过海两个多月才来到余姚这个小地方,而在此之前,苏一清已经在刚果(金)“漂”了近半年时间,他考察了卢本巴希市的大矿带,深入里加西、哥来迪矿区,逐步和当地的国际性矿业公司建立起了业务联系。

从2004年8月发出第一批200吨铜精矿,

到11月份刚果(金)的雨季来临之时,苏一清共陆续运回了800吨铜精矿。这些铜精矿在国内全部顺利出手,苏共获利50万美元。从2005年开始,苏停下了铜精矿进口生意,他看上了刚果(金)价值更高的钴资源。目前,苏一清的钴精矿(各种高负荷的耐热部件以及原子能工业、蓄电池行业的重要金属材料),进口量正逐月上升,他说,“到年底每月进口量可达到3000吨”。

苏一清有着一张圆脸的,总是带着笑容的脸,说话时语调平缓。他说他的成功有“很大的偶然性”。“2004年4月份,我去刚果(金)考察时,国内铜价在26000元-28000元之间波动,”他有点得意地说,“第一批铜精矿刚到国内,便碰上了上涨行情。”上海金属网的历史数据显示,2004年10月13日,市场铜价为30980元-31180元,折算下来,铜精矿比4月份每吨上涨了4700多元。

去年,价格疯涨的不仅是铜资源。钢材、铝材、塑料等几乎所有的原材料都在轮番涨价。快速发展的中国经济就像《财富》所说的那样:“中国在全球的经济体中只是一个婴儿,但她却有着年轻力壮的运动员的胃口。”

这正是苏一清们的机会。

收矿的门道

2004年4月,之前做自行车生意的苏一清前往刚果(金)的矿区考察。见惯了国内市场欣欣向荣的景象,刚果(金)矿区隐蔽的贸易氛围令他一时之间竟有点不适应。“许多欧美大型矿产公司在开采,铁轨从工厂一直通到矿区,看得出来以前的热火朝天。只感得到矿山有人在开采,但开采出来的矿石运到哪里却不知道。”(下转24版)

中国联通
CHINA UNICOM

引领通信未来

193 长途电话卡

电话的另一边
是无尽的亲情

想购买一张长途电话卡,在全国各地都能使用;想用固定电话打长途,不但价格便宜而且免市话费;想用未开通国际长途服务的手机,也能轻松致电海外……只要选择中国联通193长途电话卡,这些愿望全可实现!

客户服务热线10010
中国联通网址 www.chinaunicom.cn

联通
长途 193

■本报记者 杨阳 北京报道

一直没弄清是“基础电信业务”还是“互联网增值服务业务”的网络通信,正游走于电信运营商的垄断规则边缘,成了电信运营商利益的挑战者。

9月5日,TOM在线与互联网通讯公司 Skype 成立合资公司的举动为网络通信升温加了一把柴。

春天来了？

微软刚刚收购了能让用户从个人电脑致电固定或移动电话的小型私人企业 Teleo,这与雅虎两个月前收购 Dialpad 如出一辙——Dialpad 也是一家让用户通过互联

一直没弄清楚是 基础电信业务”还是 互联网增值服务业务”的网络通信,成了电信垄断者的心病

网拨打普通电话的公司。而 GoogleTalk 的推出则让人们更加确信,对于在互联网对搜索的狂热尚未散尽之前便开始粉墨登场的网络通信,业界的热情已经迅速蔓延开来。

在中国,随着 263 为自己的网络通讯语音工具“ET”公开宣传的逐步升级,TOM 在线与 Skype 合资公司的成立则立刻让更多人嗅出了的 VOIP(Voice Over IP,即通过互联网传输语音)要红火起来的气息。

2005 年 9 月 5 日,TOM 在线与 Skype 在北京与卢森堡发布联合声明,宣布两家公司在中国成立合资公司,TOM 在线控股 51%。

负责新合资公司对外发言的 TOM 在线执行副总裁冯珏在接受本报采访时表示,从过去 11 个月的运营情况来看,与 TOM 在线的合作,已经使 Skype 在中国的用户数上升到了其全球市场的前三位,现在双方将在技术、渠道、对市场的了解等方面紧密合作,并将进一步整合 TOM 在线的无线互联网增值业务。

“可以把这看成是政策松动的迹象。”一直与电信运营商合作的北京平治东方董事长范坤芳告诉记者。

但是 TOM 在线首席执行官王雷雷在接受本报采访时却异常谨慎:“在中国通讯市场,TOM 在线与 Skype 的合作更接近电信基础服务,成功与否在很大程度上取决于价值链的构成。”王雷雷认为,PC2phone(网络电话聊天工具)这种业务新模式还需要与运营商共同探讨。

运营商的心病

事实上,VOIP 网络电话最大的障碍就是电信原有利益体系。

“电信的营业税是 3.3%，IT 行业是 5% 左右，娱乐行业是 20%。”263 网络通信股份有限公司总裁兼首席运营官黄明生说，电信运营商赚钱实在太容易了。VOIP 的价格竞争力让他们打破了坐等收钱的习惯，让他们感受到了威胁。

“各大电信运营商也都感受到了这一点,都在悄悄做试验。”范坤芳表示,“目前铁通拥有的用户量是最大的,到处在发展代理商。但政策正式放开估计要等到电信重组之后。”

“网络通信太具有颠覆性。传统的电话是以时长来计费的,未来的电信运营商将只能按信息量收费,靠接入挣钱——传统电信计费方式将被淘汰。”黄明生告诉记者。

而在这几年的发展中,运营商的态度已经有了微妙的变化:从坚决杜绝到不再强调禁止。

“涉及互联网的增值业务最大的障碍就是监管困难。2003 年政府颁发了三大类牌照,VPN、信息存储与转发和网上多方通话的试验牌照,每种业务发了十家。”263 网总裁黄明生表示,“目的就是做试验,政府

好从中摸索监管的经验，找到一些有效的管理办法。而多方通话业务中政府最强调的就是多媒体通讯的试水——他们已经意识到了网络通信的特点就是多媒体，希望从试点上得到一些监管的启示、经验。”

黄明生说：“我个人认为，VOIP 的牌照、政策应该在明年就会下来。”

■本报记者 范卫强 张轶骞 深圳、广州报道

9月初,海虹控股(000503)卷入一场股价操纵案的是非中。关于海虹控股的股价是非争议势必成为短期内被业界关注的热点,但是,不管这场是非最终如何收场,海虹身上的网络光环却早已开始悄悄褪色。

一位熟悉海虹控股总裁康健和海虹的人士告诉记者：“对于海虹，最关键的问题是，它要明确自己真正的舞台是在资本市场还是互联网产业。”

曾经的先机

“2000年的时候,除了门户,海虹在互联网其它领域全部领先。”上述熟悉康诚和海虹的人士说,“尤其是网络游戏,我们占据了当时国内市场85%的份额。当时是韩国公司要出钱给海虹合作游戏,那时候还没盛大呢。《传奇》甚至是海虹不要才给盛大的。”盛大和A3都曾经是海虹的招牌产品和市场热点,但是如今联想发展缓慢,而A3已经奄奄一息。

一位原联众高管说：“联众之所以后来发展的后

劲跟不上,原因在于海虹方面要绝对控制,控制欲很强烈。现在我们可以看到,成功的互联网企业都是引入现代企业制度,透明的财务和期权制度等,但是海虹在联众做不到。”

而且,该人士说:“联众对于海虹的意义,更大程度是概念上的。海虹并不愿意给联众投钱。”

2003年3月,海虹控股成功增发4000万股A股,募集资金4.2亿,在增发说明中,表示将“投资6600万元于北京联众电脑技术有限责任公司增资项目。”

但是,市场很快发现,海虹在增发融资成功以后,并没有按照计划给联众投入一分钱。2003年11月15日,海虹控股发表公告称:“决定不再对北京联众进行增资。”

该高管表示：“去年海虹把联众的 50% 股权卖给

韩国人,是下策中的上策,因为海虹在联众,已经没有好的团队。”而据记者了解,韩国人如今正在争取把联众剩余股权也全部买下。

海虹的另一款大作品 A3 则成为 2004 年中国网络游戏市场反差最大的产品。

“海虹取得 A3 代理权的过程可谓不惜代价”，一位东方互动(A3 的运营公司)前高管说，“实际上东方互动里面海虹和外资股各占 50%，但是海虹虽然当时不具备任何的经营管理权包括人事权。因为在谈判时，海虹不管一切代价要拿下 A3，这些代价中甚至包括经营管理权拱手让出。”该高管说：“对于韩国人，他们倒真的是想和海虹合作把市场做起来，因为他们此前和盛大合作得不愉快。韩国方面派来了骨干的技术开发人员，还带队驻中国。”该高管说，股权相等却丧失了经营管理权的海虹其实“很受气”，海虹一直“想插手，控制”，想方法抓回来。7 月 20 日，海虹方面强行接管 A3 的运营，韩国人员全部撤退，只留一个副总金忠焕。

有意思的是，虽然有理而且有协议在手的韩方，在此次冲突中竟然没有多做“抵抗”。该知情人士透露，因为韩国人也在“顾全更大的局”。当时 Actoz 已经与盛大开始了并购谈判但是海虹不知情，Actoz 不愿意与海虹的纠葛影响到盛大的出价。

股市道路

1999年开始,海虹开始进入互联网产业。与海虹在网路业务的发展相伴的,是海虹股价的飙升。如知情人士说:“海虹那些年炒了三波。第一波是1997年初,从最低2元多涨到10元多,第二波是从1998年年底7元左右炒到519行情20元左右,第三波就是借着中国牛市和纳斯达克东风,2000年初股价创下83.18元的天价。”

在 2003 年,故事重演。随着 A3 的签约和推广,

时间	事件
1996年12月	中海恒入主海虹控股
1997年3月	中公网成立
1999年5月	收购联众 79% 股权
1999年6月	收购梅林网上销售公司 24% 股权
2000年10月	海虹医药电子商务解决方案开始推广
2001年8月	迪士尼中国网站 www.disney.com.cn 开通运营
2003年7月	取得大型网络游戏《A3》代理权
2004年3月	《A3》公测
2004年4月	5800 万美元出售联众 29% 股权
2004年11月	与雷爵资讯签署合作协议

资料来源：根据公开信息整理

海虹控股的股价出现暴涨。海虹控股的股价从 2003 年 11 月中旬的最低 11 元左右,在公测前两天的 3 月 1 日已经涨到了最高 28.88 元。

但上述知情人士说：“如果把从股市上赚到的钱投入到公司的网络业务上，尤其是在2001年、2002年那两年互联网泡沫破裂的时候，大量收购网络公司，那么今天的互联网行业格局会完全不同，那时候腾讯出价很低，盛大还没开始发展，百度也刚刚起步。”

曾经占尽网络先机，海虹的网络光环却日渐褪色。上述熟悉海虹控股总裁康健的人士说：“康健很有战略眼光，看得很准，能量也很大。但是身边缺乏一个能够做好互联网业务的团队，比如游戏，如果让不懂游戏的人来做就是一个笑话。所以海虹会在诸多互联网领域一度都领先，最终却都一个个失掉先机。”

本文开头提及的熟悉康健的人士说：“比起 2000 年时那么多的骗人的所谓网络股烂公司，海虹还是干

[illegible]

工作还不够复杂吗？

我们最为信赖的往往是最简单的。三星打印机ML-1610，值得信赖的商业伙伴，每天为您提供无故障、高品质的激光打印。

CLP-515/515N
网络激光打印机
□ 最高分辨率 600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi

ML-2550/2551N/2552W
网络激光打印机
□ 最高分辨率 600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi

ML-2250/2251N/2252W
网络激光打印机
□ 最高分辨率 600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi

ML-1740
入门级网络激光打印机
□ 最高分辨率 600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi

ML-1610
入门级网络激光打印机
□ 最高分辨率 600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi
□ 最高打印速度 1200x600dpi

三星打印机总代理：三星（中国）投资有限公司
地址：中国北京海淀区中关村大街1号
电话：010-58800000
传真：010-58800000
网址：www.samsung.com.cn

SAMSUNG
三星（中国）投资有限公司
www.samsung.com.cn

COMPANY

公司

邓凯达收官 银盐柯达蜕变

■本报记者 王晶 厦门报道

9月8日。厦门。一年一度的柯达（中国）招待会。

16个圆桌上分别写着16个中国城市——这是柯达（中国）公司为公司全球主席邓凯达精心设计的一次媒体见面会，此次厦门之行是邓凯达卸任CEO后第一次、也是作为柯达主席最后一次到访中国，而那16个中国城市则代表着邓凯达引领下柯达走过的中国之路。

不久前柯达在全球范围内关闭部分传统影像产品工厂，又逢业内对于转型成效的质疑以及刚刚传出的被惠普并购的传言——邓凯达的告别并不轻松。为直面传统影像时代的衰退，重塑柯达昔日辉煌，柯达必须承受转型所带来的阵痛，就连邓凯达也无法逃脱，这位曾经在传统影像时代为柯达创造了辉煌的人物，将在今年年底结束自己长达35年的柯达生涯。

和以往常见的美国式热情相比，邓凯达此次略显严肃，一个半小时的媒体见面会上，他没有描述自己退休以后的打算，而是介绍了柯达最新的一些消息，总结起来就是四个字——转型提速。

生产重新布局

针对近日传出的“惠普将用140亿美元收购柯达”一说，邓凯达表示自己不能够对一个传言发表任何评论，柯达正在一心一意地执行着既定战略，并无意向外寻求收购。

邓凯达带来了柯达最新的消息，柯达将投资近1亿美元，在厦门建立计算机直接制版（CTP）工厂，服务于快速增长的商业印刷业。为实施该项目，柯达将在厦门成立柯达（中国）图文影像有限公司，主要经营以计算机为基础的数字化图文影像产品、设备、系统 and 材料的设计、开发、加工制造、集成、销售、维修和服务等。该项目核准手续完成后将立即破土动工，计划于2006年年中开始投入使用。

据悉，新工厂将建在厦门的柯达感光厂厂区内，充分利用已有的厂区基础设施和当地政府提供的良好投资环境，将进一步扩展柯达厦门工厂作为数码媒介、耗材和相关产品生产中心

的角色。

柯达全球副总裁兼大中华区主席叶莺说：“柯达在转型，柯达在厦门的生产基地厦门也要转型，厦门工厂已经参与到柯达的三个支柱影像业务‘民用、医疗和商用业务’当中来，而且在原来只生产传统产品的基础上增加了供应全球市场、高水准的数码产品，这是厦门工厂在新时期一个很好的发展契机。”

另外，柯达汕头工厂的所有医疗影像产品也已经转移到厦门新厂。柯达喷墨打印纸的包装业务也从国外转移到了中国国内，今年10月将发出第一批产品。

柯达同时表示，今年年初收购的柯达宝丽光（KPG）位于天津的工厂将会继续为客户服务。厦门这一新项目将不会影响产品的供应或推迟KPG向中国数码制版市场供应产品的本地化进程。

据悉，柯达新近成立的图文影像集团整合了收购的五家商业印刷及打印公司和原有的文档影像业务以及商业流程管理服务业务，囊括了业内一系列最著名的品牌：柯达万印（Versamark）、柯达NexPress、柯达保丽光（KPG）、安凯（Encad），以及克里奥（Crio）。

转型的成效与阵痛

2003年9月，柯达开始了备受世人瞩目的转型。如今，两年时间已经过去，面对业界仍然存在的各种担忧与质疑之声，邓凯达交出了这样的答卷：

“柯达转型已经取得了显著的成就，预计2005年数码业务销售收入增长将达到35%，数码业务净利润将达2.75-3.25亿美元之间，现金净余额则将达5亿美元。”——这也是邓凯达认为评判转型是否成功的三个标准，即数码业务销售收入、数码业务净利润额以及现金流状况。

邓凯达同时对未来也抱着比较乐观的预计，他说：“明年以及后年，柯达已经计划好了将具有竞争力的数码产品推向市场，相信数码业务会有较高的增长。”

在他看来，目前柯达转型已经完成了55%的工作，而完成全部转型还需要两年的时间。

“2005年将成为柯达历史上一个具有历史意义的转折点。今年，柯达的数码业务收入将首次超过传统业务。”叶莺补充道，“我们预计数码业务利润的增长也即超过传统业务下降的幅度。”

面对转型初步取得的成效，邓凯达并不避讳转型所带来的阵痛。

“柯达公司为了完成转型，必须裁员。既然传统影像业务在大幅度收缩，那么要求商业模式必须进行相应改变。我们的传统业务是垂直模式，在公司内部实行生产，而数码业务模式完全不同，它是水平的商业模式，有些产品是自己生产，有些产品则要交给合作伙伴生产，因为它们有更大的规模效应。这样一来，商业模式发生了



柯达全球主席邓凯达

不久前柯达在全球范围内关闭部分传统影像产品工厂，又逢业内对于转型成效的质疑以及刚刚传出的被惠普并购的传言——邓凯达的告别并不轻松

根本改变，新业务模式不需要那么多人员了，我们就非常遗憾地不得不缩减员工规模，针对具体国家和地区做出不同的决定，比如我们在加拿大关闭了传统工厂。”他说。

针对不久前厦门工厂的裁员事件，叶莺补充说，柯达在中国成功的重要因素是拥有一个精英团队，但他们只是在传统影像业务方面受到培训，如何使他们更具有竞争力并且义无反顾地走上数码道路，员工思维与团队构成也必须转型，这其中有一些人需要离开公司另谋出路，是无法避免的事。

据说，这次裁员涉及到的900人主要是柯达在美国罗彻斯特的员工，厦门工厂并未受实质性影响，只是对季节性的临时工人进行了调整。

考验重重

转型的阵痛不仅包括邓凯达等创业元老的退出舞台以及裁员等不得已行为，柯达面临的考验依然重重。

在宣布转型后，柯达展开了一系列活动，并购Algotec系统公司、SCITEX数字印刷公司，与VERIZON WIRELESS建立战略合作关系，完成NEX-PRESS和HEIDELBERG公司的并购，从美国国家半导体购买图像传感器业务，购买OREX公司，卖掉AUNTMINNIE.COM业务，购买CREO公司等。这些并购之后的整合成为了决定柯达未来业务是否良性运转的重点工作。

另外，柯达对外宣称，目前是传统业务与数码业务“两手抓”，但这中间在产品开发周期以及市场销售寿命、利润、库存管理上的巨大差异已成为考验之一。除此之外，如何在传统

业务与数码业务二者间把握投入平衡也是个不简单的问题。毕竟类似中国市场这样的发展中国家里，传统相机并未达到市场饱和，仍然具备相当大的市场空间，“两条腿走路”必须保持和谐。

据悉，最迟到明年下半年，柯达的喷墨打印机将大规模推向全球，重点对象是美国与中国市场，据说打印机并非利润实际赚取点，其醉翁之意在于高利润的打印耗材上，其意义如同柯达胶卷一样。

但定位于“民用、医疗、商用”三块核心业务的柯达似乎并不惧怕所谓数码时代消费者是否还喜欢纸质照片的担心，“这三个领域里，增长空间最大的是商业印刷市场和医疗市场，在这些市场中图像正日益频繁地应用于交流、存档及销售。”邓凯达说，“人们越来越希望将这些数码照片冲印出来用于收藏和分享，而不是将其作为计算机文件封存起来。2003年，消费者数码照片冲印量达到80亿张。今年，该数据将攀升至200多亿，其中有1/4的照片是通过冲印之外的其它途径获得的。”

链接

邓凯达，Daniel A. Carp，出生于弗吉尼亚州韦斯特维尔。麻省理工学院斯隆商学院管理专业理科硕士，罗彻斯特理工学院工商管理硕士，俄亥俄州立大学数量方法学学士。他于1970年加入柯达公司，担任统计分析师。1995年11月，他出任柯达执行副总裁兼助理首席营运官。1997年1月1日，他被任命为柯达公司总裁兼首席营运官。

爱立信的3G 态度

■本报记者 冯大刚 上海报道

9月7日，爱立信战略与技术峰会，包括集团CEO思文凯、大中华区总裁马志鸿在内的几乎全部爱立信高级领导人齐聚上海。在带来10亿美元投资的同时，他们也首次清晰表达了自己对3G的态度——全力支持WCDMA，有限度支持TD-SCDMA。

3G 思路

“前面几个月，因为宣布关闭CDMA研发中心和与中兴通讯合作TD-SCDMA，爱立信的3G姿态显得非常暧昧。”BDA-CHINA咨询顾问张宇说，“现在，爱立信把东西清晰归类，放在了各自的盒子里。”

5月初，爱立信公司宣布将精简其移动系统CDMA业务部门机构，首当其冲的是撤销其位于美国圣地亚哥的CDMA总部并裁员300人。而一年之前，爱立信还宣称要进入全球CDMA系统设备市场前三强。

9月7日，爱立信集团CEO思文凯低调评论了此事，他说，关闭CDMA总部的原因是“全球都越来越把目光集中在WCDMA上面，我们也是这样。”

另一方面，爱立信对待TD-SCDMA态度的骤然升温也成了业界关注的重点。5月19日，爱立信与中兴通讯签署了一份战略合作协议，爱立信以OEM的合作方式将中兴通讯的TD-SCDMA产品集成到爱立信的无线接入网络中。作为回报，爱立信获得了合作参与中国的TD-SCDMA测试项目的机会。同期，爱立信宣布在南京成立一个从事TD-SCDMA产品开发的研发中心。

9月7日，思文凯告诉记者，未来爱立信肯定会投资中国的3G标准TD-SCDMA，但投资并“不会是巨大的”。当天，爱立信大中华区总裁马志鸿更明确对记者表示，爱立信之所以对TD-SCDMA开始投入，是因为“非常显然，中国发3G牌照的时候会有一到两张WCDMA与TD-SCDMA混合在一起的网路”，他假设说，“如果TD-SCDMA单独组网，我们将不会单独提供支持。”



爱立信集团CEO思文凯

十亿美元花在哪儿

9月6日，爱立信在上海召开中国市场的董事会。作为大中华区总裁，马志鸿提出，未来五年计划向中国市场投资10亿美元，这个提议得到了全球CEO思文凯的同意，并于次日被公布出来。

9月7日，马志鸿告诉记者，在爱立信的全球投资计划中，这10亿美元“占据了一个很大的比例”。同时他透露，10亿美元中包含已经确认的和尚未确认的。目前可以确认的是研发、生产和服务三大领域。其中研发包括对新技术的研发、扩大现有研发中心规模等；生产领域则计划扩大位于中国的供应中心和生产中心，同时有可能兴建新的生产厂；在电信服务领域（集成业务、网络建设等），爱立信也将有所投入，其中重点为新兴服务。

新投资中的一部分将被用来继续2G技术GSM的研发，思文凯说，“爱立信是全球惟一还在GSM上加强研发的厂商”，因为“从2G到3G不可能一蹴而就，现在中国每个月还有500万GSM用户的增长”。

“比较新的电信公司采取低价策略很正常，如果我们新兴厂商也会这样做”，思文凯这样评价华为、中兴等中国厂商对爱立信形成的竞争，“但对爱立信来说，成本不会有很大不同，我们也进行很大比例的中国本土采购。”思文凯告诉记者，“他们的优势在于国网。”



港珠即将牵手 珠三角“空战”重定格局

■本报记者 刘伟勋 北京报道

身处困境,有着中国最长跑道和最低使用率的珠海机场终于迎来了一线生机:通过租赁的方式, 将未来 20 年的经营管理权转交给香港机场,其间,还将视经营情况逐步向香港机场出售股权。

9月8日,民航中南地区管理局向本报证实,珠、港机场初步达成的《关于经营管理珠海机场的框架协议》已于8月26日上报到该局政策法规处,后者将在9月25日之前进行审核并给出意见,随后还将把协议上报到民航总局和商务部审批。如果顺利,珠海机场和香港机场长达四年的曲折恋情将在年内结出果实。

对于珠三角地区密集分布、激烈竞争的五大机场(香港机场、广州机场、深圳机场、澳门机场、珠海机场)而言,原本微妙而脆弱的平衡即将被彻底打破。此前,这五家各自为战的机场曾多次寻求集体合作,机场之间也曾试图资本联姻,但均未成行。珠、港机场联手后,另外三家机场将面临前所未有的压力。“对于广州机场和澳门机场来说,这可能是一场灾难。”珠海机场一位高管说。

控股珠三角地区的机场,尤其是珠海和深圳机场。

在谈判中,香港机场曾计划收购珠海机场 51%乃至 100%的股份,但囿于政策限制,加之花费甚巨,最终放弃了控股想法,转而采用租赁方式对珠海机场进行控制。

本报独家获悉,如果框架协议获批,香港机场将和珠海市政府旗下一家投资公司合资组建珠港机场管理公司,由该公司出面租赁珠海机场。合资公司的注册资本为 3.6 亿元人民币,香港机场出资 1.9 亿,控股 53%,其余 1.7 亿资金由珠海方面投入。

“借助合资公司,香港机场将曲线获得珠海机场的控制权,此举既规避了政策障碍,又降低了合作成本”,马晓立分析说。

事实上,在香港机场眼中,珠海机场并不是最理想的选择,它更为中意的是深圳机场。一方面,深圳机场距离香港机场较近,易于业务对接;另一方面,深圳机场连年盈利,而珠海机场则长期亏损。

珠海机场 1995 年开航,由于规划建设

充满争议的“租赁”

尽管身陷困境,但由于战略位置重要,珠海机场成为多家机场竞逐的对象。除香港机场外,广州机场和澳门机场也向珠海机场伸出了橄榄枝。

“我们曾向珠海机场提出两套合作方案,其中之一是零资产收购,我们负责解决债务问题。在另一套方案中,我们开出了比香港机场更为优惠的条件。”广东机场集团(该集团的核心机场是广州新白云机场)一位参与谈判的高层透露,珠海机场的干部员工倾向于与广州机场合作,而掌握珠海机场控制权的珠海市政府则更愿意携手香港机场。

珠海机场集团公司副总裁杨贤钢告诉记者,珠海机场的全部股份由珠海市持有,其重组工作亦由市政府直接操作,机场高层并未参与。

在联合证券分析师马晓立看来,珠海市政府选择香港机场和广州机场都在情理之中。相对而言,香港机场在管理能力、国际航线网络以及货源的组织力度等方面比广州机场更具优势,又拥有外资背景,这些都符合地方政府的价值取向。

而广东省政府则有着不同的考虑。据了解,去年底,珠海市曾向广东省政府上报珠、港机场的合作方案,但后者未予批准,建议珠海机场和同省的广州机场合作。

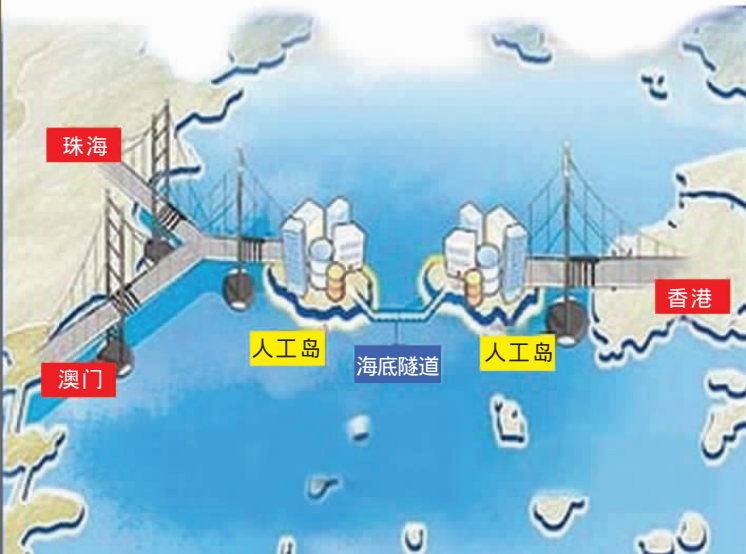
珠海机场一位人士透露,省政府之所以不完全支持珠海机场联手香港机场,主要在于三个原因,一是担心珠、港机场合作会加剧五大机场本已激烈的竞争,尤其是给广州机场和澳门机场带来巨大压力;二是担心具有重要战略地位的珠海机场控制权旁落,影响国家安全;三是《外商投资民用航空业规定》要求机场由中方控股,实质就是中方要掌握控制权,而通过租赁,香港机场间接获得了珠海机场的控制权,这与现行政策不符。

“如果租赁的方式被允许,那么国内任何一家机场都可能被外资控股的公司租赁,控制权将转移到外方手中,现行政策将被全面突破。”珠海机场这位人士指出。

现在来看,问题的核心是,类似于香港机场的外资租赁国内机场,是否会导致机场控制权旁落。不同的部门对此有着不同的看法。民航中南管理局政策法规处负责人在接受媒体采访时表示,珠、港机场的合作方式是“委托经营管



在珠三角机场棋局中,香港机场和广州机场是竞争亚太枢纽的龙头,珠海机场则是最微妙的棋子,借助租赁,香港机场将处于最为有利的战略位置。随着粤港大桥的开通,香港机场在客货两方面将更加左右逢源



理”,这不影响珠海机场的国有控股地位。

对于这一问题,拥有最终决策权和政策解释权的民航总局尚未明确态度。9月

8日,民航总局政策法规司司长袁耀辉告诉本报记者,他们还未收到民航中南局上报的文件,也没有看到珠、港机场的合作方案,暂无法做出评价。

珠三角机场变局

没有争议的是,如果珠海机场和香港机场获准联手,珠三角五大机场的竞争格局将被全面改写。

在珠三角机场棋局中,香港机场和广州机场是竞争亚太枢纽的龙头,珠海机场则是最微妙的棋子,它无论倾向哪一方,都将对另一方,以及毗邻的深圳机场、澳门机场带来沉重打压。这也是香港机场和广州机场都极力拉珠海机场入伙的动因所在。

“借助租赁珠海机场,香港机场将在五大机场中处于最为有利的战略位置。”联合证券分析师马晓立认为,一方面,珠、港机场合作后,香港机场将有更雄厚的实力和广州机场抗衡,同时把未能入股的深圳机场置于更为不利的位置。目前,深圳机场受到双重挤压:客源有相当部分被广州机场分流,货源则面临珠海机场的直接挑战。

业界预测,合作展开后,珠海机场将被香港机场定位为货运机场,随着珠海和周边地区地面交通条件的改善,借助香港机场的航线网络和运营经验,广州、深圳和澳门的一部分货源将被分流到珠海机场,之后通过船舶或未来的珠港澳大桥转运到香港并分驳到世界各地。

“由于缺乏统一的规划和管理,五大机场已经出现恶性竞争的迹象。”中山大学港澳珠三角研究中心教授郑天祥主张,五大机场应树立“共赢”的理念,加强协调和合作,避免相互重叠,各自为战。

事实上,从 2001 年起,五大机场每年召开 1~2 次研讨会,商议合作事宜。但由于行政分割和利益分化,五大机场的合作始终停留在紧急支援、简化通关、人员培训等业务层面,无法走向纵深。

郑天祥建议,五大机场应合资组建一家公司,对各个机场进行统一规划和协调。在分工上,香港机场应以国际客运为主,广州机场以国内客运为主,深圳机场和珠海机场主攻货运,澳门机场则主要面向低成本航空公司。

“这是理想化的设想,实际操作起来会很困难。因为各大机场分属不同的投资者,利益难以协调。”郑天祥坦陈。

目前来看,五大机场忙于各自的扩建和扩张,对于与其他机场的深度合作并没有充足信心。据了解,原定去年在广州召开的第六届珠三角五大机场研讨会至今仍未举行。

珠三角五大机场吞吐量统计

机场	2004 年客运量排名(不含港澳机场)	2004 年旅客吞吐量(万人次)	比 2003 年增长(%)	2004 年货物吞吐量(吨)	比 2003 年增长(%)	2004 年起降架次	比 2003 年增长(%)
香港机场		37140000	35.0	3100000	17.4	237000	26.5
广州机场	3	20326138	35.4	506988	11.7	182780	28.5
深圳机场	5	14253046	31.5	423270.9	19.7	140452	17.5
澳门机场		3714259	28.0	220000	26.0	40506	29.0
珠海机场	45	753904	28.8	9731.6	29.0	22389	49.6

先租后买曲线入主

与四个月前斥资 19.9 亿元收购杭州萧山机场 35%股权的“大手笔”不同,这一次,香港机场试图用 2.6 亿元租赁费,低成本获得珠海机场 20 年的经营权,以及收购股份的优先权。在联合证券分析师马晓立看来,这一“先租后买”的做法用意有二,一是绕过民航政策门槛获得珠海机场的实际控制权,二是为合作双方预留足够的进退空间。

按照 2002 年 8 月开始实施的《外商投资民用航空业规定》,外商投资国内民用机场,应由中方相对控股。为巩固枢纽地位,将大陆地区激增的客货运量纳入自己的空运体系,香港机场从 2001 年起推出了“空中桥梁”计划,核心内容是参股直至

时贪大求洋,各项指标不断攀升,建设投资从国家发改委立项审批的 12 亿元激增到 60 多亿元,其中大部分来自银行贷款,这使其负担沉重,每年需偿还的利息就高达上亿元。同时,珠海当地的经济总量不如预期,地面交通尚不配套,珠海机场年实际客运量约 75 万人次,仅为设计运量 1200 万人次的 6%。该机场一位高管透露,公司每年的业务收入仅够缴纳水电费,勉强维持运营,员工工资不能按时足额发放。

或许源于对珠海机场缺乏信心,香港机场最终选择了租赁而非购买的合作方式,这使其能够视政策和市场变化灵活进退。对于深圳机场,香港机场倾心于股权合作,但由于参股比例和收购价格无法谈定,两家机场至今未能走到一起。

长虹品质 感观见证

如果美妙的感观体验让你微笑,那正是我们的目标。所以,我们从不满足于打造电视的视觉盛宴,还投入到空调、视听、个人数码、3C 产品等更多电器领域,全面愉悦你的感观神经。去看,去听,去触摸,去深呼吸……长虹品质,你感受到了吗?



长虹朝华 PMP



高能环保碱锰电池



天际数字平板电视系列



DLP™ 数字光显电视



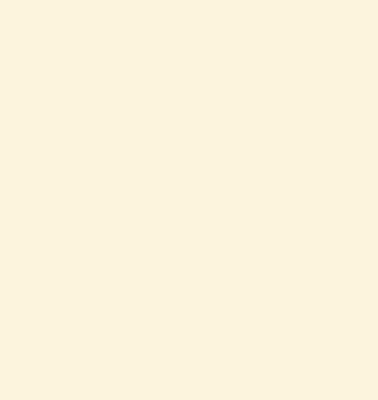
DLP™ 数字光显电视



DLP™ 数字光显电视



视际通讯终端系列



天翼超薄 CRT 电视系列



天翼超薄 CRT 电视系列



天翼超薄 CRT 电视系列



移动电视 DVD 系列



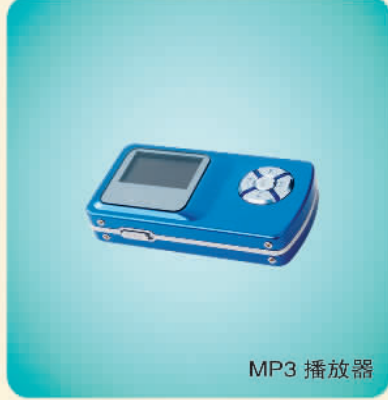
故事宝电子书



故事宝电子书



大青省空调系列



MP3 播放器



MP3 播放器



长虹全国统一特服热线: 4008111666

四川长虹电器股份有限公司 地址: 四川绵阳高新区绵兴东路 35 号 邮编: 621000

http://www.changhong.com

公司

现在,英博是 宁波 KK 的惟一东家

■本报记者 肖可 常怡 北京报道

9月2日,世界最大啤酒企业英博啤酒集团宣布斥资6150万美元完成收购中国浙江省宁波市KK啤酒的剩余30%股权,从而获得独资身份并在浙江拥有了50%的市场占有率,并宣称这是其“沿海、长江沿岸”布局的加强。

几乎与此同时,世界第二大啤酒集团SAB在中国的合资企业华润啤酒也在上海召开基金经理人会议,华润向基金经理们解释华润的布局战略以此来确保基金经理们的投资信心。

布局已成啤酒企业盈利能力的重要指标,但是对于众多外资啤酒企业,要完成全国布局决非易事。“有价值的啤酒企业大多都已经被收购,外资啤酒晚了一步。”平安证券马北雁分析。

布局之争

英博在中国布局的从一开始就选择抢占沿海、长江沿岸等经济最发达的地区——这被业界看成是比较科学的思路,但是时至今日,英博的全国布局也难言完成。英博企业管理(上海)有限公司副总裁王仁荣不得不承认,英博目前仅在广东、浙江、湖北处于第一的地位。

英博2003年4月收购了KK啤酒70%的股份,KK啤酒拥有300万吨的产能,2004年的销量为270万吨,在宁波市拥有80%的市场占有率。完成收购之后,英博在中国的产能达到近400万吨。“英博是中国第三大啤酒集团。”王仁荣认为——虽然业内没有权威定论,但按照产能来说,英博在中国啤酒业产能方面排名在青岛和华润之后。

不过相对于另外两个世界级啤酒集团AB和SAB在中国的表现,英博仍然非常区域化,英博在中国的市场主要分布在东部及南部省份,如浙江、广东、湖南、湖北、江苏及山东。这些区域非常富有,但是英博只在其中有限的地区实现了垄断地位。“英博的差距在于没有统一的全国平台,没有统一的采购、统一的品牌。”一位啤酒业内人士分析。

中国的啤酒市场以低端的主流酒即可退瓶啤酒为主,占了整个啤酒消费的85%。而这类啤酒的运输范围必须控制在150-200公里内,成本才可控制,所以,任何一家想要在中国市场有所建树的啤酒企业,如果没有全国布局就无法拿下全国市场。

而啤酒外资企业想要在中国市场达成自己的布局也显然面临很多问题。眼下只有AB、SAB通过青岛啤酒和华润啤酒分享到中国啤酒行业的利润。

AB通过增持青岛啤酒至27%,成为青啤第二大股东。SAB通过与华润创业合资,进入中国前三大啤酒集团行列。

青岛啤酒经过前几年的大规模购并,已基本完成了在中国市场的战略布局,在全国17个省市拥有生产厂,而2004年AB与SAB对哈啤的争夺战后,AB彻底私有化哈啤,在SAB的合资企业华润雪花的发家地东北占据了一席之地。

华润啤酒通过购并、整合等手段,使旗下的啤酒厂数量达到了37家,并保证了收购企业的2-3年内实现盈利的纪录。而今,华润的啤酒网络已经分布在沿海、沿长江、中心城市。同时在吉林、辽宁、四川、湖北、安徽、苏州等地都保持了垄断地位。

“但是,无论青岛还是华润,都有不足。青岛的收购大多在二线城市、被收购企业亏损严重,以至于青啤一度饱尝整合之痛;华润的风格是先切入一家,再以周边多家来支持,达到垄断地位,而华南地区在版图上是一个缺口,广东仅有2004年11月份动工的东莞厂,预计2006年才能投产。”这位业内人士分析。

“冷静”的外资并购

华润雪花啤酒市场部经理侯孝海赞同“外资啤酒介入太晚”的说法,在青岛,华润、燕京等企业的一路收购之下,有价值的地方啤酒企业大多也已名花有主,合适的收购对象是“有钱都买不到”。

一路收购的华润在2004年进行了成立10年以来首次大规模建厂——建立东莞厂——这源于对中国啤酒现状的分析。侯孝海这样解释:“我们最初收购的时候,按照产能计算,每吨几百元钱;现在逐渐发展到每吨两千多元钱,如果收购价格再高下去,就不得不比较一下收购与建厂的成本了。”

诸多外资啤酒企业面临收购价格越来越高,而可供收购的企业越来越少的问题,“关键是收购企业是否有价值,是否值这个价格。”侯孝海说。

在哈啤收购战后,由于SAB、AB两大国际啤酒巨头的加入,对哈啤每百升的产能出价63.5美元,合约每吨产能5100元,这证实了目前对有价值资产收购的激烈程度。

“我们收购是为了发展,必须有足够的管理、人力的支持,距离太远的目前不在考虑之内。”英博王仁荣说。

显然,外资啤酒企业冷静的利润分析使得有价值企业范围再次缩小。无奈之下,更多的外资只能偏居于主流市场之外的区域。

2004年2月,国际啤酒巨头嘉士伯宣布,和西藏发展组建合资企业“西藏拉萨啤酒有限公司”。此前不久,嘉士伯并购了兰州黄河50%的股份。此后嘉士伯的布局一直囿于西部。

喜力与金威合资,停留在华南区域;日本三得利主攻上海、江苏一带;科罗娜等则坚持做国外产品的本地代理,进口后进行销售。

统一品牌难题

对于外资啤酒而言,全国布局难以完成的直接影响就是统一品牌难以塑造。

英博在中国拥有18家合资公司,数十个中国本土品牌和1个国际品牌(贝克Beck's)。由于贝克与大多数外资品牌一样定位高端,市场非常有限,“高端啤酒在整体消费中几乎可以忽略”,本土品牌的塑造显得尤为重要。但是,“如何让消费者知道在K牌后面是英博?我们已经开始考虑这个问题。”王仁荣说。

2005年6月,英博集团董事长艾比亚在中国表示,英博在中国的发展战略将由战略收购转向品牌塑造。7月,大连国际啤酒节,英博第一次率领8个本土品牌和贝克集体亮相,要“让大家知道这些都是英博的品牌”。

三家外资啤酒集团在中国发展对比			
名称	AB	SAB	英博
主要资产	青岛啤酒 27%权益,哈啤 100%权益,百威 100%	华润啤酒 49%权益	珠江啤酒 24%权益,宁波 KK 酿酒集团 70%权益,浙江石梁啤酒有限公司 70%(生产贝克啤酒),浙江雁荡山 55% ...
布局范围	青岛在全国 18 个省市,北方、华南、华东、鲁中、淮海、西南联合、东南、东北八大事业部,50 家啤酒厂	拥有黑吉、辽宁、安徽、武汉、四川、华润蓝剑啤、浙江钱江、江苏八大事业部,38 家企业	分布于浙江、广东、湖北、湖南、河北、江苏和山东的 28 家酒厂
涉及品牌	青岛、汉斯、崂山、山水、哈尔滨、白威	雪花、华丹、新三星、雪豹等 30 多个	珠江、kk、红石梁、金陵纯、金白沙、贝克等十几个
产能	635 万吨	580 万吨	近 400 万吨
04 年销售额	仅青岛啤酒就达 371 万吨	310 万吨	不详
资料来源:根据公开信息整理			

诸多外资啤酒企业面临 收购价格越来越高,而 可供收购的企业越来越 少的问题

而成立于上海的英特布鲁企业管理(上海)有限公司,作为其在华各投资公司的支持平台,主要任务就是帮助各公司进行新的广告设计,提升各自的品牌形象。

英博遇到的问题与曾经的华润有相似性。华润在掌控了多达26个品牌时发现,很少有人知

道这些品牌的后面是华润。

从2001年开始,华润开始实施全国品牌与区域品牌(区域强势品牌加区域战术品牌)两条腿走路的品牌组合战略。华润啤酒每年为雪花啤酒支付的品牌推广费大约为1亿元人民币。2004年,重金聘请知名策划大师科特勒来量身定做推广计划;2005年,在燕京、青啤成为奥运合作伙伴之际,华润选择了差异化的品牌塑造方式,斥资1000万在全国范围开展“雪花啤酒 勇闯天涯”活动,招聘志愿者徒步探索雅鲁藏布大峡谷,与众不同的探险题材让华润雪花在年轻一代人中大获好感。

“品牌塑造的代价是巨大的,但是在初步完成布局之后,必须开始品牌塑造的过程。这是为了公司长期发展能力。”侯孝海认为。

英博市场部沈予方赞同全国品牌的重要性,不过,“在条件还不成熟的时候,因为别人做全国品牌而做全国品牌是得不偿失的。”据悉,目前,英博全国性品牌的推广计划已经开始,初定为定位中高端市场的“纯劲”。

“决不把将酒与速度与色情联系在一起”

保乐力加的 “芝华士”人生

■本报记者 陆琼琼 上海报道

美国人喜欢把马爹利用于鸡尾酒;欧洲人则在朋友聚会时享用;而在中国,所有的高档海鲜餐馆已经再也离不开它。难怪中国已经成为了马爹利所在的保乐力加集团(pernod ricard)的“明星市场”——甚至在法国本土市场出现负增长的情况下,保乐力加集团旗下,包括“皇家礼炮”、“马爹利”和“芝华士”等著名品牌在内的洋酒品牌在亚太地区的销售增长依然高达18.5%。

“保乐力加的一大优势在于独特的分权管理理念,确保决策建立在对每一个市场深入了解的基础之上,并使其区别于同行业其他公司。我们抓住了中国市场的脉搏。”该集团中国总经理齐德辉在接受采访时展示着一贯的法国式微笑。

的确,上述这些品牌成功实现本土化并与中国日益庞大的精英阶层或年轻新贵联系在了一起。但仅有这些是不够的,持续保持健康的企业形象、与政府紧密联系是法国企业在中国左右逢源的不二法门,保乐力加也不例外。

拒绝速度与色情

有趣的是,当全球第一大烈酒和葡萄酒集团帝亚吉欧(DIAGEO)旗下著名品牌尊尼获加(Johnnie Walker)积极赞助F1赛事,并且在上海的各大商场与赛车共同走秀的时候,保乐力加却在以说教的方式严肃地告诉人们饮酒与驾车的对立。虽然这些宣传活动的花费并不比赞助费少,最近保乐力加正与中国道路交通安全安全协会合作,向酒后驾车说不。

“我们所有酒类品牌的广告宣传都要经由总部审核,保乐力加的承诺是禁止赞助赛车活动,因为我们加入了阿姆斯特丹集团这样的行业自律组织,决不把酒与速度与色情联系在一起。”齐德辉称之为原则。

齐德辉的理论依据是:美国一位学者做过研究,那些只顾眼前利益的企业最多风光25年,只有兼顾社会和环境责任的企业才能基业长青。对企业来说,公益活动也是一种投资,特别在中国目前提倡“节约型社会”的浪潮下,作为奢侈品的洋酒自然也在为良好的企业公民形象加分而努力。这也许能让注重优良道德品质的中国人的心理天平更加倾向于保乐力加。

但实际上,说教并不是保乐力加的本来面目。今

年3月,芝华士支持了著名蓝调精灵诺拉·琼斯的亚洲巡演,芝华士定位于流行,近期还将赞助世界十大DJ的中国巡演。与芝华士不同的是,另一“宠儿”马爹利则聚焦35岁以上的成功男士和社交场所。“销售洋酒是一件快乐的事,我们的品牌经常和音乐、和品味联系在一起,这让我一直保持着年轻的心态。”

“卖文化”的酒商

“什么样的场合喝什么样的酒,我自己也是一样。”在食品饮料领域工作了16年的齐德辉是位营销高手。

“马爹利、芝华士等品牌在中国成绩骄人,因为从口味到包装,都很棒的,其次保乐力加针对中国市场也做了一些本土化的营销。”齐德辉说。保乐力加在一些高档的餐饮场所推广适合社交应酬的马爹利等高档品牌,而芝华士针对的是年轻消费者,在酒吧等场合进行推广。

保乐力加三四年前就已经开始在二、三线城市布点,特别在重庆、福建、宁波发展迅速,齐德辉注重在不同的地区,针对不同品牌采取行之有效的投入。他认为中国还是个年轻的市场,还有很多潜力可挖,现在要做的是带给消费者合适的情感诉求点。

保乐力加在中国设立了6个销售大区,每个区有一个一级分销商,齐德辉本人与他们,甚至零售终端的中国商人(餐厅或酒吧的老板)都保持着良好的合作关系,经常在一起喝酒聊天,“语言并不是障碍,我们非常默契。”

齐德辉赞同“卖酒其实更是卖文化,但是又没那么简单。”皇家礼炮、马爹利、芝华士都是有着悠久历史和文化沉淀的高端品牌,可是作为奢侈品要深入中国这个年轻的市场却并不容易。

今年7月底,保乐力加收购联合多美成为全球第二大品牌后,又拥有了百龄坛等品牌,在中国的产品系列也将更为完整。

安永会计师事务所最新的研究报告显示,中国是全球高级时装、饰品和其它奢侈品的第三大消费国。目前,中国奢侈品市场的年销售额突破20多亿美元,预计从现在到2008年,年增长率为20%,之后到2015年的年增长率为10%,销售额将超过115亿美元。

投资银行Piper Jaffray的分析师Eric J. Larson表示:“这仍然是个求过于供的市场。”

您的国际援助中心

求助者: 被大量数据困扰的全球定位系统(GPS)终端设备制造商

问题: 他们同许多领先的汽车制造厂商都签下了合约。目前他们需要迅速扩展业务,并快速做出决策。受资金所限,难以完成工程浩大的基础设施建设,但仍需要能随其业务增长而增长的系统。

解决方案: IBM易捷系列解决方案中的软件和系统能帮助该公司快速整合数据,更准确地做出决策。需要在本地范围内了解汽车行业并经IBM推荐的本地解决方案提供商协助。

ibm.com/cn/helpdesk

010-84881188/66258
或800-810-1618/66258

客户经理 朱春卿

个人电脑 按需应变的业务

解决问题,无论大小

IBM



责编 李晶 E-mail:lijing915@263.net 美编 刘会芹

Info-Tech

经济观察报
The Economic Observer

25
IT

2005 年 9 月 12 日

软件业触摸 利润天花板”

■本报记者 沈建绿 北京报道

中国软件产业正在滑向价格战的泥潭。

2005 年 8 月 23 日,中国软件行业协会在《有关开放源代码软件与商业软件知识产权的研究报告》中指出,中国软件业已出现类似家电产业的恶性价格竞争的现象。报告称,“在一些信息系统建设项目中,由于恶性竞争,中国软件费用被压得很低,开发商不但无利可图,甚至起码的开发和服务成本也难以维持。中标的企业被迫使用盗版或者偷工减料,不按要求开发软件 and 提供服务,导致出现经济学上‘劣币’驱逐‘良币’的结果。”

哀鸿遍野

事实上,国内软件业整体利润率的大幅下滑并不是今天的故事。国内风头最劲的两家 ERP 厂商金蝶国际与用友软件 2004 年财报显示,金蝶与用友的利润率分别从 2001 年的 16% 和 24% 下滑至 2004 年的 13% 和 11%, 两公司 2004 年净利润同比分别下降 7.3% 与 7%。

最不幸的玩家当属四川的托普软件。2004 年上半年托普亏损达 6 亿多元,董事长兼总裁宋如华黯然离去。

的确,曾经笼罩在“知识经济”代言人头上的绚烂光环正在褪色,5% 左右的平均利润率使软件企业普遍陷入了尴尬困境。如今,在软件业弥漫着一股“悲凉”气氛,业内出现的极端的说法危言耸听——“中国软件产业已经面临崩溃”。

举步维艰的软件企业开始各寻出路,退出、坚守还是转型的确是痛苦的选择。人们发现,领军电信、电子政务、社保、税务等行业信息化的东软、创智、浪潮等企业都开始了痛苦转型,或者着力开拓软件外包业务,或者是“牵手”国际软件巨头。

“由于市场集中度不够,国内的 ERP 企业长期存在‘好的长不大,差的死不了’的现象,无法进入‘大者恒大’的良性循环,小企业不计成本的低价竞标不但对大品牌造成冲击,同样也伤害了自己。” 计世资讯总经理曲晓东指出,国内前十大管理软件企业所占的市场份额只有 40% 左右,而并不是分析师希望的合理比率——80%。而据中国软件行业协会统计,2004 年,通过“软件企业”认定的企业有 15000 家,其中 90% 是小企业。

“低价项目在实际运作中往往无法维持人员、业务流程改造、软件开发等一系列费用支出,当然更不能兑现对用户的服务。既然客户没有获得利益,软件企业自然不会有太大发展。” 计世资讯总经理曲晓东认为,“大企业无法得到更多市场份额,小企业无法获得足够的资金提高产品质量,是导致价格战恶性竞争的



■任山藏/漫画

原因。”

残酷价格

“中国企业的信息化并不成熟,中国软件企业本身利润很低。”用友软件股份公司副总裁杨健告诉记者,“事实上,向客户推销软件,卖服务比卖软件难度更大,而服务若是不能获利,企业常常‘后续无力’。”

据杨介绍,在国外,企业在硬件、软件和服务上的投入一般是 1:2:3 的比例,在国内这个数字就变成了 3:2:1,正好相反,软件的价值普遍被低估,厂商按照工时收

费的方式用户并不接受,甚至有人认为软件应该“免费”,用户对软件的价值认识不高已成为公认的事实。

相对于软件企业的“苦恼”,国内企业客户也是一肚子苦水。

南方某纺织企业的老板赵敏告诉记者,让他感到焦灼不安的是,在 2003 年,赵敏用 25 万元上了一套 ERP,上线后却发现新的系统将原来的流程全部打乱,不但没有满足需求,还造成了不少新的问题。如今,赵敏为了和国际买家“接触”,开发了几款新型面料用于出口,不光需要通过 ERP

曾经笼罩在“知识经济”代言人头上的绚烂光环已然褪色,中国的软件产业正在滑向价格战的泥潭,人们担心,这个曾被光环笼罩的行业会重新上演中国国家电业残酷价格战的命运悲剧

打了 7.37 分。

一位实施 ERP 企业的负责人向记者透露,ERP 的价格正在大打折扣。“现在对外宣传的上千万的 ERP 项目,实际成交价格只有 100 多万,几十万的项目也不少见。” 但计世资讯咨询师孔庆军认为,“这和前几年 ERP 市场被热炒,很多项目实施后没有发挥作用,用户对 ERP 产品的信任度降低有关。” 同时,由于国内的软件企业的 ERP 项目大多是“按需定制”的,常常过不了三年就作废了,而新项目开发需要几年的时间。“相比 2003 年前,ERP 项目动辄几百万的状况,现在的信息化项目大多在几十万。”

生存之道

生存还是毁灭?这是中国中小软件企业的难题,而对于那些软件大鳄来说,尖锐的挑战是如何在下一轮的竞争中保持优势?

在国内软件业在价格上大打出手的同时,跨国软件巨头在中国市场多年精耕细作,竞争优势已从产品、技术开始转向服务。从 2002 年以后,SAP 的“灯塔计划”和 Oracle 的鲲鹏计划开始和用友、金蝶争夺中小企业市场。Oracle 在收购 Peoplesoft 之后,日前已经宣布在亚太地区中小企业 ERP 市场增长率达到了 120%,实施周期只要 3-4 个月。

Oracle 大中华区中小企业应用产品部总经理刘强告诉记者,Oracle 中小企业实施的国内合作伙伴已经从原来的 1、2 家增加到 7 家,未来目标将锁定在国内 1000 万家中小企业的前 1 万家内。微软已通过与合作国内软件企业的合作开始拓展中国的管理软件市场,不久前与浪潮签订的 2500 万美金的投资项目中也包括 ERP 产品的开发……

显然,跨国软件公司正在加大对国内软件市场的投入,白热化的竞争让国内软件厂商备受煎熬。而且,国内软件业的标准和规范化的市场需求还没有形成,当一个庞大的规模市场被不同用户的需求差异分割成小规模、个性化市场时,软件企业的发展也充满了不确定性。

“没有成熟的市场环境,就意味着没有成熟的行业思想和行业专家,当然也谈不上成熟的管理思想和管理模型。”一位业内人士指出。

“当然,管理软件企业的发展也会‘受制于’客户的规模。”SAP 中国首席代表栗树和博士指出,“国内厂商的通病就是‘急功近利’的短期行为。国内软件企业大多开发‘头痛医头,脚痛医脚’只能满足一时之需的项目型软件。这个企业能用,别的企业不能用,或者今年能用,未来三年五年就不能用。”

在分析人士看来,如何向更高端的技术领域拓展成了国内厂商必须面对的问题。

金蝶的徐少春认为,ERP 已经过了

1999 年高增长的“黄金时代”,到了管理软件发展的拐点。“在管理软件发展到第二阶段的时候,遇到了成本和产品僵化的问题。”强调客户化的 ERP 市场呈现出了不同于当年财务软件的市场特点。“一方面,ERP 产品不能适应企业不同时期变化的需求,比如企业新建的分厂或产品线的整合不能有效管理,客户购买大量的相互不能兼容的系统;另一方面,单一产品无法满足企业的个性的问题,也是 ERP 将来面临的困境。”

有消息称,9 月中旬,金蝶将发布以金蝶中间件和 BOS 为核心的面向服务架构的 ERP 产品。与国外管理软件巨头推出的相关产品,SAP 的 NetWeaver,和 Oracle 的模版的实施方法的电子商务套件特别版等相类似。徐少春认为,“基于业务基础软件平台的技术,将对国内管理软件产业产生巨大的影响。一种新型的和谐管理软件生态链将有可能出现。”

而为了在扩大市场规模的同时降低成本提升,同样以财务软件起家的用友不久前成立的 Ufmobile 事业部发布了 Ufmobile 移动商务服务。用户只需要通过手机就可以实现财务、供应链等信息的管理。王文京称“UfOnline 与 ERP 软件的结合将会创造出一个用户覆盖更多,希望在满足更多客户需求的同时扩大应用范围和应用市场。”

而有的软件公司则在继续使用价格利器,被称为软件行业的“格兰仕”速达则先后推出了 2 万元的 Quick-ERP 和“速达 E.net”,价格只有 4-5 万元。

事实上,无论对于金蝶、用友还是其他管理软件企业来说,未来的利润增长点在哪里都是最为关键的问题。浪潮高级副总裁王兴山和新中大总裁石钟韶均将细分市场和产品个性化作为避免价格战的重点。“为避免价格战,就要形成差异和门槛,让自己的产品和别人不同。对于浪潮来说,更希望定位在高端行业。”王兴山说,“这是一个大浪淘沙的过程,新中大的策略就是抢占自己的目标客户,准确定位。”



物流、信息、资金

一整套供应链解决方案

为您传递更多

ups.com/cn/delivermore

©2005 United Parcel Service

ups

为您传递更多

货运仓储、包裹追踪、资金流动…… 每一天,您都需要妥善处理这一切,而UPS,正是以精准无误的供应链整合方案,为您降低成本、加速资金流动,让您的供应链架构更有效率。当然,不仅仅是这些,我们所拥有的一切,都会为您传递更多。

技术领先并不意味着就能赢得市场

DTS 的中国遭遇

■本报记者 杨阳 北京报道

DTS 公司正陷入这样一种境地,即便在短短的几年里能够成为世界音频领域里的顶级技术持有者,却将依旧无法进入它垂涎已久的中国广电市场

带着专门为广电行业研发的音频压缩技术来到北京,美国 DTS (Digital Theater Systems, Inc.纳斯达克代码 DTSI)公司消费电子产品及专业音响事业部副总裁布莱恩·唐(Brian Towne)积极地展示该公司在音视频领域取得的成果。他希望能带领公司迅速从市场后来者的状态中走出来,成为中国广电系统今后升级音响环绕系统时的首选。

但是,当 DTS 的工作人员与广东省电视台原音响总监何邦经进行深入接触之后,DTS 高层的表情十分“丰富”——他们恍然大悟,公司正陷入这样一种境地,即便在短短的几年里能够成为世界音频领域里的顶级技术持有者,却将依旧无法进入它垂涎已久的中国广电市场。

遭遇操作难题

你希望听到游戏中敌人的刀从背后砍过来的风声吗?你希望通过网络听一场世界三大男高音音乐会的直播吗?你希望坐在家中就能感受到在电影院看大片时一样的震撼吗?

实现这样的享受并不遥远。瑞典广播电台自 2003 年 2 月起,播出了大量的 6.1 声道录音及实况节目,并在两年前就将 5.1 多声道的编码音响文件放上了他们的互联网站。

这项服务受到了高音质音乐爱好者的热烈追捧。尽管这些高质、多声道文件容量普遍相当大,但自 2001 年以来被下载已超过 100 万次之多,其中 40%来自瑞典以外的地区。事实上,在中国的一些网站上也早已有了环绕音乐文件供网友下载欣赏。

所有超级体验都基于数码音频的压缩技术——中国的广电系统正处在由单声道到立体声,再到 5.1 声道环绕系统的升级过程中。

DTS 正是看中了此中隐藏着的巨大市场。然而,造成 DTS 在中国广电系统推广缓慢的原因却正是由于该公司的技术思路。

在此之前,DTS 并没有意识到他在中国电视行业遇到的最大障碍竟来自于其最得意的技术构思。直到今年 7 月,DTS 几位高层找到了曾经主持录制我国最早的译制片《血疑》、《排球女将》、《命运》等电视剧的权威——广东省电视台原音响总监何邦经,DTS 高层很奇怪为什么中国的电视台不播出 DTS 格式的节目。

“几位 DTS 的高层以为只要拿着光盘到电视台的播出部播出就可以了,其实他

们不了解,全世界电视台的节目制作播出都有根深蒂固的流程。正是这种流程上的特点限制了 DTS 的应用。”何邦经说。

电视台是制播一体的,节目载体就是数字录像带,只有两个磁道是空的。由于录像带上记录声音图像的位置已经被固有用技术使用殆尽,为了把声音效果做的更好,DTS 采用在原播放带提供视频图像的同时配放音频光盘来提供音效,即声音和图像靠数码标记同步操作。而从 70 年代开始提供降噪技术的杜比公司则专门为电视台开发了一个中间载体“杜比 e”,可以使声音和图像在同一载体上,不需分离,一直被广电系统采用。

“DTS 的做法虽然能够将音质提高很多,但由于音频视频分离,要想编辑节目必须挂一台电脑用时间码找同步音频,给编辑工作带来了很大障碍,不容易操作,这对电视台来讲是无法接受的。杜比 e 就没有同步问题。但如果是 DTS 格式压缩的电影,不需电视台编辑,那么在电视台播放则全无障碍。电视台作为使用者,对于任何一种格式均无偏见,两种格式均会支持。”何邦经说,“在理论上,大多数人认为 DTS 的技术要优于杜比公司的 AC3。但是 AC3 的编码非常优秀,在实际运行中它们之间的差别是听不出来的。”

何邦经指出:“另外,在目前的 DVD 国际标准中杜比公司的 AC3 编码技术是强制标准,DTS 是可选的,便宜的 DVD 就不支持 DTS。”

事实上,对 DTS 来讲,更大的障碍在于中国希望能采用拥有自主知识产权的音视频格式。

专利费模式待变

“在数字广播、电视上的国家标准,广电总局还没有正式推出,但是各家电台、电视台不论是否播出,都已经开始用数字设备录制节目。根据以往进口录制设备的技术要求,也形成了一些局部技术标准。”何邦经说,“依照目前的使用状况,潜台词就是在参照欧美标准。”

何邦经告诉记者,在数字电视上,实际上就是参照美国电视电影工程师协会的 SMPTE 标准,而数字广播电台系统则“暂时”参照欧洲广播联盟的 EBU 标准——“因为我们历史上电台的设备大多是从欧洲进口的”。

记者了解到,目前电视台和电台在录制多声道环绕节目上并不需要做太多投入,只是需要再购置带“杜比 e”格式的编



DTS 预测,到 2008 年中国音视频产业产值将超过通信行业

■本报资料室/供图

器和解码器,投入不高。

“但是将来如果大规模上数字电视节目,一个电视台一套这样的设备肯定是不够的,即使制作部分可以多个节目共用,但播出设备肯定是有大量需求的。”何说。

事实上,广电系统的设备升级并不是 DTS 的最终目标——电视台和电台所采用的技术格式将直接影响到每个消费者所购机顶盒和带解码功能的芯片,直接会影响电视、家庭影院、电脑芯片、汽车音响等产品的巨大市场,这一市场潜力无法估量。而 DTS 则仍旧采取向芯片厂家出售专利费,再由消费者买单的方式获利。

对于数字电视、数字广播的发展,创维

音频首席科学家叶宗梁认为,数字电视产业投入大,服务人群却仅限于 20%以下的城市高消费人口,另外 5.1 声道的家庭影院对设备要求比较高,目标市场有限,市场启动期将会很长。另外,就是国产化的问题,“我们要有自己的东西”,叶强调说。

DTS 提供的一份资料显示,到 2008 年,中国音视频产业产值将超过通信行业,到 2010 年,音视频产业更将成长为国民经济最大的产业。

正是由于音视频领域的巨大经济利益,DTS 所需要面对的,除了国际同行杜比公司的角逐之外,还有与中国本土标准的激烈竞争。

本土标准狙击

尽管在广电市场发展不太顺利,但是 DTS 已在中国市场上埋下了几颗种子。

2004 年 9 月,DTS 的声学编码系统成为下一代蓝光 DVD 和高清 HD-DVD 的强制音频制式。“作为音频强制标准,任何一代的高清 HD-DVD 或者是蓝光 DVD 都必须嵌入 DTS 解码器,由此内容供应商才能够自由地选择最适合他们需要的音频技术。”DTS 公司总裁兼 CEO 约翰·柯奇纳认为,“虽然直到下一代的 DVD 产品大量面市,我们不能期望短期内有大的业务收入增长,但是这个强制标准显然为我们搭建了一个具有美好未来的舞台。”

而在游戏领域,DTS Interactive 也是唯一能够提供实时、互动环绕声体验的技术。目前市场上风行的 PS II 游戏机平台上最畅销的几款电脑游戏都有采用 DTS Interactive 技术,例如《罪恶城市》等,而与 DTS Interactive 技术的游戏和软件共同发展的,还有那些越来越多的内置 DTS 解码器的电脑声卡,通过还原解码,个人电脑已经可以支持含有 DTS 编码的游戏和 DVD 软件。

这一切都在对我国自有知识产权的音视频技术产生着巨大压力。事实上,由政府主导我国自主研发的音视频编码技术 AVS 正在紧张的制定过程中,仍未达到大规模量产阶段。“AVS 现在面临的最大问题是商业化。”上海广电集团有限公司中央研究院副院长王国中说,“我们自有技术在国际化上还需要进一步努力。”

北京阜国数字技术有限公司总经理郝杰表示,“AVS 的视频和阜国的音频都是我国自主研发的技术。包括在网络上的广播,我们也做了很多准备。广电总局也十分慎重,现在把愿意提交来的数字音视频方案都拿来测试,选出其中最合适、最好的,应用到全国。在国内的方案中只有我们。”

与此同时,DTS 广州公司总经理胡海涛明确表示,2005 年 DTS 将进一步加大对中国市场的开发力度,特别是在数字电视、机顶盒及家庭影院方面,将紧密地与内地的众多生产企业联合在一起,目前已经和国内企业步步高、德赛、杰科、科达、美加集团、CAV,以及国际公司如索尼、三星、松下、先锋、LG 等建立了合作关系。2008 年数字奥运正一步步逼近,国际音视频标准已开始攻城略地,世界先进技术终归会被接受,中国的标准还要等待多久?

更远。更自由。和TOYOTA一起走。

一跃成磅礴

和谐为道 欲达则达

CROWN 皇冠

新 CROWN 皇冠广受市场的好评,对此表示衷心的感谢。此外,经过工厂的努力,我们会尽快将您订购的车交到您的手中,一汽丰田经销商恭候您的莅临。

动感感然的非凡气质,在风驰电掣间尽显恢弘魄力。饱含沉稳底蕴的外观,勾勒出跃动的流线。每一次V6 Dual VVT—发动机和6 Super ECT所成就的强力加速,都带给驾驶者无比的自信与满足。有了新开发的电动助力转向装置,就有了操纵的得心应手。确实精准的制动性能,更是安心享受驰骋的保障。一切驾驶的感动,从手握方向盘的瞬间就澎湃而来。

Royal Saloon 39.3 万

Royal 32.8 万

带EMV DVD语音电子导航系统、彩色倒车镜显示屏、智能钥匙、一键启动系统、电动天窗、氙气前大灯、真皮座椅、搭载8向电动调节装置及电动腰部支撑、选装人性化位置记忆及自动调节系统、车身稳定控制系统(VSC)、牵引力控制系系统(TRC)、HAC、下坡辅助控制系统、前排二级式及侧部双SRS安全气囊、侧部SRS安全气囊及安全带SRS安全气囊、定速巡航控制系统、左右独立式自动泊车

带EMV DVD语音电子导航系统、彩色倒车镜显示屏、智能钥匙、一键启动系统、电动天窗、氙气前大灯、真皮座椅、搭载8向电动调节装置及电动腰部支撑、选装人性化位置记忆及自动调节系统、车身稳定控制系统(VSC)、牵引力控制系系统(TRC)、HAC、下坡辅助控制系统、前排二级式及侧部双SRS安全气囊、侧部SRS安全气囊及安全带SRS安全气囊、定速巡航控制系统、左右独立式自动泊车

丰田服务节 9.17-10.30

欢迎任何品牌爱车光临

其它品牌轿车(1.4L以上)同享丰田服务,并奉送礼品。为节约您的时间,敬请预约,本活动谢绝出租车。

AAA TOYOTA AAA体验

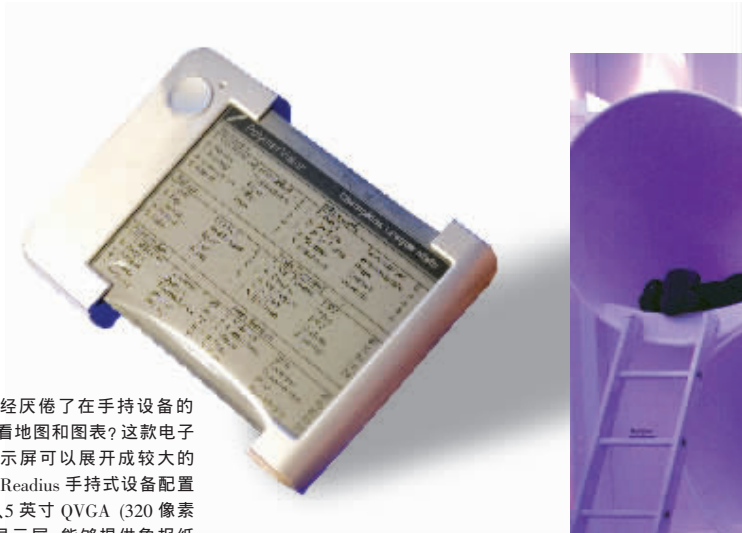
详情登录: http://aaa.toyota.com.cn

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

TOYOTA竭诚为您提供24小时救援服务,详情请咨询一汽丰田经销商

车到山前必有路 有路必有丰田车

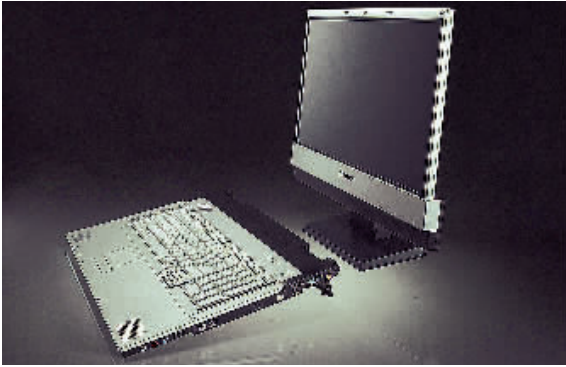
CROWN 皇冠 REIZ 锐志 COROLLA 花冠 VIOS 威驰 DARIO TERIOS 特锐 LAND CRUISER 陆地巡洋舰 PRADO 普拉多 COASTER 柯斯达



►是不是已经厌倦了在手持设备的小显示屏上看地图和图表?这款电子阅读器的显示屏可以展开成较大的尺寸。这种 Readius 手持式设备配置有一个单色、5 英寸 QVGA (320 像素 X240 像素)显示屏,能够提供象报纸那样的感觉



▲这款名为遥远的拥抱的无线产品,可以在装有蓝牙接受装置的彩色织物屏幕上显示从手机上传递的信息



▲这款笔记本的显示屏能够随意拆卸,并且以任何角度摆在桌面上,为游戏和专业用户提供最佳性能和最方便显示角度

▲在索尼的“森林”中,探险者要拨开层层的黑纱才能到达宝藏,在那里,你可以钻进白色的圆筒静静地享受天籁之音

►英特尔双核芯电子游戏让玩家玩得还不亦乐乎

来自 IFA 的简单生活

■本报记者 李晶 柏林报道 本报资料室/供图



如果你是碟片发烧友,一定会熟悉这样的经典镜头:历尽磨难的男女主人公在万人攒动的广场重逢之时,身后的广场大屏幕上烟火闪烁,随即蹦出“I MISS YOU”字样。

如今,这种“爱你在心口难开”的浪漫表达再也不需要千辛万苦的预约。9月1日,在德国柏林的IFA展览上,由荷兰飞利浦公司推出的名为“遥远的拥抱”的数字产品可以让你随时随地的表白心意,这些配有蓝牙接受设备的彩色织物屏幕甚至可以安装在旅行背包、沙发的靠垫上。飞利浦消费电子产品CEO鲁迪·普沃斯特将这称之为无缝生活体验。

如今,除了积极倡导新的体验方式之外,跨国公司们更愿意昭示自己研发创新的力量,而不是庞大的生产实力

没错,在这个“体验经济”时代,全球的消费电子产品大佬们都试图向大众们昭示一种更简单和贴心的生活体验。因此,从柏林市区驱车大约30分钟车程,位于安静的市郊IFA展览更像一个体验的迷宫,到处是新奇的玩意儿。

迷宫中,最神秘的地点来自于具有贵族气息的索尼公司,在索尼的森林中,探险者要拨开层层的黑纱才能到达宝藏,在那里,你可以钻进白色的圆筒静静地享受来自索尼的天籁之音。而一直以平民形象示人的三星则保持着自己亲切的本色,在这里,在风格各异的起居室中,无缝家庭娱乐的概念被突出。在英特尔的展台,讲解员会拉来来自世界各地的参观者,来个简短的录像,然后把视频的邮件发到你的信箱。

事实上,这些大佬们更愿意扮演一种新生活方式的倡导者的角色。“我们认为,简单是客户体验的核心所在,因为公众们早已厌倦了无法录制电视节目、厌倦了耗费大量时间阅读操作手册和复杂的操作程序……”飞利浦消费电子的CEO鲁迪·普沃斯特称,“简单化的设计事实上为产品的创新提出了更高的要求。我们倡导的精力

心、简于形实际上在提倡一种简单的生活方式。”

除了积极倡导新的体验方式之外,如今跨国公司们更愿意昭示自己的研发创新的力量而不是庞大的生产实力。在2004年,逐步将电视机和PC显示器的生产外包的飞利浦如今并不愿意再被称之为“全球最大的消费电子生产商”,而更希望突出自己的研发实力,将新技术出售或者与合作伙伴成立合资公司是飞利浦的未来主要运营模式。

飞利浦东亚首席技术官范彦柏告诉记者,飞利浦的研发部门属于复杂的“矩阵式”结构,从研发类型的纵线来看,一块属于带有长期性质的基础研究;一块属于业务单元性质的研究;还有一块属于直接的产品开发。而基础研究部分又有“1/3”和“2/3”之说,即自主选题占1/3,另2/3属于集团应用层面。“我们要将一些复杂的技术给隐藏起来。”范彦柏如此解释简单的概念。据介绍,飞利浦专门组建的“简化顾问组”,包含服装设计师、IT架构师、建筑设计师、放射专家和汽车设计师。研发部门开发出“产品”,这支团队则负责从外观和操作界面上给出设计和建议方案。



“Google 牌”保姆

■本报记者 王乐 北京报道

搜索引擎 Google 已经成了中国人的“工作顾问”。来自中国互联网中心(CNNIC)的一份报告显示,Google 在企业和政府用户中的占有率分别为 44.7%和 45.7%,在网页搜索、信息查询应用中的占有率超过 50%。不过,Google 显然不满足于“工作顾问”的身份,它正试图成为人们的“生活顾问”。

打开网址 bendi.google.com,“新闻、网页”这样的类别消失了,取而代之的是“位置”和“内容”。输入“北京、咖啡厅”,呈现在面前的是北京市 3000 多个咖啡厅的联系方式、地图坐标和网页信息,这就是 Google 的本地搜索服务。目前 Google 的本地搜索已经可以查到 100 余座中国城市的生活设施信息,包括在 70 余座城市查询具体的地图位置。

2004 年 Google 和美国一家权威地图、黄页提供商合作向市场推出了一种结合黄页和地图的搜索服务,用户可通过搜索引擎找到与衣食住行相关设施和服务的联系方式、情况介绍等信息,此外还可以找到其在地图上的位置,有的用户甚至可以找到某些商场的立体图。

随后在一年中,Google 开始在加拿大、英国、日本以及中国大陆推出同类服务。

“与其他国家相比,中国的黄页信息很不完善”Google 亚太区产品总监宓群表示,Google 在制作中国的本地搜索时不得不找更多的信息源来补充,“我们设计了一套算法,可以分析出 Google 80 亿网页中与中国地理、生活设施相关的信息”。

对于本地搜索的商业前景,互联网分析师吕伟刚非常看好,因为“内容的目的性特别强”,并且其阅读具有广泛性,很多外国人也可以借此了解中国的地理情况。据介绍,Google 在美国的本地搜索广告费非常高,“一次点击要好几个美元”。

然而,并不是所有人都看好本地搜索业务。易观国际分析师孙立林说:“地图服务的盈利模式无非是两种——向最终用户收费和广告。按照 Google 的传统,Google 不会向最终用户去收费,因此 Google 的本地搜索还会依靠广告,但是广告需要流量来证明价值。”

宓群告诉记者,目前 Google 本地搜索并未考虑改变商业模型。Google 将利用 4 家广告代理商销售本地搜索的广告,实际上 Google 并未考虑在中国赚钱。他表示“中国市场比美国市场小得多,Google 在中国推出这项服务更多地为了提高用户的体验”。

孙立林认为,Google 本地搜索可能盈利的方向是,改变不向最终用户收费的商业模型。孙立林分析,Google 本地搜索同时提供影响图和矢量图,这表明 Google 在地图的信息发布上做好了充分的准备,目前的无线技术已经可以支持将这些图传送到手机终端方面。孙认为 Google 可以在无线技术搜索时向最终用户收费。

分析师还发现了 Google 在本地搜索上的改进。吕伟刚认为,Google 将广告栏从右侧提升到中间以改善广告效果,就是听取了广告客户的建议。

据宓群介绍,Google 本地搜索仍然继承了 Google 搜索结果排列的传统,继续以“相关度”、“距离远近”为标准确定搜索结果的排列顺序,广告信息依然是独立的区域进行单独的显示。

虽然 Google 本地搜索推出在占了先机,但赢得市场仍需时间。易观国际的孙立林认为,专业地图搜索市场的竞争实际上是资质和资金的较量。Google 与合作伙伴 Mapabc 都不具有 POA 信息采集的资质,需支付大量的费用购买。此外,如何在精力有限的情况下保证用户体验也是 Google 必须考虑的。

深入

200多个国家和地区

为您传递更多

一家准时可靠的速递公司,一家能够在200多个国家和地区赢得信赖的物流公司,一家网络遍及全世界的供应链管理公司——这是您的需要,也是UPS能够做到的。当然,不仅仅是这些,我们所拥有的一切,都会为您传递更多。



为您传递更多

ups.com/cn/delivermore

■本报记者 杨兆清 北京报道

面临重新洗牌的笔记本电脑市场暗潮涌动。

IDC2005 年最新的调查报告显示，在消费和商用领域，2004 年第一季度以来，二、三线笔记本厂商的总和市场占有率明显下降，笔记本电脑市场在竞争激烈的背后，仍面临重新洗牌。

在生存环境恶劣的市场中，二、三线品牌如何求得生存，图谋发展，几乎成了让每个品牌操盘手无法安睡的梦魇。由于业绩不佳，2004 年金恒生品牌退出市场；2005 年初，紫光、同方等笔记本电脑集体换帅；来自台湾的华硕、明基也更换了高管。

一方面研究机构预测，大陆笔记本市场仍将保持两位数的高速增长，另一方面是二、三线笔记本电脑厂商业绩大幅滑坡。两难困境中，二、三线品牌何去何从？

联宝科技是这些品牌中的一个，从其近七年的发展历程中，我们或许可以得出些启示。

当 1999 年 8 月的最后一天到北京时，洪国基所看到的中关村，还没有像今天这样繁华，但也到处充满商机。洪作为台湾《工商时报》的科技记者，跟随台湾金宝集团董事长许胜雄到北京视察联宝科技的工作。

联宝科技于 1998 年 4 月由台湾金宝集团和仁宝集团各出资 50% 在北京中关村创立，当时办公地点设在北京北四环中科院声学所的简陋房子里。仁宝电脑是全球第二大笔记本电脑代工厂，而金宝电子是世界第一大计算器生产厂商。

2000 年 1 月，洪国基被许胜雄请到北京，接任联宝科技总经理，开始了与联宝品牌的故事。8 月 26 日，洪国基在卫星大厦五楼的办公室里向记者回忆起联宝科技的历程：“联宝近七年的发展，是颠簸和摸爬滚打的经历。”

“龟速”发展

笔记本电脑市场的激烈竞争，给联宝科技的经营带来沉重压力。洪国基很清楚他没有达到集团董事长许胜雄所期望的目标。“目前联宝的业绩离达成董事长的目标，还有不小的距离。”洪国基坦陈。

按照许胜雄的“企图心”，联宝要进入大陆笔记本市场的前五名。洪国基说：“相比之下，目前联宝的速度像只乌龟，还在慢慢地往前爬。”

而市场分析师认为，联宝的艰难，可以看作是台湾代工厂商创立自主品牌的缩影。



大陆笔记本市场仍将保持两位数的高速增长，二、三线厂商却不断丢失市场份额

■本报资料室/供图

一个二线品牌的上行故事

联宝再造

联宝科技的成立，源于许胜雄 15 年前为金宝、仁宝集团做的远景规划。当时许已经看到，在未来的发展中必须开拓新的业务领域。像宏 的施振荣一样，他将目光投向大陆，决定开创自主品牌。

洪国基回忆说：“当时，董事长许胜雄有次在闲聊时说，真想亲自搬到大陆去做自主品牌。”金宝和仁宝集团的代工已经比较成熟，他必须寻找新的出路。

但许的这一决定，相比其他台湾代工厂商已经有些晚了。宏 在 8 年前就已开始了自主品牌。

一位分析师指出，在联宝成立之初，公司有大量不熟悉中国市场的台籍干部，这让联宝的第一步没有迈好。

洪国基说：“当时的台籍干部有 1/3，出现了内耗。那时仁宝的规模也不够大，

台湾位列第三，每年的产能约 300—400 万台。”

依托仁宝电脑全球笔记本第二大制造厂的优势，联宝决定放手一搏。

然而，发展自主品牌并非仁宝的代工客户乐见的事情。“那些国际品牌的大代工客户，用 10 倍的放大镜在看代工厂商的一举一动”，洪国基说，来自代工客户的无形压力，成了联宝笔记本的掣肘。

2002 年 5 月，联宝发起“雪崩行动”，新品 CL56 是当时市场上第一款有独立显卡的笔记本，然而 6999 元的价格却低得足以引起市场雪崩。洪国基回忆说，连续三次雪崩行动为联宝赢得了市场销售和品牌提升效果，却同时引起了仁宝代工企业的不满。

这在台湾的代工厂商里并不是个例。2000 年，为了处理代工厂商与自主主

牌的关系，施振荣“二造”宏 ，将自有品牌明基与代工厂线创分离，明基改用新品牌 BenQ，最终解决了这一难题。

重塑品牌

2005 年初，仁宝集团让出 1% 的股份给金宝集团，从而与联宝科技成为单纯的关系企业。联宝也开始重新考虑仁宝电脑的支持力度。

早在 1999 年，仁宝电脑一位高层考察北京的电子卖场后，主动敲开了联想的门，将其发展为继联宝后在大陆的第二个客户。随后联想在市场上发动万元笔记本攻势，此后联想笔记本的销售量不断增加，对代工厂也逐步有了外观建议权等。“当时联宝每个月的出货量不到一千台，根本没有能力讨价还价。”洪国基回忆道。

2005 年仁宝电脑的目标是达到代工 1000 万台，其中贴牌占 99%。留给联宝的只有 1% 的份额，这显然不是一个能与代工厂有谈判能力的数字。

而在两年前仁宝电脑也有高层放言：自主品牌是集团的事。言下之意，联宝的发展是金宝集团的事，而代工才是仁宝电脑的分内事。

洪国基扎扎实实地体会了一把“兄弟登山，各自登顶”。他同时也在盘算，仅仅背靠仁宝的资源，还不足以支撑起一个品牌。

从 2004 年下半年开始，洪国基决定打破只从仁宝拿货的单一供货渠道。仁宝的供货比例将从 90% 逐步下降到 60% 左右。另外从纬创等企业拿 10%，其他渠道 30%。显然，联宝希望借此拉开产品线。

而来自仁宝的支持仍然保留，首先是在大陆的产品资源。大陆、欧洲等一些新客户，仁宝不再亲自接待，指引其转而找联宝；其次，联宝能从仁宝得到三个月的账期支持。

另外，在渠道建设上，除了原有的忠诚渠道，洪国基还借宏 调整大陆渠道的机会，为联宝的渠道充实新的力量。

其次，在市场推广上，通过与宋庆龄基金会合作，开展笔记本捐赠以扩大品牌知名度。通过参与赛尔网的“笔记本校园”计划，将中低价位笔记本推向学校。

洪国基认为，目前市场上有近四分之一“先天残疾笔记本”，为了降低成本，制造中使用 B 级液晶屏，减少接口等。“七万小时连续运营不宕机，CL56 型号的笔记本返修率是千分之八，从这些可以看出联宝对品质的坚守。”

然而，业内人士称这些经营措施的调整将在 3 至 6 个月内才能发挥作用，2005 年对联宝仍将是压力很大的一年。

新 E 周

人物

李开复

7 月份李开复跳槽 Google 后，并未如愿展开在 Google 的工作。备受关注的跳槽案上周在美国华盛顿州地方法院开听证会，双方辩论的焦点就是在法院裁定李开复是否违反竞业禁止协议之前，他能否为 Google 工作。Google 则坚持李开复并没有违反“非竞争条款”，如果他不能在听证会后开始为 Google 工作，Google 中国将错过今年秋季的招聘季节。微软律师甚至指责李把为微软所做的中国市场报告发送给了 Google。

引语

“索尼在电子与内容的取舍上就是扔了电子去掰内容。”

——罗清启认为索尼像熊掰棒子一样，如果无法在取舍后获得增量收益，最终将被清场出局。

“不以中国联通的两种网络划分，而是将中国联通南北分家，北方与中国电信合并，南方与中国网通合并。”

——保定联通一名员工认为，将联通南北分拆后，南联通与网通合并后称新联通，可保留联通品牌。

事件

西门子通信面临调整

出售手机部门还不够，西门子股份公司总裁兼首席执行官柯菲德称，西门子通信集团仍需要做出重大战略调整。柯菲德坦承，西门子全球在通信业务上碰到了一些问题：首先，西门子需要进一步改善企业通信解决方案业务；其次，西门子面临从现有的通信架构向 IP 通信架构转移。分析师认为，挑战在于这一转换需要西门子通信投入更多的资源但是短期内没有什么产出。（杨阳）

数字

500 亿美元

Portio Research 公司预测，SMS 短信息到 2010 年估计会达 2.38 万亿条，产生 500 亿美元的收益。手机短信息之外，移动电子邮件、移动即时短信息（MIM）、push to talk（PTT）及视频短信息等多种移动短信息技术将成为流行趋势。该报告认为，MMS 短信息有能力在 2010 年以相当少的通讯量达到与 SMS 相同的收益。（栏目编辑 杨兆清）

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油领域里的出色性能。

采用“直连架构”和“超传输”技术的AMD皓龙™和双核皓龙™处理器，使海量数据处理、大规模网络应用、复杂科学计算及大型图形建模为特征的企业级或行业关键应用领域，在处理能力、扩展性、稳定性、可靠性、易管理性等方

面实现更大突破，性价比更高。同时，64位的内存寻址完全能够满足未来的计算需求，超大容量内存访问迎刃而解；在处理器内部集成了内存控制器和超传输技术，使得内存带宽和I/O带宽线性增长，配合领先的X86集群技术在多台服务器组合时整体性能线性提升，高性能计算能力轻松实现。

除了在石油物探领域大显神威以外，基于AMD 64位皓龙™处理器的服务器平台，在许多需要大数据量、高性能计算的领域都得到了广泛应用，例如精度不断提升的天气预报领域、采样不断增加的汽车制造业仿真及生物科学研究领域等，都是皓龙™处理器的用武之地，并已经取得了丰硕的成果。“福布斯全球企业2000强”前100位的公司或其所属企业中，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。总而言之，AMD技术能够帮助许多行业用户以更低的总体拥有成本，获得更高的计算动力，全面提升计算效能。

今天，AMD正在重新定义高性能计算领域里IT平台的价值！

AMD

64

Opteron

找油先锋的“神兵利器”

AMD皓龙™处理器

全球石油价格突破每桶60美元大关的时候，高速发展的中国经济承受的压力越来越巨大。严峻的形势对中国石油企业提出了更高的要求：继续保持高产量和高增长速度。中国石油企业更高目标的实现，取决于对地质的认识有多深，勘探的精度有多高，而这一切都要依靠高性能计算机系统，依赖大量的地理信息处理和高科技的虚拟现实等新技术。

信息技术对提高石油勘探具有革命性的意义。现在，高精度地震勘探方式已成为油田勘探的主流，数据量大、运算量大成为石油勘探数据处理、建设“数字油田”的重要特征。先进的“三维叠前偏移”算法正在成为主力。但这种算法的复杂性要求计算能力的显著提升。同时，野外数据采集的抽样面积已经缩小到原来1/8，数据的采样间隔缩短到原来的1/4。

这些看似简单的采集环节精度的增加，到了信息处理阶段，都将使数据量呈“指数级”增长，对计算系统的数据处理能力提出了更高要求。一方面是整个产业对于石油需求量急速增长的大背景，另一方面则是石油勘探行业对于高性能计算的需求提升，这样的矛盾亟待强劲的IT基础设施来解决。

被称为“找油先锋”的中国地球物理界最大的专业服务公司——中国石油东方地球物理勘探有限责任公司的处理中心，正面临着这个挑战，自2003年至今，SUN公司与曙光公司推出的多款基于AMD皓龙™处理器的X86集群先后在不同的项目内陆续落户中国石油东方地球物理勘探有限责任公司，帮助他们的物探技术从二维走向三维，这是高性能计算机给地震勘探带来的飞跃，使石油的找点、定井位更准确，这不仅节省了资金，节省了投入，而且加快了石油勘探的步伐，提升了效益。经过测试，在价格相当的情况下，64位的找油软件在64位的集群上的运行速度，比32位快2-2.5倍。同时，基于皓龙™处理器的IBM工作站也在东方地球物理公司有所应用，同样体现了皓龙™处理器在石油



责编 韩彦 E-mail:hanyan007@263.net 美编 钱子兰

Automobile

经济观察报
The Economic Observer

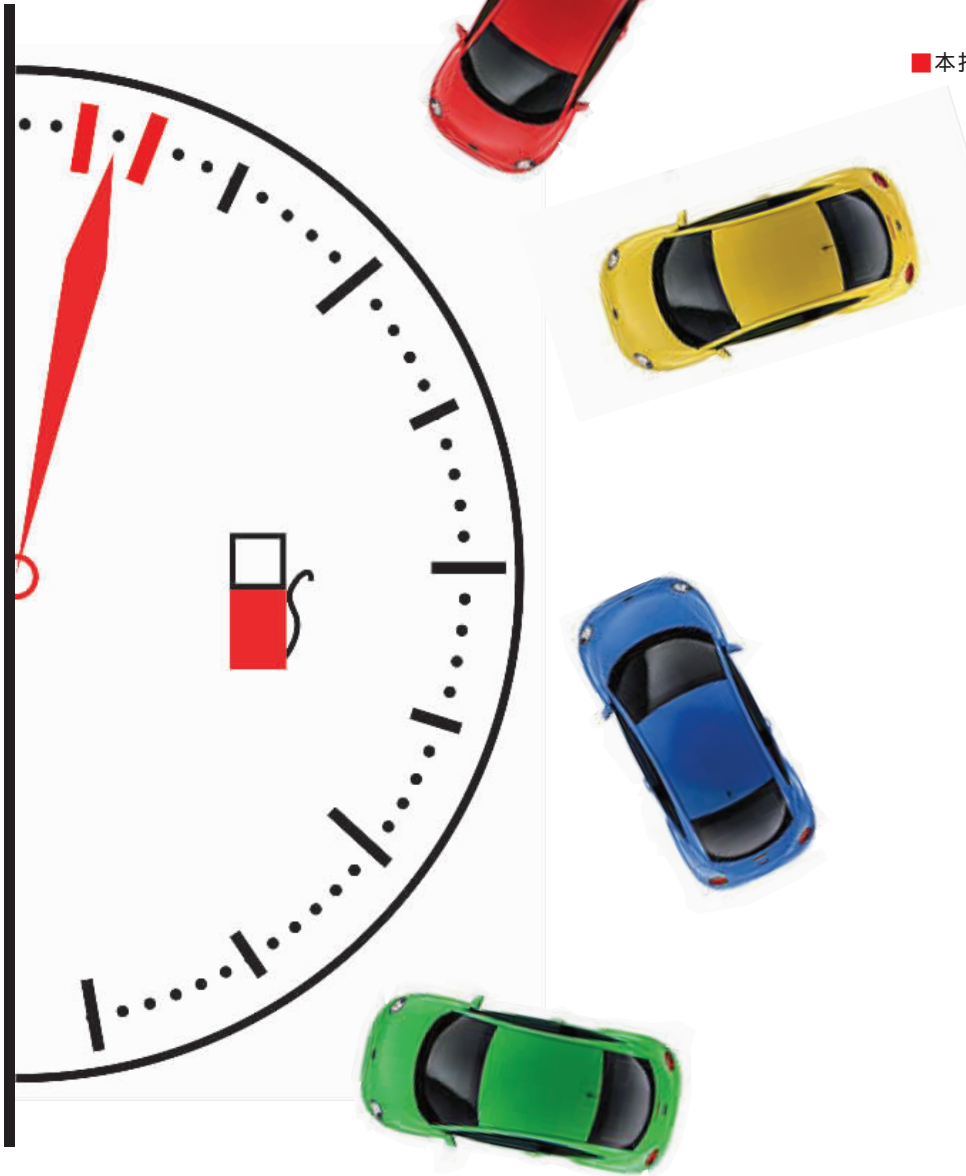
29
汽车

2005年9月12日

高油价下的车族 众生相

当汽车的血液——汽油的价格以超乎人们想象的速度飞快增长,德、美、日、韩各系车商开始着手调整对旗下车型在不同维度上的投入。

德国大众不断奔走,上下公关,希望北京等城市尽快对柴油车解禁;三大美国制造商为自救纷纷踏上迷宗之路;日系车终于等来展示自家独门绝技的春天;韩国车仍然奔跑在不断改善的路上……



■本报记者 韩彦 综合报道

世界上没有什么事物可以无视平衡的哲学而取得成功,造车最是这样,每一个品牌都在它所能追求和达到的各个维度里小心地保持着身体的平衡,而后再树立它所特长的个性化品牌形象。这些维度包括安全性、舒适性、时尚设计、豪华装备、操控性、新科技、稳定性、驾驶乐趣与燃油经济性等等,而当市场的需求对其中一维突然间疾速倾斜时,所有的汽车公司都需要在变化中重新寻求新的支点。

现在,汽车的血液——汽油的价格正以超乎人们想象的速度飞快增长,从近年来国际原油价格的走势中,人们近乎绝望地看到,不管是出于需求还是炒作的原故,高油价已不再会有大幅回落的可能。

随着平衡木不断向一侧倾斜,人们惯常用以分类的德、美、日、韩各系车商也早已着手调整对旗下车型在不同维度上的投入,争取尽快立稳脚跟、杀敌对手,以使自己在新的平衡形成之际占据更加有利的位置。

德国车的柴油梦

随着汽车价格的攀升,即使是省油一半的混合动力车现在也失去了一些风光。最近,在美国,有专业机构做了这样一项测试,用一辆柴油轿车和一辆混合动力轿车在相同路况下各跑5000公里,结果,在燃油经济性上双方几乎没有差异,而排放方面柴油轿车还略胜一筹。对于柴油车技术发展最完备的德国大众来说,这无疑是天大的喜讯,但与大众中国无关。因为在中国多达14个轿车消费的主力城市,柴油轿车仍然无法上牌。

几乎所有人现在都会以同情的眼光看着大众在中国的境况,油价的飞涨对一汽-大众和上海大众的产品来说是一场雪上加霜的浩劫。厚钢板和以操控性为中心的设计理念使他们在能耗上失宠于人。

两个大众现在都只好勒紧腰带度日,一名今年从同济大学毕业的本科生告诉记者,他在通过了上海大众数道面试关卡来到最后一位人事经理面前时,被告知,为了降成本今年一个名额也没有了。

尽管如此,但你会惊讶地发现,在中国人的心中,德国车仍然是他们的最爱,或许是先入为主的想法和体验在中国人身上真正培养出了对德国车忠诚和热

爱的汽车文化——零点调查公司在2004年北京车展中的调查结果显示,参展观众最愿意购买的车系中人气最旺的仍是德系车,如果抛开客观条件的限制,47.7%的人打心眼里想买一辆德国车——那是一种出于自发的真正的喜爱。当然,在原油价格还没突破50美元/桶大关的彼时,日系车的支持率也已经达到38.8%。

但是现在,加油费的支出使更多的中国消费者不得不忍痛割爱。而刀刀血痕下最疼的当然是德国大众。眼见着占有率以几乎每年10%的速度下降,那些挂着日本、韩国和美国品牌的车欣然瞥视着市场的增量和大众丢失的份额,他们惟一能做的就是攻克柴油车禁令的难关。

由于柴油的提炼过程比汽油提炼过程短,它通常比汽油更便宜,同时较之有更高的能量获得率,柴油车比汽油车的燃油经济性平均高出三分之一,而废气排放总量比汽油车低45%。在欧洲,大约一半的乘用车使用柴油动力。

一汽-大众是第一个吃螃蟹者,但至今仍未受益。他们近两年接连不断地推出了适应中国油品环境的捷达、宝来和奥迪的柴油车,并不断奔走,上下公关,希望这一目前最好的节能环保解决方案能得到消费者和管理当局的认同、理解与支持。

对一汽-大众而言,这是一条只能进不能退的路,副总经理华明耀7月底在北京表示,今年柴油车供不应求,今年的销量可以超过30000辆,他们相信技术上的领先必将获得商业上的受益。

以北京为代表的城市不愿解禁柴油车是因为担心目前加油站里的柴油会使车辆的排放不过关。而中石化的人士表示,他们完全可以提供高质量的柴油,不过国家的限价使他们无利可图,而且,他们也担心公众对冒着黑烟的柴油车的故有印象会使这块市场容量有限,从而难下决心投资改造炼厂装备。

所幸的是,高油价也刺痛了中国政府的决策层,从某种程度上为柴油车的死结解开了一扣。有未经证实的消息称,柴油车在北京的解禁指日可待,如果这样,一汽-大众便可生机乍现,而与之一脉相承的上海大众的车也将很快装上柴油发动机。(下转30版)

广州 HONDA

世界品质 一脉相承

领行者的动势 矫捷锐进

领行者的身姿,沉稳而优雅;行进的动势,矫捷而锐进。一如雅阁(Accord),臻至完美的流线型车身,凝聚了对空气动力性能的专注研究和极致追求。精准的五档手动/自动变速器,令操控得心应手,藉i-VTEC/VTEC发动机的澎湃动力,领行全程,锐不可挡。



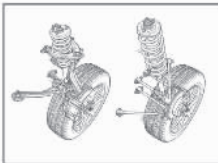
雅阁
(Accord)
连续15个月国内
中高档轿车销量
遥遥领先

数据来源:中国汽车工业协会

- 雅阁全系列版本:
- 2.0L系列普通版、标准版、舒适版
- 2.4L系列标准版、加热版
- 3.0L V6版

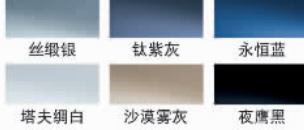


卓越的2.0L和2.4L i-VTEC发动机实现强大的扭矩输出和澎湃敏锐的加速性能,最大功率分别达到110kW和119kW。百公里油耗分别为6.8L和7.3L(90km/h等速行驶),排放达到欧III标准。



双横臂独立前悬挂
五连杆双横臂独立后悬挂
采用了彻底追求乘坐舒适性和操控性能的独立悬挂系统,将行驶时的震动减至最低程度,提高操控的稳定性。

更多车身颜色,更多个性选择



激活新力量



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

网址:www.guangzhouhonda.com.cn

高油价下的车族众生相

(上接 29 版)

在中国市场上的其他德系车并不像大众这样艰难,因为它们都已进入豪华品牌的殿堂,他们的目标客户只对品牌与性能感兴趣而不太关心油耗与价格。一汽-大众奥迪市场部 9 月 1 日公布的最新销售数字表明,7、8 两月奥迪品牌的总销量连续大幅上涨,与去年同期相比分别增加 62.9%和 73%。其中 8 月份的销量达到 5334 辆。

正值新 3 系上市的宝马也没功夫考虑油价的问题,因为老 3 系换代促销所带来的疯狂抢购使他们无法不沉醉于一片光明的憧憬之中。北京盈之宝汽车销售公司董事长李莹在电话里对记者兴奋地说:“ 8 月份卖了 130 台车,其中 90 台是老款 3 系,从客户对老款 3 系的热情和眷恋来看,外观、内饰还是动力及驾驶性能更令人激动的新 3 系也将受到市场追捧和青睐。”

谁还在乎美国车？

在零点的那次调查中,美系车虽然位居第三,排在法系车、意系车和韩系车之前,但得分率却只有 6.2%,这很奇怪,因为上海通用始终是中国汽车市场上看起来非常成功的企业,即使在最艰难的去冬今春,也仍然保持着占有率与利润率的同步增长。

在传统的意识里,人们已经习惯说:“美国汽车以豪华大气著称,德国汽车以技术精良见长,日韩汽车则以经济实用为特点。”但现在当我们提起美系车时,总难免有些犹豫,所谓的美国血统已经渐渐从美国汽车制造商的产品中淡化甚至消失。

首先是在设计上,除了从大排量越野车或皮卡身上,我们已经很难看到那种横向扩张的飞扬派头,甚至在内饰上也看不到太多缺乏内涵的纯粹奢华,而仅余的一点点对美系血统的记忆就被烙印在大力和高油耗上。

于是,当原油的价格一步步穿越 50 美元、60 美元、70 美元大关,层层突破人们的心理防线之后,这

些曾值得炫耀的指标便彻底转为痛苦的记忆。即使在美国,人们也正放弃昔日那从排气管的轰鸣中获取的自豪。进入 2005 年以来,日本汽车厂商在北美市场实现全面的突破,包括三菱、马自达在内的五大日系汽车公司市场占有率达到 32.9%,比去年增加近 4 个百分点。而相对应的是通用、福特和克莱斯勒三大美国厂商的份额从一年之前的 59.7%下降到 56.3%。

美系车的迷宗,其真正是三大美国汽车制造商在衰落中自我拯救的必然结果。

福特在几年前便迷上“欧洲设计与德国工艺”,蒙迪欧、福克斯等畅销车型尽皆出自欧洲福特的设计室;8 月底,代表福特欧洲汽车未来基因的概念车 iosis 更是直接从英国的设计室出炉发布。福特看到了自己的未来,希望通过将更高的燃油经济性与欧洲车耐得住时间打磨的经典考究相结合,来置换早已老迈的美系车的内核,或许只有这样才能救活实验室中那些还很值钱的技术,使亨利·福特的百年传奇得以延续。

而通用现在则是对自己当初收购大宇的远见佩服得五体投地,从别克凯越开始,到雪佛兰景程、乐骋,目前支撑这位车界老大海外销量的新车几乎全部出自韩国大宇之手,随着油价的上涨,曾经热销的别克君威的价格在市场上划出相反的曲线。

节能取向的小型化与对性价比的追求是通用渡过这几年的财务与车型难关的救命稻草,而另一方面,通用为提升整体品牌而再造的豪华品牌凯迪拉克除了钻石切割的外部线条,其设计内涵则完全取自德国,德国概念仍然是行业公认的至高之境。

在美国车里,现在只有从克莱斯勒唯一的畅销车 300C 身上,我们还能看到一些英国式的贵气与美国式的豪放相结合的影像。

美国车在海外及至本土正在演变成一种仅属于精神层面的概念。最善于整合资源的美国企业现在系统在打全球车这张牌,这也许代表了未来汽车业不可避免的趋势,但今天似乎还早了些。如果未来几年中消费者对汽车仍抱定血统论不放,而无法像对 IT 或家电产品那样务实,那就让美国企业想办法攻下这诺曼底吧,因为他们勇敢、机智而且别无选择。

日系车接管中端

日系车进入了一个前所未有的全面飘红年代。电视台上热播的《烈火金刚》已无法让民族情结再与实用化的消费主义相抗衡。因为没有人能够挡得住同级别车型中,日系车可以省油 1/3 到一半的诱惑。

与此同时,日本企业在中国已经羽翼丰满,有了发力的资本,他们推出的配置齐全的新车的价格与车的油耗一样令人欲罢不能。



随着油价的天平不断向一侧倾斜,人们惯常用以分类的德、美、日、韩各系车商也早已着手调整对旗下车型在不同维度上的投入,争取尽快立稳脚跟、杀敌对手,以便自己在新的平衡形成之际占据更加有利的位置。

■本报记者 罗健/摄

9 月,一些皮鞋远没有德国大佬们那般挺括锃亮的日本人成为中国车市的主角,他们带来的车在中国人眼里却是又漂亮又体贴。

与皇冠同一底盘的丰田锐志 REIZ 价格的出台推翻了所有的常规,给中国市场中级轿车定立了新的起点,仅售 24.48 万元的主力级别 2.5V 让包括广州丰田佳美在内的,所有即将进入中国市场的中级轿车都需要重新思考定价问题。它同时也打破了许多不喜欢日本车的中国人的心理拒绝底线。而且一汽丰田声称,3.0 升的锐志的 90 公里等速油耗是 6.1 升。

有分析认为,目前,在国内中级轿车市场的雅阁、君威、帕萨特、马自达 6、蒙迪欧、天籁等多款价位集中在 20 万元~30 万元区间的主力车型中,锐志 2.5L 的性价比已优于雅阁 2.4L、别克 2.5L、蒙迪欧 2.5L、天籁 2.3L 等车型,其 3.0 顶级车型又比帕萨特 2.8L、天籁 3.5L 等车型来得“实惠”。

虽然在别的厂家看来,今年前 8 个月销售 89296 台算不得多么大的成功,但新上任的一汽丰田销售公司总经理毛利慎对于马上能销量的利润同时回收有着充足的自信——从花冠一下陷入供不应求的现象中,他确信随着油价的上涨,更多中国人会选择日本车。他甚至在暗地里盼望油价再涨一些,因为年底丰田的节油杀手驹——混合动力车普瑞斯就会在中国上市了。

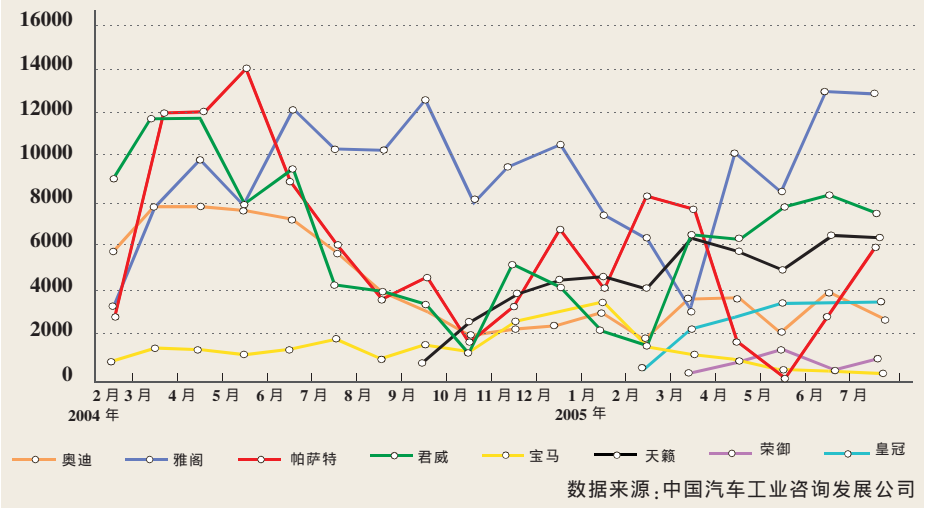
但日系车的春天并不只属于丰田,它那些来自岛国的同胞兄弟们就是丰田最强有力的竞争者。

锐志的低价入市使得将于 9 月下旬上市的新马自达 6 的价格更引人关注。据称一汽马自达此次不惜投入巨资,对马自达 6 进行了 8 大类上百项的改进,力图让新马自达 6 进入高档轿车的范畴。最近,他们透露,新马自达 6 的价格有可能在 25 万~35 万元之间。

高油价导致大多数喜欢德国或美国品牌的购车者转向排量在 1.6L 以下的市场,而 2.0L~3.0L 档的中档轿车则几乎变成了日系车的天下,因为它们独特的独门绝技可以在这个排量上部分抵消油价上涨的影响。

尽管对于锐志还没来得及详细调查,东风乘用车公司总经理吉田卫仍然相信天籁是有优势的。“不可能对天籁没有影响,但 21.38 万(最低配置的锐志 2.5 的价格)也不会有很好的配置,而且现在车源也非常少。” 9 月 3 日在北京的联谊会节油赛上,吉田卫对记者说。效法本田先推雅阁后上风度的成功经验,靠天籁在中端站稳脚跟之后,日产向下夺取低端份额便容易多了。虽然几个日本品牌的绝对份额都还不算很大,但他们的增长率却远远高于行业平均增长率(见图),而且这些增长并非是以放弃

中高级乘用车月产量走势



数据来源:中国汽车工业咨询发展公司

利润为前提的。

据介绍,拥有着同级两厢车中最长轴距与内部空间的颐达,城市工况的油耗百公里不到 6 升,而记者开的高尔夫平均也要 10 升左右。在城市交通越来越不畅通的今天,其燃油经济性的优势太明显了。吉田卫表示,日产在中国的生产基地已经达到了日本本土的生产工艺与效率水平,随着东风日产国产化进程的顺利开展,今后会在中国开发一些成本很低质量又好的车型,再将其出口到诸如泰国等日产的海外市场。

广州本田现在不作声,因为他们在产能完全饱和的情况下即使降价也难以吃下增长的市场份额。7 月份,05 款雅阁轿车销量达到 12460 台,再次打破其 6 月份月销售纪录,并且自去年 5 月份以来第 15 次蝉联中高档轿车月销售冠军,但明年其二厂竣工之后,日系车的中国大战又将是另外一番景象。

从目前市场形势来看,随着日系车的挺进,别克君威、帕萨特、蒙迪欧、索纳塔等车型只得暗中降价应对,而占据中端的日本车绝不会就此满足,丰田的皇冠已经撬开了一些高档公务车市场的门缝,紧接着,本田高端车的阿库拉和日产的顶级品牌无限也将在华生产,进而向德国车索要高端市场之羹。

韩国车暴露缺陷

以北京现代伊兰特为代表的韩国车依然凭

借性价比卖得很好,但油价的飞涨令人为他们隐隐担忧,从北京众多出租车司机的反映来看,其平均油耗在百公里 11L~12L 之间,与日系车不可同日而语,而比起德国车来也没有任何优势可言。

这打破了人们通常把韩国车与日本车并称日韩车系的说法。新华信总裁林雷对本报记者说,韩国汽车厂商在制造的效率和质量上向日本人学习提高得很快,但在发动机技术上却因投入不够而比较落后,这直接导致韩国车燃油经济性的缺陷。“目前看来韩系车还有上升空间,但是真正与质价比高的日系车竞争,韩系车必须尽快将性价比转化为质价比,否则在日本车的下压和中国车的绝对价格优势之间,韩系车将很快丧失现有的优势。”

而性价比把这把双刃剑现在也让北京现代处于两难的选择之中,因为利润较薄,北京现代需要进一步扩大产能通过规模效益保持成本领先的优势。但现在在该不该上二厂的问题上他们面临技术与市场双重风险的考验——即使能实现占领中国市场 10%产能的目标,其物流配套系统跟不上,是否能顺利转化为销量仍打问号。

对于韩国车,新华社高级记者李安定的评价是:“以前技术不过关,这两年刚过关,在临界点上,势头猛,但风险也很大。”

参展观众选择各车系的主要原因								
	日系车		德系车		美系车		韩系车	
	频数	%	频数	%	频数	%	频数	%
价格便宜	83	30.6	24	7.2	1	2.3	6	54.5
省油	192	70.8	37	11.1	3	7.0	2	18.2
外观造型漂亮	90	33.2	100	30.0	12	27.9	6	54.5
动力强劲	55	20.3	126	37.8	20	46.5	1	9.1
质量可靠、经久耐用	100	36.9	185	55.6	21	48.8	1	9.1
安全性能好	63	23.2	140	42.0	18	41.9	3	27.3
环保性能好	33	12.2	36	10.8	2	4.7	3	27.3
操控性好	34	12.5	61	18.3	8	18.6	0	0
驾驶乐趣和运动感好	26	9.6	47	14.1	9	20.9	0	0
平稳性好	18	6.6	39	11.7	1	2.3	1	9.1
乘坐舒适	12	4.4	46	13.8	12	27.9	2	18.2
空间宽敞	7	2.6	37	11.1	9	20.9	1	9.1
内饰更显档次	8	3.0	6	1.8	5	11.6	0	0
易于维修	11	4.1	18	5.4	1	2.3	1	9.1
合计	271	270.1	333	270.9	43	283.7	11	245.5

数据来源：基于零点调查公司与前进策略于 2004 年 6 月 12 和 13 日采取随机抽样方法对 698 名参观展览会的观众进行拦截访问而获得。北汽福田汽车股份有限公司为此次调查的特别赞助单位。

彻底杀毒 一步到位

联想扬天电脑

联想扬天

领先易用 加速企业成长

联想商用电脑, 商务办公专业平台。联想扬天电脑, 专为成长型企业打造; 联想开天、启天电脑, 专为大客户打造。全新上市的联想扬天电脑, 基于含超线程(HT)技术的英特尔®奔腾®4处理器, 同时运行商业及安全应用, 并将性能影响降至最低, 安全性和生产效率大幅提升。其联想独创的一键彻底杀毒功能, 以独立的Leos操作系统进行查杀, 彻底清除病毒侵扰。助您进入高效数字办公时代, 创造更多成就。

联想扬天M6800、E4800采用含超线程(HT)技术的英特尔®奔腾®4处理器

联想扬天M6800 主流商务

联想扬天E4800 精巧时尚

扬天数字伴侣解决方案

联想网络

联想扬天核心渠道(排名不分先后):

合肥永信0551-2637992 安徽慧通0553-3832278 南京同成025-84575055 南京新华海025-83285910 南京苏富特025-57917331 武汉拓达027-87166590 武汉奔腾027-87213166 湖南网联0731-4148558 江西思创0791-6362165 江西汇天0791-8591763 南昌慧海0791-6270332 内蒙古万德0471-6687552 山西联翔0351-7231877 太天成0351-7187251 新疆红联0991-6121888 新疆联合0991-2835900 上海申腾021-62259862 上海信诚021-62116559/62111017 上海金陵021-54261166-822 福州计通0591-87562680 厦门四通达0592-5163981 兰州天地0931-2182206 甘肃明讯0931-8271111 宁夏宏远通0951-6043498/6012943 宁夏电通0951-6027900 陕西明讯029-82308888 西宁海望0971-6129668/6129868 哈尔滨哈联0451-82821000 哈尔滨通达0451-82589124 长春东大0431-2789922 青岛鑫雷音0532-83028350 济南新海诺0531-86463426 山东新北诺0531-88931116 成都广隆028-85448808 成都成百028-85239055 重庆成百023-86188000 重庆易联023-68630166 西藏四方0891-6344811 深圳卡奔达0755-83698666 取道昆仑0771-6848872 海南信桥0898-66785359 桂林信息0773-2867882 南宁科能0771-5332090 南宁日达0771-5301469 浙江国美071-85020044 浙江教育0571-82799637 天健远选0571-88216977 冶金达0871-5123999 昆明思恩0871-5152900 曲靖创想0874-3136514/3310512 贵州联众0851-8645377 广州正道020-87588758 广州爱联020-87585558 河南南育0371-66333953 河南中港0371-68209898 郑州扬天0371-63965682

羞答答的车价静悄悄地降

■本报记者 刘春 北京报道

在8月初得知上海大众全线降价的消息后,屈涛骤然兴奋了起来,这位北京白领并不喜欢上海大众的车,他的如意算盘是一直以来所钟意的宝来随之降价。

但事与愿违,如今已经到了9月份,宝来的经销商们只能给屈涛承诺300元到500元的优惠,对于一款15万元左右的车来说,这点让利似乎与降价扯不上什么关系,当屈涛转向第二选择标致307时,却发现这款车的价格甚至没有丝毫的松动。

“等不起了,准备出手捷达,虽然比较稳妥。”屈涛的语气中流露出无奈,在中国的车市上,降价显然是一个无比陈旧却总是不失吸引力的话题。在上海大众突然来袭的“飓风行动”之后,2005年下半年轿车市场的价格走势又变得扑朔迷离起来,那么,假如再等上半年的话,屈涛会得到他想要的结果吗?

经销商终端调节弹性加大

虽然上海大众的对手们很明确表示不会在价格上跟风,但在销售终端环节,“飓风”的影响已经开始显现。

收集近期车市的信息可以发现,蒙迪欧、君威、新雅阁、颐达、富康、千里马等车型均出现了幅度不等的降价,且都是在经销商处以促销的形式。

张先生是北京某东风日产4S店的员工,在刚刚过去的一个星期他忙得焦头烂额,因为公司接连开展了几个旨在吸引客户的活动。而在他的店里,几位购车者显得饶有兴趣——这很大程度上是因为他们已经拿到了4S店赠送的皮具礼品。

“不只是礼品,在价格上也有一定的优惠,我们是有一定压力,厂家没设计降价,但经销商总要把车卖出去才行。”张先生这样说。

但由此认为下半年轿车市场已经出现大幅降价的征兆似乎有失偏颇,一方面经销商的优惠只能限于小幅度的范围之内,另一方面,与2004年相比,更多的厂家们表现出了少有的谨慎。

上海通用市场营销部在近期下达给经销商的内部通告中称:“(有厂家调整市场价格后)虽然其他厂家并没跟进,但在局部地区的部分经销商出现了零售价格跟风的现象。近三周以来的事实证

明,盲目降价并未带来销量的明显增加,但经销商的利润却大幅度减少。回顾2004年下半年度,由于厂家和经销商的竞相降价,造成消费者对价格信心的完全丧失,被抑制的消费需求到2005年初才得到释放。”

在这份通告中,上海通用明确告知旗下经销商不会对别克品牌系列产品的市场零售价进行调整,并且反对任何现金方式的促销活动,而要求经销商将精力放在服务、售后以及产品推广上面。在没有跟进降价的厂家中,上海通用的态度颇具代表性,而这样的态度也决定了今年下半年车市出现大规模降价的可能性很小。

国家信息中心经济咨询中心主任徐长明认为,今年上半年,除了大众外,几乎所有厂家都通过让利、促销等方式对价格进行了调整。因此,此次上海大众的飓风行动更像是一个迟到的补救,不能因此得出下半年车市将再次出现降价风暴的结论。

但与此同时,厂家们的态度绝不代表车价不会有丝毫的松动,一位资深的汽车经销商如此阐述个中原因:“虽然明面上不敢轻言降价,但暗地里一

经销商有所支持,比如某家经销商6月份的销售状况不理想,那么厂商会在月后按销售情况给予这家经销商一定的补贴,而这实际上是在暗中增加经销商降价的空间,经销商可以用这部分钱让利或是搞活动。而如果随后的7月份被预计为旺季的话,补贴也会随之取消。“这也就是为何有些车的价格会在短期内忽起忽落的一个重要原因。”

但这还不是事实的全部。由于厂家大量将库存转移至经销商,导致经销商压力巨大,所以会出现经销商隐瞒交车信息的情况,即人为制造销售的不理想状况,借此从厂家处领到补贴,再将补贴用作降价之用。虽然厂家也知道这些情况,但要想完全掌握经销商的一举一动非常困难,“这又是为何消费者总觉得经销商的价格要低于厂家价格的重要原因。”这位经销商这样说。

正是这种现象的存在,导致厂家们虽然并没有准备大规模降价,但市场上产品的价格总是要低于厂家的标准价格并随着标准价格呈现缓慢下

滑趋势。

多方因素导致缓慢降价

对于车价下半年的总体走势,国务院发展研究中心产业经济研究部研究室主任杨建龙的看法是:“只有当中国车价比国际车价平均水平低5%左右时,国内车价才会最终趋于稳定,否则,降价将永远不会停止。”

当然,除了经销商因素外,导致车价呈现下降趋势的原因还有很多。

不久前,一批厂家纷纷调高了2005年度的排产计划,一汽丰田宣布将今年的产销目标调高1.1万辆,争取达到14.5万辆;天津一汽也将目标从13万辆提升到17万辆;北京现代从销售20万辆调高到23万辆;神龙汽车从产销11.5万辆提高到13.5万辆。在竞争如此激烈的情况下,增加排产计划显然将导致更大的库存与降价压力。

与此同时,厂家们的库存状况仍旧不容乐观,国务院发展研究中心市场经济研究所发布的一份报告表明,从今年二季度的实际情况来看,经销商库存又有回升的趋势,目前库存总量仍超过月销量1-1.5倍的国际通行警戒水平。

供求压力依然存在,甚至有所加强。国家统计局一份报告显示,今年前7个月仅南北大众两家企业新增库存就达4.5万辆。使得厂家根本无法心平气和地稳定价格。

亚运村汽车交易市场总经理苏晖表示,厂家年底以前货币资金一定要回笼,而消费者现在观望车价的心态正在加重,再加上还有不少新车将要上市,厂家要给新车留出价格空间,这几点点叠加在一起,使得今年下半年车价会继续向下调整。

但是,再也不会有去年那种争相跳水的景象了,一方面厂家都饱尝去年的苦果,不是万不得已不会再出此下策打破现在市场难得的稳定;另一方面,今年以来汽车钢板、石油价格的上涨增加了汽车制造的成本,而不少企业又都进行了大规模的固定资产投资,这些因素导致轿车价格虽然会呈下降趋势,但相对以往也会表现得相当克制。

我们该为汽车出口准备什么

■晨风/文

今年上半年,中国不但实现了整车出口额首次大于进口额,而且连续7个月实现进出口贸易顺差。然而,乐观的数字背后也藏着深深的忧患:在上半年高达19.6亿美元的整车进口额中,单辆进口车平均价格是出口单车价格的10倍!

自家市场被外资挤占,出口就成了自主品牌汽车企业寻求发展的重要途径。吉利甚至定下了未来三分之一产品出口的宏伟目标。2004年我国汽车产品出口金额就比上年增长了73%,大大高于同年进口增长13.1%的额度。但在爆发式的高增长中,出口汽车的数量与价值之间却有反向发展趋势:例如今年1月-5月,我国出口轿车平均单价约5500美元,与去年同期相比,轿车出口数量上升了10倍,平均单车价却下降了约七成。

为什么中国出口车身价这么低?其一因为出口之地多是发展中国家;其二因为中国车品牌不硬;其三因为中国车技术附加值太低。我国出口汽车品牌中不少因模仿痕迹明显陷入过知识产权纠纷。

我们昂着头走出去,却扮演着近乎卑微的角色,中国出口汽车的生产背景也与纺织品相似:极低的人力资本与环境资本。问问一个汽车组装

线上的工人,他的收入除了维持简单生计之外,还能剩多少?问问汽车企业的有关部门,承担了多少环境成本?当要浙商在纺织品风波后反思“卖环境、卖资源、卖廉价劳动力,到头来落了个倾销罪名”时,也不在给“押宝”于出口的汽车企业敲警钟吗?

国际铁矿石价格2005年上涨了71.5%,专家认为这是有人在利用中国的巨大需求抬价。凭什么咱买什么什么贵,卖什么什么贱?就是因为咱还是在凭苦力赚钱,而不是凭知识,凭创新。资料显示,到2015年,中国将进入人口负担期,这意味着中国劳动力资源优势将渐渐消失,进入老龄化社会的中国,劳动力将不再便宜。10年后,中国汽车还能凭低贱劳力生存吗?

吆喝了半天便宜,其实中国汽车的价格优势也仅是相对的。比如出口到美国市场,中国车就不仅要与韩国的低价车竞争,还要对付那些名牌旧车。美国市场的名牌旧车不过万把美元一辆,还能有完备的售后服务。中国车仅以低价为武器就太脆弱了,要是真便宜到纺织品那份儿上,类似的麻烦难免找上身来。

表面上看,似乎中国汽车出口刚迈出一小步,

外国人就害怕了。面对众多出口到马来西亚的中国汽车,马来西亚总理就宣称:中国汽车已威胁到本土汽车的市场份额;俄罗斯媒体也发表了题为《中国汽车威胁》的文章;连最不怕中国车的美国人也警觉起来。美国汽车媒体认为:中国汽车进入美国市场的速度将比日韩汽车快。中国出口汽车将会在5年至10年内对美国产生威胁。

但这种口头上的害怕,恐怕更多地是为了向廉价的中国造设置壁垒做铺垫,他们骨子里依然不会真正瞧得起中国人的设计与创造能力,因为无论是中国车还是中国的打火机和丝袜,即便打入世界最发达国家的市场,也只不过是给人家垫底儿的。

看一看丰田和现代,他们决定进军美国市场的时候已经准备好打一场高质量的战争了,在美国市场上的步步为营离不开本土的技术与生产水平基础的支撑。正因为具备了这样的实力,才能将海外市场反馈的信息迅速转化为产品的适应力,进而很快满足美国市场的苛刻诉求,并最终从美国人手中抢到了饭碗。中国的企业应该从中借鉴经验,出口不是为了逃避本土竞争的不情之选,而应是一场粮草齐备的必胜战役。



F3之所以一再、再而三地推迟上市时间,原因在于比亚迪对产品异常谨慎

F3 能否拯救比亚迪汽车

■本报记者 李志军 深圳报道

如果不出意外,比亚迪的中级车将会在9月下旬上市。对这款被业内称为“中国版花冠”的国产车型,市场寄予不小期望,比亚迪的期望可能更大。在多数投资者看来,已经在汽车上投入巨资的比亚迪,这次如果不能取得突破,汽车业务再继续下去的可能性会大打折扣。

朝阳业务还是累赘业务?

比亚迪2004年年报显示,2004年比亚迪共销售汽车14818台,销售收入3.89亿元,比2003年减少23.6%。而2004年比亚迪汽车的资本开支是6亿元,银行借款急剧攀升,2004年底达到28亿元。净负债率从2003年的7%猛升至2004年的50%。此前一直宣称电池业务的收入足以支撑汽车运转的比亚迪,在庞大的资金投入压力下也不得不转向银行融资。

国内一家权威证券研究机构分析师表示,汽车业务目前已经成为比亚迪发展的累赘,“从2003年以来,在汽车业务方面的累计投资额已达到15亿元左右,预计2005年业务亏损将有所扩大,全年亏损将达1亿元。公司目前不足2万辆的年产销规模根本达不到汽车行业盈亏平衡的要求。即使从长期来看,受资源所限,也很难在竞争激烈的汽车市场上获得一席之地。”该人士指出,如果该业务长期不能实现盈利,相关资产在未来存在停产及减值的可能。

对于该分析师的说法,比亚迪汽车新闻发言人王建钧认为,2万台只是福莱尔的销量,当时是以销定产,目前比亚迪汽车有两条总装线,具备25万台车的产能。

25万台的产能比广州本田还要大,但市场并不因为产能而倾斜。与国内其他微车厂家相比,比亚迪福莱尔的市场表现差强人意,夏利和奇瑞不用说,吉利汽车也一度跨进月销“万台俱乐部”,比比亚迪一年的销量都要多。比亚迪迫切需要在汽车业务方面尽快做出成绩,向中级车市场扩展是路径之一。

王建钧表示,从企业来说,赚钱是第一位的,微型车利润越来越薄,同时比亚迪基于对中级车市场的判断,认为中级车市场仍会有很好的增长,因此比亚迪从2004年就开始立项F3,2005年4月16日F3下线。“目前的竞争对手主要是颐达、伊兰特和花冠,在品质、配置和外形上向这些车看齐,但是价格要比这些车型低。”

比亚迪的这种选择也许会有道理,从中国汽车市场的竞争态势来看,1.6L到1.8L排量的中级车目前是竞争最激烈的黄金档位,占汽车销售市场的40%到50%左右,市场蛋糕足够大。“中级车市场的竞争虽然非常激烈,但是市场容量也很大,这个‘蛋糕’谁都想来切。对于微型车厂家来说,做中级车可以拓宽产品线,切进容量更大的市场,分散了专门做微型车的风险。”平安证券分析师姚宏光说。

国产品牌的宿命

与手机行业相类似,在汽车行业,国产汽车的品牌形象是“价格优势,品质劣势”,越往高端走,消费者越信赖合资品牌或进口品牌,在从微型车向中级车过渡的过程中,比亚迪也难免会遇到这样的挑战。

在中级车市场,比亚迪将F3定位为颐达、伊兰特和花冠的对手,而在10万元左右的经济型汽车领域,合资品牌早已扎堆,伊兰特、乐骋、赛欧等技术都很成熟,新车型必须在性价比上更有优势,这样对于新车厂家来说要求更高,F3的优势在哪里?

王建钧表示,F3下线时产品初步具有商品车的概念,打破了国产车历来在消费者心中的观念,国产车也可以打造很精细的车。从下线至今,F3经过了非常大的工艺化、商品化过程。

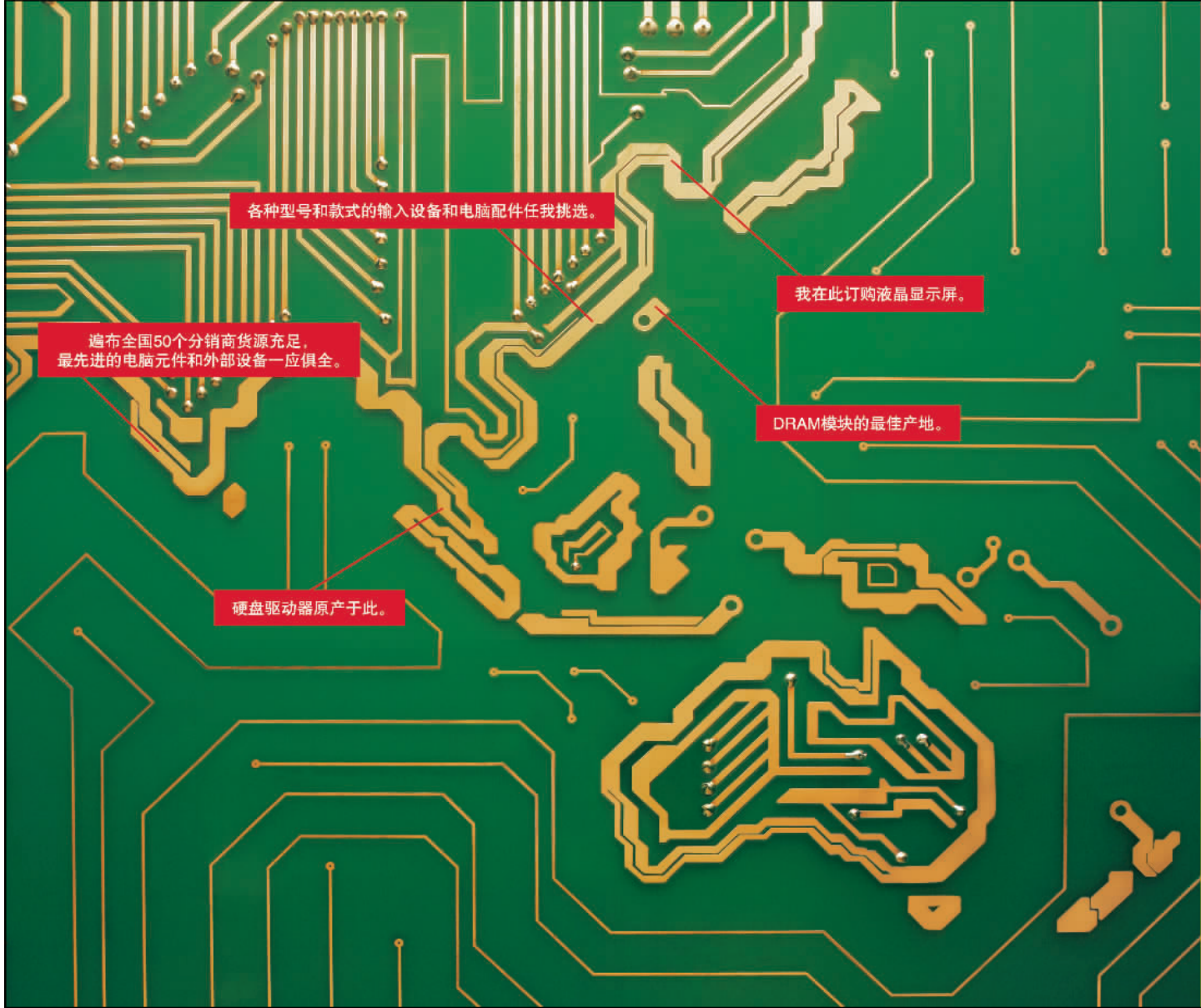
按照王传福的想法,汽车产品质量的80%取决于设计,而余下的20%则来源于制造上的一些变量,包括车身材质的一些变量。而比亚迪在汽车设计方面大量采用非专利技术,“60%来自文献,30%来自样品,另外5%来自原材料等因素,自身的研究实际上也就5%左右。”比亚迪汽车首席设计师廉玉波说。这也是为什么F3与丰田花冠非常相似的原因,而据比亚迪汽车内部人士透露,F3与花冠唯一明显不同的一点在于,F3采用的是三菱发动机,这种模仿战术使F3能在一年之间迅速地诞生,而根据花冠目前的市场表现,更省去了F3市场调查的成本。

仅仅靠汽车设计,比亚迪能否尝到做汽车的甜头?

第一证券汽车行业研究员董建华认为,F3定价10万元以内、排量1.6L的两个定位都非常适合中国消费者,但是如果不能突破国产汽车在品牌、售后服务、品质可靠性方面的传统劣势,其上市后的前景也很难言好。“竞争要素是综合性的,不是单纯某方面。现在在制造技术方面没有太大的壁垒,但在稳定性和可靠性方面,国产汽车厂家在品质批量控制方面做得很弱,如生产一批车,可能第一辆的质量不错,但是一批车里却有相当部分是质量有问题的车。”

据比亚迪汽车公司内部人士表示,F3之所以一再、再而三地推迟上市时间,原因在于王传福对F3的品质非常关注,毕竟已有一些新品牌仓促上市业绩惨淡的前车之鉴。“在5月底比亚迪邀请媒体进行的一次试车时,出现试驾的F3在启动后车窗即掉落的现象,如果在量产上市后出现同样的场景,对比亚迪汽车品牌会造成沉重的打击。”深圳一媒体人士说。

比亚迪此次推出F3,似乎对其品质比较有信心,因为这次上市对比亚迪来说是不容有失。如果做得好,比亚迪可以延续其汽车梦想。



谁更能快递高科技



亚太地区正快速地向更高生活水平迈进,人们总是在追求最新款式和最强功能的高科技产品。无论从电脑整机出口还是进口硬盘驱动器,DHL的快速网络和物流服务让您和亚太地区紧密相连,凭借更多的人力资源和网络,我们能迅速地满足您的要求,因为我们更了解亚太地区,请致电中外运敦豪客户服务热线800-810-8000或登临www.cn.dhl.com了解更多。

中国汽车离品牌还有多远

■本报记者 刘春 综合报道

石伟是北京一个收入稳定的企业员工,通常情况下他的生活可作如此描述:喝可口可乐,抽万宝路香烟,用诺基亚的手机,上班时拎着IBM笔记本,当然电脑里装着INTEL的芯片以及MICROSOFT的操作系统,到周末可能开着丰田小轿车带着妻子和女儿去吃顿麦当劳,但这不会让贪玩的孩子满足,有时全家也会一起计划趁年假游览向往中的迪斯尼乐园。

他可能从来都没有觉察到,自己已经身处世界上最出色的10个品牌包围之中,在美国《新闻周刊》与品牌调查机构interbrand7月底发布的2005年全球100大品牌排行榜中,上面出现的9个品牌名列前茅——还有一个是GE,它极少直接出现在消费者面前,但却无所不在。

石伟绝非是一个朴拙的人物,如今陷入这种“包围”的中国人比比皆是。尽管国内总是不乏支持民族产业、自主品牌的声音,但在身体力行的日常消费中,有谁敢说自己能与这些国际性品牌划清界限?

事实上,这些品牌的出类拔萃之处就在于它们已经潜移默化地渗透到了人们的生活之中,没有人受到强迫去消费它们,但当人们想要做出决定时它们却总是下意识地成为第一选择。

对于成长中的中国汽车自主品牌来说,能够成为首选显然还只是一种奢望,在投入了大量的资金和精力之后,他们发现虽然自己的品牌已经家喻户晓,但却很难融入消费者的心中。对比技术、管理等方面的瓶颈,如何给自己枯涩的本土品牌形象注入灵魂,这是一个更加棘手也更加不容忽视的问题。

百强里的品牌生态

上世纪50年代末,当丰田满怀信心地踏上美国市场时,没有多少人听说过这个来自亚洲的汽车品牌,消费者拒绝给予这个新来者认同,底特律的巨头们也对其嗤之以鼻,但20年后这种情况发生了彻底的逆转,花冠轿车在美国街头随处可见,丰田品牌变得炙手可热,底特律的汽车工人气急败坏地抡起大铁锤砸烂抢走他们饭碗的日本车。

如今又一个20年过去,情况仍在加剧,雷克萨斯已经成为豪华车品牌中的佼佼者,底特律不再对丰田的优势唧唧歪歪而是早已开始师夷长技,美国消费者更是从内心深处接纳丰田品牌,因为当困境中的通用和福特不断裁员的时候,正是这个全球化的新锐企业在为其创造就业机会。

这就是丰田,一个价值248.37亿美元,惟一在全球100大品牌中跻身前10位的汽车品牌,如果要探讨其品牌成功的奥秘似乎过于深奥,但当丰田宣布要赶超通用汽车成为世界上最大的汽车制造商时,从品牌上已经没人会对这个后起之秀感觉到任何突兀。而对奇瑞这样立志进入美国市场的企业来说,品牌上的障碍显然比知识产权等问题更难逾越。

宝马,即使跳出汽车行业来看,它仍然是最会打造品牌的企业之一,窥斑见豹——仅从其与电影结

合进行品牌推广的例子便能显出高明之处,当年阿斯顿·马丁因为成为詹姆斯·邦德的坐驾而红得发紫的时候,身在福中的阿斯顿·马丁公司却因为道具成本的问题与米高梅公司斤斤计较,宝马则看准机会与电影公司大方合作,在《007》中出尽风头。如今阿斯顿·马丁幡然省悟,但宝马公司却已不满足于《007》电影这一载体,其不久前推出的由一千大腕导演拍摄的系列网络电影,对品牌的诠释已经达到令人叹为观止的地步。

事实上,当上世纪梅赛德斯-奔驰在汽车界享尽殊荣之时,宝马还只是一位初来乍到的巴伐利亚小伙儿,梅赛德斯-奔驰一直是其所景仰的行业标杆,如今,奔驰依然是一块金字招牌,但在市场上却已经显出成色不足的迹象,质量问题以及战略失误令其品牌比去年评选时贬值了6%,新S级以及依然强势的大客车和载重卡车业务可以让奔驰收复失地吗?即使可以的话,昔日的年轻人宝马在品牌上也已经可以同斯图加特的老哥比肩。

令人眼前一亮的是现代汽车,在当初中国汽车业奠基之时根本无人知晓韩国造汽车为何物,如今中国汽车品牌依旧默默无闻,现代汽车却成为全球汽车行业成长最快的品牌。今年首次上榜其品牌价值便已经超越日产,这与三星品牌价值今年终于超越索尼颇有异曲同工之处。

汽车行业的失意者非大众莫属,其品牌价值较去年贬值12%,排名后退了8位,平淡无奇的设计以及昂贵的产品令其品牌含金量正在流失,关于这一点辉煌的折戟沉沙可能是最好的注脚。

不得不提的是通用汽车,这位一直坚持多品牌策略的汽车业巨无霸旗下竟无一品牌入选,早在杜兰特创建通用汽车之前,凯迪拉克、别克、雪佛兰这样的品牌便已经存在,如今这些有着百年历史的元老级品牌却被后辈们一个个超过,过去十年一直处于品牌扩张期的通用并没有得到相应的回报。

两相对比可以发现,丰田汽车只有丰田和雷克萨斯两个品牌。单个品牌与整体企业形象缺乏联系,使得通用的每个品牌都相互隔绝势单力孤。但奥兹莫比尔品牌被淘汰之后合作商竞相提起诉讼,产生了巨大的附带成本,这将迫使通用汽车寻求其他解决品牌问题的办法,今年初,曾一度传出通用将给旗下产品佩戴“GM”标识的消息。

中国汽车品牌的借鉴

令人遗憾的是,在这次全球100大品牌排行榜中,没有一个中国品牌得以晋身其中,但也许还有其他衡量差距的办法。不知是否出于巧合,一份“中国500最具价值品牌”名单也在8月初推出。

在这份排行榜中,一汽以392.79亿元人民币列在汽车行业首位,当然因为评选标准和方式的不同,两份排行榜未必具备可比性,但显然中国的汽车品牌与丰田这样的品牌还有巨大的差距——更何况一



品牌的出类拔萃之处就在于它们能潜移默化地渗透到了人们的生活之中

■本报记者 罗健/摄

汽是一个庞大的企业集团名称,而丰田则是一个实实在在的 brand。

事实上,上述国际汽车品牌能取得今天的成就,没有一个是坐享其成的结果,那么,成长中的中国本土企业应该借鉴到哪些经验?福田汽车品牌总监张彬曾在海尔集团领导品牌规划。他认为,企业有没有一个专门运作品牌的部门并不重要,只要通过自己的经营实践活动来建立品牌与消费者的“关系”,就是在“做品牌”。

“如果严格按照品牌忠诚度来衡量,中国汽车自主品牌其实没有一个称得上是品牌。”张彬说。

按照张彬的理解,品牌就是企业对消费者的一种投资。“品牌好像是在消费者心目中建立的存款账户。资讯时代,由于信息的过度,‘利息’会越来越低,早一点规划建立就是早投资,当然就会早一点收益。如果你的品牌只有一个简单的知名度,没有美誉度、信任度和忠诚度,就相当于企业在消费者心中的‘存款’太少了,未来一旦有个风吹草动,企业的形象不堪一击。”

奔驰中国有限公司总裁韩力达出生于斯图加特,浑身浸透着奔驰的气息,在9月5日举行的中欧工商领导人峰会上,他阐述了奔驰的品牌之道:“品牌是指它的符号内涵与客户之间的联系。我们要做的就是使客户需要这样一个品牌,而不是需要一部汽车这么简单。”

波士顿咨询公司上海办公室的高级副总裁林杰

敏认为,汽车企业在塑造品牌之时应该更加注重消费者对品牌的体验,而不是仅仅局限于富有创新的市场推广活动。“诸如‘诚信二手车’一类的品牌体验会成为培养客户忠诚度的关键,也有助于企业经受住长期的价格考验。”

尽管中国自主品牌们受困于品牌枷锁,还只能在利润最低的产品层次上立足,但也不必因此悲观。麦肯锡的营销和品牌专家林静聪表示,尽管中国汽车消费者的品牌偏好正在变化之中,但品牌忠诚尚未形成。在中国,不到12%的紧凑型车购买者表示会再次购买相同车型,而在日本却有50%的人会这样做。“因此,汽车制造商必须在其品牌和客户之间建立并保持强劲的情感及其他无形联系,不仅要在单个车型层次上,而且要在公司和统一品牌层次上逐步建立。”

按照韩力达的理解,在当今条件下,要塑造一个品牌已经不再需要100年的时间,“上世纪30年代的时候全球一共有270多个汽车品牌,今年的汽车品牌不到50个且出现了很多新品牌,因此说品牌总是在不断地消亡也在不断地诞生。”事实的确如此,当初韩国汽车白手起家之时,谁能想到现代、起亚、大宇这些品牌会在日后异军突起呢?

必须承认,按照现在在中国汽车自主品牌的实力,对比这些全球化品牌就好像是坐在草地上仰望星空,但只要我们认识到品牌的重要性并行之有道,总有一天我们将发现,天上的星星已经触手可及。

车视界

规矩

《二手车流通管理办法》

商务部近日在其网站上宣布,《二手车流通管理办法》将从今年10月1日起正式实施。《办法》共5章37条,分别对设立条件和经营主体、行为规范、监督与管理作了规定。

公司

上汽新能源

上汽股份与上海交通大学、同济大学于9月6日签署新能源汽车战略合作协议,以上汽股份为主导的新能源汽车项目全面提速。上汽股份总裁陈虹表示,新能源汽车项目将全面纳入上汽股份的自主品牌开发计划。上汽股份在“十一五”期间的新能源汽车产业化目标是在2008年奥运会前,小批量投产自主品牌混合动力轿车,并同步推进合资品牌的混合动力轿车以及公交客车的小批量生产;在2010年世博会前,规模投产混合动力轿车、客车,同时实现燃料电池轿车小批量示范运行。

人物

瑞德夫



8月30日,捷豹、路虎新任中国总经理瑞德夫(Christopher Brown)在京首次与媒体见面,与其中国最大的授权进口商惠通陆华共同发布了路虎的顶级豪华车——揽胜运动版及揽胜O6款。

瑞德夫曾在1990-2001年间在日产汽车公司负责尼桑品牌在全球的品牌推广和企业形象建设工作,而现在捷豹与路虎品牌在中国正需要他在该领域发挥特长。

出口

比亚迪

9月2日,比亚迪汽车在北京与马来西亚LM STAR AUTOWORLD SDN. BHD公司正式签署比亚迪汽车产品出口马来西亚合作协议。比亚迪新品F3的出口使其成为第一家向马来西亚出口中级车的国内汽车企业,打破了国产车只在低端车型上出口的态势。

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。 台湾、香港、澳门、美国、加拿大、英国、法国、德国、意大利、日本、中国及全球其他地区的 Microsoft、Active Directory、BizTalk、SharePoint、SQL Server、Windows、Office、Windows Server 和 Windows Server System 均为 Microsoft Corporation 的注册商标。 有关 Microsoft 产品和服务的更多详细信息，请访问 microsoft.com/china/wssystem。

“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。”

莫力铭

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™

服务器平台

虚拟服务器

数据管理与分析

消息平台服务器

信息门户服务器

企业集成服务器

管理服务器

防火墙和缓存服务器

以及其它软件产品

1800001:2000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 18014001:1996环境体系



DONGPENG东鹏陶瓷

缔造灵性空间

磁砖 · 洁具

网址: www.dongpeng.com



责编 :吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编 :钱子兰

经济观察报

The Economic Observer

33

蓝筹地产

2005年9月12日

本期专题

2005 蓝筹地产 评选落幕

9月4日,中国蓝筹地产评选落下帷幕。尽管蓝筹地产评价标准制定者新华信正略钧策管理咨询公司称,“从数字上看不出来有什么太大变化”,但微妙的变动,仍然引人注目。从“顺风车”中被惊醒的地产企业,显然不如联想、TCL更能感知市场原本就是残酷无情的,现在他们寄望于自己手中能够攥住更多的“救命稻草”,而所谓“抗周期”的工具,来自于两个方面,一是持有更多的不动产,以获得稳定的租赁收入;二是拥有多样的金融工具,以避免银根紧缩时的融资尴尬。

从“顺风车”中惊醒 34版

对于国内地产商而言,能想到增加持有型物业的更为多见;而着意于金融创新者甚少,客观原因是家底薄,事实上在观念层面的滞后才是根本原因。追根溯源则是“中国地产温床”的过于舒适,银行及土地过于粗放的供应,令地产企业普遍陶醉在了自己身躯的飞速膨胀中,以致于困境来时,多数人仍在通过利益团体的力量去呼吁已然消逝的美景。

2005 蓝筹地产入围企业点评 34版

数字的表情,如果从身后看,一无所获,如果绕过来,则一目了然。从18家地产企业上报的资料中,新华信正略钧策管理咨询公司条分缕析地把这些企业的现状、问题、走向,一一清点。对入围企业而言,这些只言片语,或许才更应是他们关注的价值所在。

陈淮:待筹之际 34版

请注意,“蓝筹”的“筹”字是什么意思?就是筹码,究竟兑现不兑现,兑多少钱还不一定呢。务必注意,蓝筹也就是押在轮盘上的筹码,我们的企业正在面临前所未有的考验,这个考验不仅来自于短期内的宏观调控。一个人成长的过程,从小学、中学、高中、大学,一直到读研究生,获诺贝尔奖,咳嗽、吃药、打针经常会发生的。最大的考验在于你能不能经历人生各种苦难,经历社会协调的各种过程,我们的房地产企业也是这样,也处在这样一个历史进程中,真正考验你的不是政策,而是市场。

即使走在全国节能改革前列的天津,依然遇到了来自供暖企业等利益群体的阻力。如火如荼的节能运动彰显了政府的决心,然而,究竟应扮演什么样的角色,如何避免政策的倾向性和监管缺位、越位的问题,政府还需要更长远的眼光和一步一个脚印的执行能力

丹佛斯 爬坡”

见习记者 陈文雅 北京报道

几幅公司领导人会客的照片,惹眼地悬挂在丹佛斯中国分公司总裁办公室的墙面上。外人也许会对这些电视里和报纸头版常见的握手画面一扫而过,但对丹佛斯的管理人员来说,这些照片有着特殊的意义——他们会热情地为你介绍:这是今年6月12日,丹佛斯全球总裁雍根柯劳森在丹麦会见北京市委书记刘淇一行的情景。

丹佛斯是丹麦最大的工业集团,生产制冷、供暖、水处理等节能概念产品,在中国市场有十年多的经营历史。

显然,在这十年的摸爬滚打中,他们早已熟练掌握了中国独特的自然和社会气候的适应技巧。李岚清、朱镕基、温家宝……在丹佛斯收藏的公司历史照片中,有不少中国政要的身影。丹佛斯员工乐意谈及自己与中国政府的良好关系,“我们每年会接待很多来自中国的不同机构及不同城市的代表团,到丹麦丹佛斯总部考察。”丹佛斯中国公司市场部经理吕韬如是说。

对中国城市天津来说,丹佛斯恐怕意味着更多东西。可以这么说:天津影响了丹佛斯,丹佛斯也影响了天津。从1995年丹佛斯选择天津作为中国生产基地起,天津市政府在建筑节能方面的理念和行动逐渐走在了全国前列。以一个通过调节暖气流量来控制室温的产品“散热器恒温控制阀”为例,天津市已在建筑节能标准中明确提出,新建建筑安装暖气片时需同时安装热量计量装置和散热器恒温控制阀。如今,整个天津的恒温控制阀市场上有很多来自国内外的不同品牌,竞争激烈,但在丹佛斯刚来天津时,它们是当地唯一一家能生产此类产品的企业。

目前,天津成为全国供暖体制改革试点城市之一,是供暖补贴市场化的先行者。天津在这方面取得的成绩,不能说没有丹佛斯的功劳。丹麦自上世纪70年代通过立法实行强制性节能措施后,建筑面积逐年上升,而供热的能源消耗逐年下降,这一成功经验是丹佛斯中国总裁苏南山致力于传授给中国的。

“建筑节能本来就是一个特殊的行业,它的发展不是光靠企业自己开拓市场就足够的。事实上,政府的大力推动起着关键性的作用,尤其是立法方面的支持。这也是我们在欧洲各国的一贯做法。”对于丹佛斯花很多心思向中国政府部门解释节能必要性的原因,苏南山表达了自己的观点。

外商的不同想法

在国内目前如火如荼的新一轮建筑节能大行动中,来自节能系统相对成熟的发达国家企业显然都不会甘于寂寞。不过,对于政府在其中应当扮演的角色,外资节能企业同行间的看法却不尽相同。

德国巴斯夫公司的观点和丹佛斯接近。巴斯夫中国公司的田小姐告诉记者,“我们目前正在和中国建设部商谈可能的合作事宜,由巴斯夫提供人才和技术,由建设部选择合

适的项目,共同进行节能开发。”据田小姐透露,虽然具体的合作项目暂时还没有确定,但各方面的进展较为迅速,而这主要是因为去年下半年一位中国领导人出访德国,在施罗德带领下参观了巴斯夫在路德维希港的工厂后印象深刻,回北京马上嘱咐建设部向巴斯夫取经。

但另一些外商同行对这个问题似乎有不同的理解。同样看中中国建筑节能市场商机的法国施耐德电气公司,和万科、顺驰等中国房地产商开展了战略合作,并在近两年专门举办房地产论

坛以推介自己的产品。不过,在施耐德今年7月在重庆举办的房地产峰会上,当有媒体记者问

“在任何一项体制改革中,对政府角色的发问可概括为两方面:有没有缺位?有没有越位?具体到中国正在开展中的建筑节能运动,我们从这两方面的不同意见可以看出,在其气势磅礴的外表之下,成长的烦恼在不断地显现。

缺位和越位

即使是节能运动走在全国前列的天津,也尚未摆脱这些难题。天津的供暖体制改革走出了第一步,即将作为单位福利的供暖补贴货

币化,由原来单位报销改为以工资形式发放给员工。但是,更加关键性的第二步,即由按照天津市那些已经按照建筑节能费改为按照暖气热费节能标准的要求,安装到千家万户的暖气热量计量装置、恒温控制阀,包括丹佛斯的产品在内,目前尚未派上实际的用场。

“建筑节能的技术问题实际上不难解决。”这是记者采访的诸多专家共同的想法。类似天津这样的技术已经到位、政策却没有跟上的现状才是最大的麻烦。

为什么供暖收费标准的改革迟迟没有推开呢?天津大学管理学院的刘应宗教授

一场围绕着价格和政府优惠政策的争夺,会在节能市场得到广泛认同之后展开。在这场较量中,内资抑或外资的企业性质,注定将只是各方为实现自己利益而盖的帽子

及施耐德是否努力和中国政府保持良好关系时,施耐德电气董事局主席兼首席执行官拉贺曼面有难色地说:我们没有也不准备和中国政府有这样的良好关系,我们和所有企业一样是站在同样的市场平台上相互竞争。

拉贺曼对此话题的敏感印证了我们对于政府部门政策倾向性的隐忧。尽管从目前来看这个问题似乎还停留在理论层面,但可以想象的是,一场围绕着价格和政府优惠政策的争夺,会在节能市场得到广泛认同之后展开。在这场较量中,内资抑或外资的企业性质,注定将只是各方为实现自己利益而盖的

形形式式量收取的

实施。就是,天

照供暖面积收取暖

费改为按照暖气热

费节能标准的要求,

安装到千家万户的

暖气热量计量装置

、恒温控制阀,包

括丹佛斯的产品在

内,目前尚未派上

实际的用场。

“建筑节能的技术

问题实际上不难解

决。”这是记者采

访的诸多专家共同

的想法。类似天津

这样的技术已经到

位、政策却没有跟

上的现状才是最大

的麻烦。

为什么供暖收费标

准的改革迟迟没有

推开呢?天津大学

管理学院的刘应宗

教授

告诉记者:主要的阻力来自供热企业。“国内目前采用的锅炉供热方式,热量传输过程中的损耗非常高,达到50%左右。现在按供暖面积收费,因为是大锅饭,没引起大家注意。但以后按热量收,如果不算损耗的这部分热量,供热企业自己肯定承受不了这么高的成本,如果算上去呢,老百姓又不会同意。”刘应宗呼吁,应该尽快改进供暖技术,降低损耗,以提高供热企业响应改革的动力。

监管尚未到位的地方还包括行政主管部门在这一领域的空缺。不久前,建设部组织了一次全国建筑节能实施情况调查,最后得出的调查结论是“不容乐观”。通过对17个省市调查结果的初步分析,2000年~2004年,全国各气候区,按节能标准设计的项目为58.53%,按节能标准建造的项目为23.25%。其中在寒冷和严寒地区,两者值分别为90.08%和30.61%。也就是说,从全国来看,在有节能设计的建设项目中,真正按节能设计施工建设的项目只占1/2,而寒冷地区只有1/3的项目是按照设计要求进行施工的。

“现在出现这个问题,主要原因在于节能标准实施还未纳入建筑工程质量管理体系部门的职责范围,导致最终验收控制不严。”天津大学刘应宗教授的分析一针见血。面对监管执行机构的缺失,上海的做法是成立节能监察中心,由发改委领导,对企业进行抽查,不合格者责令改正。“但是,这样做只能算一时的缓兵之计,因为节能监察中心没有行政处罚权,很难落实对开发商责任的追究。”刘应宗指出,要严格落实建筑施工过程中的偷工减料问题,关键还是要明确建筑质量监督管理部门在节能监督方面的职责。

而对于由建设部颁布、今年7月1号起正式实施的《公共建筑节能设计标准》,开发商关注的是政府是否越位的问题。“政府对建筑节能进行规范是好事,但有些方面不应急于求成。”北京一家房地产公司的技术总监陈先生表示。意见最集中的是公共建筑不得使用玻璃幕墙这条规定。“玻璃幕墙和高能耗不能划等号,德国斯图加特就有一个全玻璃幕墙的零能耗建筑。建筑材料的能耗问题是可以技术手段来解决的,我们认为政府最好是以对节能效果的控制来代替对控制具体过程和手段。”

尽管有着这样那样的问题,但无法否认的是,建筑节能已算得上是阻力相对较小的一项改革。由于中国能源问题日益迫近,政府推动改革的决心毋庸置疑。关键在于,我们还应该认识到,任何一次改革都是资源的再分配过程,不可能一蹴而就。而要把这个系统工程中的各种关系理顺,需要政府长远的眼光和一步一个脚印的执行能力。我们或可这样来作总结:中国的节能之路,其修远兮。

sunshine

阳光100

更简朴 | 更自由 | 更青春

阳光100 TOP10中国大型房地产企业集团
中国蓝筹地产企业

www.ss100.com.cn

北京 天津 重庆 沈阳
济南 烟台 武汉 长沙
成都 南宁 柳州 桂林

蓝筹地产：从“顺风车”中惊醒

■本报记者 吕尚春 姜洪桥 北京报道

9月4日,中国蓝筹地产评选落下帷幕。尽管蓝筹地产评价标准制定者新华信正略钧策企业管理咨询公司称,“从数字上看不出来有什么太大变化”,但微妙的变动,仍然引人注目。从“顺风车”中被惊醒的地产企业,显然不如联想、TCL更能感知市场本来就是残酷无情的,现在他们寄望于自己手中能够攥住更多的“救命稻草”,而所谓“抗周期”的工具,来自于两个方面,一是持有更多的不动产,以获得稳定的租赁收入;二是拥有多样的金融工具,以避免银根紧缩时的融资尴尬。

对于国内地产商而言,能想到第一点,即增加持有型物业更为多见,而着意于金融创新者甚少,客观原因是家底薄,事实上在观念层面的滞后才是根本原因。追根溯源则是“中国地产温床”的过于舒适,银行及土地过于粗放的供应,令地产企业普遍陶醉在了自己身躯的飞速膨胀中,困境来时,多数人仍在通过利益团体的力量去呼吁已然消逝的美景。事实上,对于这个产业而言,该透支的已经透支得差不多了,接下来需要大家排队等号,进入有序游戏的阶段。

从资产规模上看,2004年18家入选企业平均资产规模为85亿人民币,2005年为81亿。数字上的下滑是因为规模达到262亿的香港地产商新世界中国本次没有参选而拉低了平均值,但资产规模增长有限是既定事实。从销售额上看,2004年入选蓝筹地产企业平均销售规模为25亿,2005年为30亿,销售额平均增长率达到40%至50%,高于行业平均增长率。这些数字都表明,入选的蓝筹地产企业规模在以较高而平稳的速度上升,结果可以说是令人欣喜,但绝不是惊喜。

好在平稳增长的蓝筹地产企业也不光是让大家感到枯燥。新华信正略钧策管理咨询公司房地产咨询中心总监郝炬表示,在过去的一年中,其中很多的企业数字上没有戏剧性变化,行为方式倒是让大家耳目一新。最为明显的是金融街控股的入选,这个以金融街巴掌大地方为核心发展区域、以写字楼业务为主的公司表现出与多年来房地产企业不同的发展规律来。

到目前为止,房地产企业仍然是住宅企业,他们的基本方式就是圈地、挖坑、盖房子,同样的流程循环往复。金融街控股则不同,它是全国最大的区域性写字楼开发商,也是持有型物业比例最高的企业之一。当然,这么做是因为没有太多空间,不持有以后就会断根,但是同为蓝筹地产企业的首创、世纪金源、金地集团和招商局也在努力“持有”就不能不说明点问题了。

世纪金源在北京持有型物业的比例为25%,其他城市20%,金源集团整体的计划是将这个数字提升到30%以上。同样,首创定下的计划是实现20%的自我持有,尽管还没有实现。

相当多的人将持有型物业的比例变化理解为避税或者使财务报表更好看。其实,持有型物业比例的提升,对短期内房地产企业成本和规模扩张均构成相当大的压力,迫使在地价飞涨的情况下企业不得不拿出更多的利润和流动资金用于准备多年之后的长期回报。

这是一个相当痛苦的挑战,只能由少量优势企业率先来试验,也不会让眼下的报表有任何诱人之处,反而要拖累不少。

好在投资者终究是认可这种任重道远的态



度。以金融街控股上半年的报表为例,今年上半年公司业绩大幅下降,主营业务收入和净利润同比分别下降78.64%和71.01%,但几乎所有的证券分析机构都表现出对其充满信任的期待,原因无他:“经过上半年发展,公司主业向持有型物业租赁方向发展的战略更加清晰。”可以基本认定,作为一个行业整体,房地产业务组合和配比的新一轮调整序幕正由蓝筹地产企业率先拉开。

蓝筹地产企业的另一个共性是融资渠道的变化。在号称“资本年”的2004年,真正从海外基金手里拿到大量资金的仍然是蓝筹榜上企业。

这可以被理解为资金缺乏,但资金缺乏的境

况又各不一样。有的缺乏来自于项目延续运转困难,有的来自于地盘扩张或者并购,有的来自于弥补增加持有型物业造成的空缺。

万科和金地都在国内股债券市场再次融资之后加紧了与海外资本的接洽,二者同时也是规模扩张较快,并购动作比较大的企业。这与拿钱保命以求生存的融资企图不可同日而语。蓝筹地产企业对融资渠道拓展的方向显然是为着更快地发展和抢占制高点而去。万科和金地的动辄千亿规模的长期规划非常清晰地展示出中国地产企业期望真正融入国际资本市场,成为全球性蓝筹地产企业的勃勃野心。

评委点评蓝筹地产企业评选

汪莉娜(中国社科院经济研究所)
中国房地产业的健康发展需要打造一批资本充足率高、竞争力强的企业家和企业集团。在中国经济体制转型和大变革时代,企业不仅要关注社会效益,创造利润、财务节约型社会,也要关注社会效益,兴建和谐社会是企业生存与发展必不可少的生态环境。

孙立平(清华大学社会学系)
分项判断的依据不足,很难区别,但总分是比较有依据的。

王洪(清华大学经济管理学院)
国内房地产公司的问题呈现出更多的是共性,如核心竞争力不强、公司管理水平普遍不高,彼此差异不大。这与去年的状况变化不大。

胡少敏(新华信正略钧策首席分析师)
房地产公司提供资料本身并不十分清晰,缺项较多,问题回答也没有针对性。

但总体上还是可以接受,而且态度是认真的。廖仲敬(普华永道合伙人)

总的来说对这次评分的安排表示满意,能做到评分的透明、公开。建议在明年评选过程安排候选企业到场演讲及对有关问题接受访问,这样能使评委有更全面的评分基础。

苏朝晖(加拿大蒙特利尔银行副行长)

参评企业的范围有待扩展,目前似乎只限于一类大城市,大连、青岛、杭州等更多的城市的企业应该参加到评选中来。

张国正(戴德梁行上海总经理)

·建议请公司作现场推介;

·缺乏外资房产公司参与,这样不能从整体上反映当前中国房地产企业的竞争环境。

张宇(国泰君安地产分析师)

在对企业的问卷中,建议今后在题目设计上更详尽,更有利于企业来思考和表述,如发展竞争力方面,应对房地产企业的融资平台建设、融资规模、融资效率或成本等更加深入的提问;在公司管理上应增加专业化水平,人力资源管理、薪酬管理、技术创新等方面给予更加详细的题目设计。另外,建议今后在举行活动前,到地方公司集中的区域进行路演,效果会更好。

2005 蓝筹地产入围企业点评

■新华信正略钧策企业管理咨询公司/文

万科地产

万科在2005年蓝筹地产所有入围企业中,主营业务收入这一项依然是最高的,稳稳地坐在行业老大的位置上,极好的体现出期绩优、稳定,规模这三个特点。虽然万科增长率不是最高的,但无疑是最稳健的一个,无论是土地储备面积、银行授信额度都处于前列,这足以以为万科未来的发展带来更好的前景。而2005年通过对南都的并购,使万科更好地完善了在全国的战略布局,加大了长三角地区的土地储备,有理由相信在未来仍旧位于行业领跑者的位置上。但其单一的产品定位,在未来的发展过程中可能会带来一些麻烦,与业态组合类的企业相比,抵抗行业周期风险的能力会略逊一筹。

中海地产

各项目指标均处于前列,综合实力很强,一直是国内最优秀的房地产商之一,旗下拥有全国最大物业管理公司,良好的物业服务进一步提升其品牌的含金量。国企和上市公司的背景拥有很强的资本运作能力,业绩保持稳定上升趋势,建筑商的背景使其在项目的经营运作上更加完善,规范的管理体系保障了其运营的高效,预计在未来依然会保持稳定的增长趋势。在品牌力的提升方面仍有较大的上升空间,这对于产品附加值的延展将起到重要的推动作用。

合生创展

在资产总额、主营收入、盈利能力、土地储备等方面位于前列,得益于其近年来全国布局的战略定位,以及香港资本市场的良好融资平台。公司在去年采用较为激进的扩张方式大举北上,项目开发较为成功,基于较好的项目运作及产品定位能力。在宏观调控、银根收紧的大背景下,较多土地储备成为一把双刃剑,既会为企业带来良好的发展潜力,同时也占用了大量的资金,作为善于拿大块土地,进行大盘开发的合生创展而言,必须在合理储备未来发展与当前稳健的现金流之间做好平衡。

复地股份

复地集团依然延续了去年较好的发展势头,在打造好上海、南京、无锡等老根据地之后,走出长三角后外地项目也为其业绩的增长提供了较强的支撑,成熟的多项目管理体制、快速周转的业务模式也使其在去年的发展中把握了良好机遇,而擅于资本运作的“复兴系”也为其提供了良好的资金支持,从位于前列的土地储备量上也可以看出其未来的发展前景,但如何进一步完善品牌,维持高速周转的运作模式,对实现其战略将具有重要意义。

世纪金源集团

一个成功的大盘成就了世纪金源,也成就了中国最大的商业地产项目,良好的业态组合经营不仅为其住宅项目带来较大的收入,也使其成功的持有了大面积的商业物业,业态组合日趋完善,但商业地产所带来的风险也不容忽视,如何从战术上经营好当前的商业地产项目,来实现未来稳定的现金来源将成为世纪金源发展的关键。

同时,融资渠道上的完善和创新,成为其能否进一步快速发展的瓶颈,住宅、商业的经营模式能否在其它城市成功复制也值得我们拭目以待。

招商局地产

以写字楼和工业地产起家,业绩相对稳定,但从去年开始进行全国性的跨区域布局,快速的走出深圳,实现了有效的扩张,虽然在本次评选中各项目指标均处于中游,但有较大的增长潜力;如何有效的向商业和住宅转型,并建立全国性的良好品牌,成为其持续发展的关键。

良好的国资背景、丰富的金融资源将极好的支持招商地产的快速发展。

中远房地产

虽然中远房地产在入围的18家企业中位列中游,从其发展策略上来看,积极持有物业经营,与住宅开发协同发展,短期看会影响其投资收益率,但在将来可以形成更加合理的业态组合与现金流搭配。在北京区域的项目在当地有较强的竞争能力 & 品牌知名度,融资能力强,有着较好的持续发展能力,但是否应寻求更大的发展;进一步跨区域战略布局,可能有更好的机会,获得更好的收益。

中体奥园集团

适中的收入额、较低的收益率这些指标都决定了其在众多企业中只能处于中游、不变的模式,通过对奥园一个品牌的全国性推广,实现了有效的连锁复制效果,而且借北京奥运东风,收入有了大幅的增长。但这一经营模式只能保证中体奥园在稳健中求发展,如要有更快的发展,还需要看其能不能在模式上有创新,或对其品牌进行更进一步的合理延伸。

北京天鸿集团

庞大的资产规模、收入较去年有较大增长,但资产收益率并不高,使其仍然处于中游的位置,如何加强管理方面的提升,提高资产的利用率,会是其当前面临的 key 问题。

良好的融资能力为其快速的发展提供了资源,但如何形成更好的业态组合,是否大规模进行跨区域的扩张成为其未来能否快速发展的重点。

首创置业

从收入和开发面积两方面看,首创置业并没有太多的提升,这与其它企业相比有些不足。但其良好的国企背景、雄厚的资本实力为其未来的发展提供了契机。城市综合运营商的背景更加强了其充分挖掘土地资源的能力,而其一直在紧锣密鼓的进行房地产融资方面的努力,也为其实现土地、资本、人员三大因素互动提供了良好的基础,同时追求合业态组合也使得首创置业在未来的竞争中具备更强有力的抗风险能力。但由于其产品种类多而带来的品牌形象模糊,需要对自身的品牌进行整合分类,以期更好的提升企业品牌的感召力。

华润置地

在入榜企业排名之中,各项指标并不具有明显优势,位居中游,但背靠华润集团这棵大树,同时又是房地产上市公司,具有较强的融资能力,业态比较综合,但从资产使用效率角度来看较低,需要进一步地加强。

华润置地从区域逐步走向全国布局,逐步实现了跨区域的发展,对其销售收入大规模增长提供了良好的机会,但作为万科的同门师兄,如何在合理分工的基础上,在未来发展过程中对华润的地产资源给予更加有效的整合将为其提供更好的发展空间。

金地集团

金地集团已经初步形成了合理的运作模式、产品定位也很清晰,在04年销售额有了大幅度的提升,这与其较早实现跨区域经营有着密切的关系。较充裕的土地储备以及上市公司的融资平台都将使其在未来的发展中有着较大期待,但其在产品业态上以住宅为主,相对较为单一的特点需要逐步的改善,能否快速的发展有待观察。

阳光100置业集团

阳光100稳健的发展势头在18家企业中位列上游,主要依赖于其良好的品牌连锁,以及明晰的战略方向。为新兴城市的新兴白领提供优质的住宅,成为其持续发展的保证,而前几年就完成的全国布局已使企业开始逐步显露出良好的持续发展后劲,均衡的发展是其经营的特点,但作为非上市公司,如何在众多城市中持续完成其项目开发,需要进一步加强对资本平台的搭建。

金融街控股

拥有中国“华尔街”开发权的金融街是第一次上榜,对金融街的快速开发使其开发面积和销售收入均有较大的提升。良好的国企背景、较强的融资能力成为其快速发展的基础。但较少的土地储备让金融街不得不考虑今后的路怎么走,必须在现有的土地资源上深入挖掘价值,并对优质物业进行合理的持有来规避未来发展所面临的难题,只有形成持有与销售物业的合理结合,并对未来发展有更前瞻性的规划,金融街方可走得更好。

SOHO中国

以北京CBD区域内项目开发为主的SOHO中国首次上榜,但在收益率、收入增长等方面均处于前列,从这也可以看得出SOHO中国的精品路线还是相当成功。SOHO中国已经形成了良好的品牌知名度,尤其是企业领导人成为楼盘宣传的独特卖点,这在国内房地产行业可谓特立独行,不过对于SOHO中国而言,只在CBD内开发项目不知持续多久,只守一亩三分地还是走出去,事关生存大局,不解决这一战略问题,终究只能成为蓝筹榜的匆匆过客。

万通地产

万通地产在开发面积上提升迅速,但其他方面都有待提升,尤其是在土地储备及融资能力上,在蓝筹榜中位于较低的位置。万通集团在行业内已经树立了较好的品牌,知名度也高,在与泰达合作之后,成功傍上“大地主”,缓解了在土地储备上的压力,对于在资本运作方面也应该加快傍大款的进度。

亿城集团

亿城集团可以说是本次蓝筹评选中的黑马,收入及开发面积的增长名列首位,具有良好的成长性,而且作为上市公司具有良好的融资能力,但对亿城集团来讲,要解决两个问题,一是迅速提升自身的品牌,二是加强土地的储备,以期更好的解决未来的稳健发展问题。

卓越置业集团

作为具有港资背景的房地产企业,卓越集团具有较好的融资能力,同时近年也开始进行跨区域的开发。以蔚蓝筹岸一举成名的卓越集团在实现良好业绩及净资产收益率指标中是最高。但如何进一步明晰全国跨区域、及业态组合战略,并实现有效的集团管理将是我们最关注的问题。

(编者注:新华信正略钧策企业管理咨询有限公司即原新华信管理顾问有限公司)

待筹之际

■陈淮/文

今天,蓝筹地产企业们的责任重大,重大在于它是城市的直接创造者。

对城市问题,新一届政府格外强调,没有农村的工业化、经济发展和“三农”问题的彻底解决,就没有中国小康社会。这说明我们的城市已经开始趋于成熟,没有现代化的城市,我们不可能成为世界一流的强国。不久前我们刚刚纪念抗日战争60周年,其实这场战争不是从抗日战争开始,而是从甲午海战割让台湾的时候就开始了。那时候中国人就立下一个宏志,要富国强兵,实业救国。今天建设城市、发展城市的过程中,包括房地产业在内,都是为了实现走向现代化、国际化和一流强国的目标。这就是城市的责任,我们相信一定会建成这样的家园。

当然,开发商们也不要太得意。请注意,蓝筹的筹字是什么意思?就是筹码,究竟兑现不兑现,兑多少钱还不一定呢。务必注意,蓝筹也就是押在轮盘上的筹码,地产企业正在面临前所未有的考验,这个考验不仅来自于短期内的宏观调控。地产企业成长和一个人成长的过程类似,从上小学、中学、高中、大学,一直到读研究生、获诺贝尔奖,其中咳嗽、吃药、打针经常会发生的。对人来说,最大的考验在于你能不能经历人生各种苦难,经历社会协调的各种过程。房地产企业也是这样,也处在这样一个历史进程中,真正考验他们的不是政策,而是市场。

亿万年里,由于狼不断地淘汰羊群中病弱的个体,羊群的整体素质才得以提高,如果不是狼把病弱的个体淘汰掉,羊的四肢早就退化。在长达三亿年的时间里,曾经统治世界的恐龙如今已经只剩下骨头架了。不管中小房地产企业也好,庞然大物的获奖蓝筹企业也好,总之都是房地产市场中的积极参与者,在这个市场脱

颖而出,最终为人民谋取福利,为社会发展作出贡献的,那才是真正的胜利者,才是真正可以信赖和依托的企业。

下一步的地产政策会是什么?下一步的政策很简单,坚定不移地把中央的宏观调控政策落到实处,第二,坚定不移地把中国的房地产业作为国民经济的支柱产业,房地产业作为国民经济的支柱产业是写在2003年国务院第18号文件里的。有人说房地产业是国民经济支柱产业是胡说八道,但是要提醒的是,这是国务院的18号文件。而且需要进一步指出,还要支持房地产业长期作为国民经济支柱产业,这个地位稳定健康发展,这个产业,在未来中国20余年发展历史进程中,不仅要支持中国国民经济增长,而且也承担着经济与社会之间发展关系的协调,承担着城乡之间关系的协调任务,承担着老百姓拥有更多的资产这样的历史任务。

那么,短期内地产企业遇到的问题是不是问题?大家最近都担心,央行提议说停止期房销售,还有其他的类似政策建议。其实,这些政策建议跟以前也没有多大的区别,并不值得我们太多的慌张。打个比方说,在我们这个国家,这个社会,这块土地上,有足够多的水来浇这块地。现在需要的是研究通过哪个渠道把水浇到这块地里,有足够的资金满足支持房地产的规模健康发展。央行所辖的各个商业银行,目前超过8万亿找不到贷款的出路,我们现在需要的是一个合理的、正常的,能够分担市场风险的渠道,使这部分水浇到那些需要流水的地里。也许这个变化正是使房地产行业健康成长、进化的很好过程。

(本文由中国城乡经济研究所所长陈淮在蓝筹地产颁奖典礼上的演讲稿整理而成,未经作者审阅)

■本报实习记者 姜丽丽 南京报道

(作者为深圳世联顾问董事长)

京津新城

京津之间第一城

京津新城

JING JIN CITY

21世纪上层社交生活亮相

梵高是唯一一个不用社交而成功的人， 不过是在他去世153年以后

梵高1890年去世
生前没有获得与自己匹配的社交圈
不能把社交圈视为宝藏的人
就要把自己的成名计划做得长久一点

亚洲纪录一览表

100公里的环城自然水城	亚洲最大44层日式温泉	27家国际级豪华酒店	国际会议中心
五星级酒店上万平方米	豪华式大教堂	意大利豪华别墅	高档购物中心
高等教育基地	马术俱乐部	游艇会所

别墅：167至1000平米以上 / 花园：200至20000平米 / 在这里的生活，必须依靠您的想像力

“领岛”级别墅城

会所式别墅城
超配套别墅城
8000栋别墅城

天津经济技术开发区有限公司

天津经济技术开发区有限公司

天津经济技术开发区有限公司

天津经济技术开发区有限公司

天津经济技术开发区有限公司

天津经济技术开发区有限公司

天津经济技术开发区有限公司

天津经济技术开发区有限公司

010-58631111 58631122

接待中心地址：朝阳区西大望路甲23号(珠江帝景酒店北侧)

项目网址：www.jjxc.cn

成功人士的背后，是一个社交圈的力量在发挥作用；社交圈的背后，是一个巨型社交舞台的绚丽光彩——比如京津新城16万幢万平米的五星级水上豪宅大酒店，豪华建筑景观外景，内设国际会议中心，以及意大利豪华别墅群。

● 可移动式别墅 ● 马术俱乐部 ● 高尔夫球 ● 游艇会所

什么样的成就应该有什么样的别墅，总建88亿打造的超豪华别墅，仅2800套别墅。



朝气，就是自信乐观，就是开拓奔放，就是热情永恒
创新，从来，创新极富智慧，如同永不休止的生活激情
可靠，是一种境界，一种品质，一种使命，一种奉献，一种社会责任

2005·跨越

2005 // 9.15--9.18 // 中远房地产年会盛举

信念是创新的动力

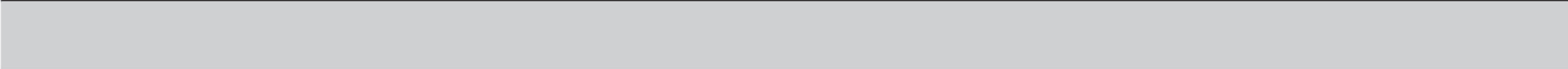
12年创新历程，变革中走向辉煌，20大京城名盘，
责任与梦想之成功起点。

实力是跨越的基石

中远、中化两大跨国集团鼎立支持，铸就中远房地产百亿资产之
行业旗舰。

稳健是可靠的尺度

逾百奖项，荣誉鉴证发展轨迹，
//远洋// 品牌，凝铸建筑精华。



为什么 中国对日关系会 “以德招怨”？

■秦晖/文

抗战胜利已经 60 年,但我们的胜利常常得不到应有的尊重,而侵略者不认罪或认得不痛快、不服气,更使往日的创伤不时重被揭开。日本为什么不服气?战后中国对日的“以德报怨”为什么往往落得个“以德招怨”的结果?抨击日本右翼势力的妄言固然重要,但是我们还应该有更深刻的认识。

有人说，这是因为我们在抗战中虽牺牲惨重但力量不足，日本人自认败于美军，却对中国不服气。但是波兰对德不比中国对日更弱吗？德国人难道是败于波兰人之手？而德国人并没有因此对波兰“不服气”。德国总理在波兰主动下跪忏悔的一幕反而成为传遍世界的佳话。为什么？

有人说，是美国人在战后因冷战需要而扶持日本，使日本人有恃无恐。但是在欧洲，面对其头号冷战对手苏联，美国战后对联邦德国的扶持难道比对日本少？为什么德国人就不像日本人那样？

有人说，日本民族天生就有文过饰非回避忏悔的劣根性。如果是这样，这种秉性从何而来？传统上深受中国影响的日本在接受文明的同时是否也接受了某种不好的东西？我们自己对自己的历史是否有足够的正视和反省，包括那些残害过自己同胞的人？

其实把过错归咎于所谓古已有之的文化劣性之说，有为具体的施恶者解脱之嫌。笔者并不同意这种“文化决定论”的解释。文化是可变的。日本今天能够建立稳定的宪政民主体制就是证明。今天日本回避战争罪责的直接

我们的做法值得反思之处,首先在于我们的思维传统中缺少“权利”意识,国人常以权利一词汉字字面之义,把作为正当性的“权”与可以大度让人的“利”混为一谈。“君子耻于言利”,于是也忽于维权。而不知“让利”示德与“弃权”纵恶之别。

有错者是那些右翼人士而不是所谓“日本文化”，而更深层的原因包括天皇制的延续等。从我们自己讲，战后对日关系也有许多值得反思之处。

一个对华十分友好的法国朋友曾对我说：他不理解为什么中国一再要求日本认罪，同时对当代日本给予中国大量援助的讲得不够。我回答说：至少就我本人而言，对日本政府自建交以来给中国不少援助，据说其数量应为日本对外援助之首一事知道得很清楚。但我想绝大多数中国人即使知道这些，也不会因此感谢日本人。因为日本当年对中国造成的灾难要大得多，而我们却没有要日本赔偿。所以应该是日本人感谢我们才对。

这位法国人听了，惊奇地问：那么你们为什么不要赔偿？该罚就得罚，该谢还得谢，这是两回事嘛！当年美国对德国可是要了大量赔款的。但是美国后来又通过马歇尔计划大力援助德国重建。德国人赔得心服口服，并且感谢美国的援助，认为美国这才是以德报怨呢！

的确，要是中国当年向日本据理索赔，然后以这赔款反过来援助日本，这不也是以德报怨吗？但这两种“以德报怨”的结果会有怎样的差别，应当不难想见。该罚不罚，强盗怎能知罪？而如果我们拿了赔款再反过来援助他们，就算他们不感恩，也轮不到我们“当谢不谢”而招怨吧！

而我们如今落得个：强盗既不知罪，苦主反欠人情，让人感到窝囊！

要知道，受害者要求强盗赔偿，本是天经地义的权利。而所谓“权利(right)”者，西语的意思就是“正当性”，就是说这事你可以做，也可以不做，怎么着都是“正当(right)”的。我们如果要以德报怨，完全可以宣布“不行使”这一权利，但是却不应轻言“放弃”这

“权利”——因为这实际上就是放弃向日本索赔的“正当性”。“不行使权利”意味着我要你赔偿是正当的，但我宽宏大量不这样做。而“放弃权利”意味着我放弃要你赔偿的“正当性”，此后我再提赔偿的事就成为不正当的了。你要他赔偿既然是“不正当”的，他抢了你还算是抢吗？强盗得了这“话把儿”，你能指望他认罪感恩吗？

当然，要不要赔偿是一回事，能不能得到赔偿是另一回事。应当承认，在战后中国内战分裂以及后来的冷战背景下对日索赔，尤其是具有经济意义的实质性索赔很难实现。顺水推舟以示德于彼，未尝不是一种可行的选择。但“让利”或可示德，“弃权”多致凶恶，两者仍有极大区别。在这方面韩国的做法耐人寻味：

韩国战后对日索赔在法理上比中国困难得多，因为韩国像中国一样处于分裂状态，而且与中国不同的是，韩国作为被解放的前日本殖民地不具有战胜国地位及相应的索赔资格，现行国际规则中只有战胜国向战败国索赔，没有前殖民地向宗主国索赔的。同时在很长时期内作为冷战背景下



南京举办活动悼念南京大屠杀时,日本僧人则竹秀南(右)和一名中国僧人(左)一起敲响和平大钟

■ 本报资料室

以美国为首的阵营成员,韩日需要维持比中日更密切的关系,因此也更有妥协的必要。但是就在这种情况下,韩国也没有放弃属于自己的“正当性”或“权利”。尽管由于上述原因实际上韩国并没有得到很多赔偿,最后也是日本提供无偿援助和低廉贷款的方式解决问题。然而韩国虽然把“索赔权”改为“请求权”(在韩语感中相当于要求权),并降低了要求的数额,但却并不“放弃”这一“权利”。最后达成的1965年韩日《请求权及

经济合作协定》仍然把日方给予的产品、劳务与贷款定位为韩国有“权”索取的东西,而非日本的人情。以致如今,尽管韩国对日比中国更强硬,但日本并没有什么人抱怨韩国接受了“援助”却不感谢。

而我们的做法值得反思之处,首先在于我们的思维传统中缺少“权利”意识,国人常以权利一词汉字字面之义,把作为正当性的“权”与可以大度让人的“利”混为一谈。“君子耻于言利”,于是也忽于维权。而不知“让利”

示德与“弃权”纵恶之别。

其实中对日与美对德两种“以德报怨”，在道德上并无高下，是否真出于“文化”之别也很难说。美国要了赔偿又施以援助，理也占了，利也有了，好人也做了，其实自有其精明的考虑。和抗战中美国援助中国一样，美国人除了有他们的正义理念外，也是为了他们国家的利益，而对于民主国家来说也就是为了他们国民的利益——既不是为了别国，也不是为了本国统治者。

而战后中国的统治者,倡言“放弃

权利”的蒋介石先生，采取那种独特的“以德报怨”应当也是有精明考虑的，而且大概也是基于“国家”的利益——但那是“朕即国家”的利益，还是公民国家的利益？这样的考虑是不是基于国民的利益呢？那就天知道了。

而这，正是 60 年后我们最需要反思之处。我们要在今天的世界上维护真正的国家利益，亦即国民利益，就不能不在“国家兴亡匹夫有责”的古训后附上一句：“国家兴亡，匹夫先应有权”。

(作者为清华大学历史系教授)

牡丹上航国际信用卡

全国发行啦!

牡丹上航卡，优惠一路享

2005年9月1日至12月31日

中国工商银行牡丹国际信用卡与上海航空公司飞鹤卡“两卡合一”。一卡双币，全球通用，消费每18元人民币或2美元，可自动兑换1公里上航里程。

- **最长有“2”。**
申领普卡可获赠800公里上航里程，金卡可获赠1000公里上航里程。
- **有效期内有效。**
上航金鹤卡会员申领给予免除2年年费，上航银鹤卡会员申领给予免除首年年费。
- **持卡礼“礼”。**
可获赠价值50元精美礼品。礼品数量有限，送完为止。
- **还可抽奖。**
凡2005年12月31日前成功申领者，如在2005年1月1日—12月31日期间获得的上航里程达到3000公里即可参加抽奖。奖品丰厚：免费机票、上航奖励里程和其他礼品。

详情请致电：工行服务热线：010-95588，登陆www.icbc.com.cn；或致电上航24小时服务热线：10105858（中国大陆），登陆www.shanghai-air.com

中国工商银行
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA

我与长江

讲述:绿色江河环境保护促进会会长 杨欣
记录:本报记者 孟雷

漂流

1985年,我23岁。这一年,尧茂书首漂长江,遇难通伽峡,为继承尧茂书遗志,中国科学院成都分院成立了长江科学考察漂流探险队,要全程考察和漂流长江。消息传出后,上千青年男女报名。我幸运地加入了探险队,并担任主力漂流队员兼摄影师。

这之前,我是渡口市(现名攀枝花)一座发电厂的会计,坐在办公室拨弄算盘珠,热爱旅游和摄影,有10年长跑的体能基础和两年野外旅游的经验。

为赶在美国人的前面漂流长江全程,完成20世纪最后的伟大征服,我和我的队友们填写了生死书,于1986年6月5日来到各拉丹冬雪峰脚下,第一次踏上万里长江的源头。

那次漂流惊心动魄。我经历了800里无人区的艰苦磨难,金沙江急流险滩的疯狂蹂躏,虎跳峡的生死抉择,数次死里逃生。三支漂流队中,有10人遇难。但我们征服了长江,完成了首次全程漂流长江的壮举。

在首漂成功的兴奋中,我又编织出一个个关于长江的梦想,但屡遭挫折。我又回到现实生活中来,结婚、生子,带孩子,转眼4年。直到1991年,儿子交给我退休的母亲看管,我又开始着手编织我的长江梦。

对于长江源的保护来说,我们的努力是杯水车薪,但我们一直在坚持

1991年和1992年,我两次组织和参与长江支流雅砻江的探险考察与拍摄,并到达雅砻江源头,找到我从小就困惑不解的巴颜喀拉山山口。我发现,在这个山口的鞍部,长江水系和黄河水系不仅是交织在一起的,而且同源于一小湖泊之中。湖的北侧溢出的水是黄河的贝敏曲,湖的南侧溢出的水流入长江的支流雅砻江——长江和黄河,其实是紧紧握在一起的。

1993年,我随另一支探险队进入长江源头的唐古拉,顺沱沱河、通天河进行探险考察和拍摄。

随着野外经验的丰富和社会经验的积累,我试图组织一次长江源的商业探险和电视拍摄,让公众通过镜头了解长江源,热爱长江源,同时我们可以获得一定的商业回报,继续对长江上游、中游、下游及长江其它支流进行探险、考察和拍摄,由此形成一个良性循环,让更多的人更全面地认识这条伟大的河流。

我来到深圳,历时一年,组建了“神奇长江源”电视拍摄探险队。1994年夏天,我带领这支9人队伍,开赴长江源头地区。

这是我第五次到达长江源区。我发现,与前几次相对比,生态已经急剧恶化。在姜古迪如,冰川退缩,草场退化,随着人口增加,牧民放牧牛羊的牧场已达到海拔5500米植物生长的极限高度;在姜根曲畔,昔日上百只一群的藏羚羊,眼下最多的一群仅剩下了11只;在通天河畔,几年前的草坡转眼间已变为数10米高的沙丘。

——照这种速度,长江源头地区的生态环境的结果不堪设想。但作为一个探险家和一个摄影师,我无能为力,只能是把镜头对准它们,让更多的人了解长江源,关注长江源头的环境。

但在那次考察拍摄活动结束后,我在曲麻莱听到了索南达杰的故事。为了保护可可西里的藏羚羊,这位青海治多县委副书记书记一人与18名偷猎者展开枪战,中弹牺牲,至死还握着枪,保持着推子弹准备射击的姿势。

听了这个故事,我专门跑到治多,看到了索南达杰在遗像中忧郁的眼光。我想,作为探险家,我以踏遍长江源头地区而自豪,作为摄影师,我为拍摄长江源头的壮丽而骄傲,我以在长江源的索取,作为在社会上炫耀的资本,但是,我应该为保护长江源做些什么呢?

长江,不应该只是我的冒险与征服之地。

保护站

1994年底,我又到深圳,寄宿在朋友的出租屋里,靠着仅有的一点积蓄,开始长江源生态环境保护的梦想。

我在宿舍惟一的一张桌子和一把仅有三条腿的椅子上写了三个月,凭着想象和图书馆中仅有的一点资料,完成了一个“保护长江源,爱我大自

然”五年计划方案的策划。这是一个需要耗资数百万元的理想:我要依靠民间力量,组织科学家和记者对长江源头进行4次生态环境综合考察,在长江的正源唐古拉、北源可可西里、南源当曲及通天河建立4个民间自然生态环境保护站,以保护站为基地,在长江源头地区开展环境监测、野生动物保护、自然生态环境教育等系列工作。

那时我每天的伙食和交通费只有10块多钱,连坐中巴车都得算计,买菜要等天黑降价以后,每天与人谈论最多的话题,就是长江源、索南达杰和藏羚羊保护。在深圳世纪文化公司总经理郑建平先生的支持下,我四处游说了半年,终于取得国家环保局、青海省环保局、深圳市环保局的支持,批准成立了“保护长江源,爱我大自然”活动筹委会。

1996年初,在梁从诚先生的帮助下,我们游说到深圳市市长的门下,最后深圳市政府给予我们30万元的资助,“保护长江源,爱我大自然”活动得以在深圳正式启动。5月,我带领来自北京、广东、青海的科学家、记者、环保志愿者组建的综合考察队,深入长江源头,第一次全面披露长江源头地区生态环境的严峻问题,并确定了建立长江源头第一个自然生态环境保护站的位置。

再回到深圳,我以为有了政府的支持,有了新闻媒体的大力宣传,筹集几十万元建立保护站的经费应该没有什么问题,但事与愿违,忙活了半年,筹集到的资金离建立保护站所需经费相差甚远。1997年初,远在可可西里雪原上反偷猎的“野牦牛队”队长扎巴多杰,好几次在酒后给我来电话,诉说藏羚羊的命运和反偷猎的困难,希望我能早日建立起保护站。扎巴多杰是条硬汉,只有借助酒劲才硬着头皮给我讲一讲他的困难。可我去哪里弄钱呢?我想过去卖血,或冒死去做商业漂流。

这时,深圳的一位朋友告诉我:根据你自己的经历写一本书,我们大家帮你去卖,用卖书的钱建立一个保护站,哪怕是一个小木屋。这之前,有许多人建议我写书,但我文字水平有限,总想再等几年,但在这种情况下,不得不勉强动笔。在没有空调的房间里,忍着蚊虫的叮咬和打桩机的噪音,回忆一次又一次的长江源头考察和探险的经历,用2个月时间写完了《长江魂》一书,在许多朋友的帮助下,很快出版。

在写书的同时,我已用以后的售书款作抵押,从香港地球之友借钱在深圳订购建立保护站的特种材料,又在亲戚朋友中招募工程技术人员作为志愿者,前提是:身体好,技术好,一切费用自理。

1997年9月初,建站志愿者中经济条件好的坐飞机,经济条件差一点的乘火车,各自带着帐篷、棉被、锅碗和米面,押运着建筑材料,从四川、深圳、北京到达可可西里的东侧,开始保护站的施工。在西部工委藏族同胞的大力协助下,志愿者们冒着风雪、忍着高山反应,每天工作12个小时,仅用7天就完成了80平方米活动房屋的安装。我们以索南达杰的名字,为这个中国民间第一座自然生态环境保护站命名。9月10日,五星红旗第一次在可可西里无人区升起。

1998年,在一些环保人士和企业家的支持下,我又组织了索南达杰自然保护站的二期工程建设,来自四川、北京、广东的工程技术人员志愿者和大学生志愿者,借助最原始的工具,在原有的80平米房屋的基础上,又增加了60平米房屋,竖立起12吨重、28米高的瞭望塔,还有800瓦的风光发电装置、太阳能取暖装置、卫生间、厨房等附属设施,索南达杰自然保护站成为长江源最夺目的建筑,也是长江源生态环境保护的标志建筑。

路无终点

2001年是联合国确定的国际志愿者年。这一年,共有12批30名志愿者到索南达杰自然保护站工作,这30名志愿者是从上万名的申请者中挑选出来的。每一批志愿者有2到3人,志愿服务时间是一个月。



杨欣在可可西里无人区的索南达杰保护站取冰煮水

■ 本报资料室

他们大都来自于低海拔的城市,而保护站海拔超过4500米,高山反应强烈,生活异常艰苦,高原的冬季来得很早,全年有7个月的冰冻期,即使在夏季的8月都有暴风雪。保护站冬季的最低气温,经常达到零下45度,吃饭稍微慢一点,碗里就冻成了冰渣,厨房里的生鸡蛋丢到地上,能像乒乓球一样弹起。

志愿者要维护保护站设备,对每天的天气、气温及周围的野生动物活动情况进行观察、记录,每隔15天到周围的居民和牧民居住的地方进行环境宣传,每隔7天驾车往返200公里,沿青藏公路进行野生动物种群数量调

查。每天晚上,志愿者还要对全天的工作和调查进行记录,通过电脑和卫星电话传送信息,通过绿色江河的网页,对外发布最新的资料。

我们第一次科学记录了青藏公路沿线100公里野生动物的种群及迁徙情况。

后来,青藏铁路开工了,青藏公路上格外热闹,各种考察队、建设大军、观光团都往这里拥,每天都有许多车辆往返在青藏公路上。巨大的变化使我们的工作面临更多的挑战,我们得把更多的时间用在与施工方、铁路部门、各级政府部门的沟通与讨论上。我

需要提供更多的调研报告和建议给他们,使其对环境的影响减少到最低。

这很复杂,但是我们见到了成效。长江源头的生态环境和藏羚羊的命运逐渐得到政府和社会的关注,在青藏铁路的施工沿线,藏羚羊有了它们的专用迁徙通道。

从那时起,直到今天,我来往于城市与高原之间,写书,卖书,做更多的长江源环境保护项目,在城市筹钱,在高原花钱。我们有了来自世界各地的支持者,也无限悲伤地送别过牺牲在保护站的年轻志愿者。对于长江源的

保护来说,我们的努力是杯水车薪,但

我们一直在坚持。

在长江源头考察时,我问过长江源头的孩子:你们知道长江吗?摇头,他们只知道脚下的河流叫玛曲、尕尔曲、当曲、治曲,知道这些河流来自雪山、冰川,但不知道这些河流又流到哪里,更不知道它的下游就是亚洲最大的河流——长江。离开长江源头,我又问住在下游的孩子:你知道脚下这条河从哪里来吗?摇头,他们只知道这条河叫长江,来自一个非常遥远的地方。

——为了这条源远流长的大江,我们的努力没有终点。

壳牌·赋能于人

如果骏马追不上太阳，
我们就把
太阳
放在马背上。

山高水长、戈壁茫茫的新疆，夜幕之下不再只有星光点点——游牧人家的毡房里，有了明亮的太阳。马背上的生活不再是苍凉的寂寞，因为太阳的能量也能在夜晚感受；毡房里的歌声不再只有哈萨克一种旋律，因为收音机的电波送来世界艺术的风情。

通过政府的“光明工程”，壳牌把太阳能产品和技术带给新疆边远牧区区的千家万户，把移动的电 力带给草原。生活在马背上的哈萨克游牧民族，漫漫转场路已与以往有别——不但毡房里装上了电灯，而且走到哪里，就能亮到哪里！壳牌独立太阳能系统，正迎合马背上的生活：轻巧坚固，不怕马背上的颠簸；可以直接用电，也可以把电能储进电瓶备用；安装也只需五分钟，简单得如同骑马备鞍。

伴我们生生不息，直到永远。
www.shell.com.cn

“刚听说那会儿，我就想，要赶快装一个！这下可好了！”提起他新装上的太阳能板，牧民哈帕斯就掩不住满面的兴奋之情。

等父的远古梦想化作了小小的太阳能收集板，人类走过了漫长的自然崇拜，才发现与其穷父追日，不如借口献勤。让太阳的能量变成可持续发展的能源。



■孙立平/文



孙立平

■罗健/摄

在 将近一年的时间里，和谐社会已经成为我们社会中使用频率最高的词汇之一。然而一个目标性的理念要转化为具体的实践，仍然有许多问题是需要解决的。从目前来看，至少存在这样几个问题。

一是和谐社会概念的泛化和虚化问题。和谐社会这个概念当然涉及到非常广泛的内容，如人类与自然的关系，个人与社会的关系，个人与个人之间的人际关系等。在每一种关系中，又都会涉及到多方面的因素，如经济、政治、社会和文化等。正因为如此，需要防止的一个倾向，就是将和谐社会的概念泛化，使之成为一个无所不包的东西。应当说，在我们的政治社会生活中一直存在一种倾向，就是一个很有意义的概念提出后，很快就会将其泛化。结果就是人们经常说的，“什么什么成了一个筐，所有的东西都往里装”。这样一来，这个有意义的概念本身也就失去了其意义，因为当一个概念包括了所有东西的时候，它也就什么都没有了。和谐社会这个概念泛化的结果，是在实际工作中被虚化，从而成为一个缺乏操

目前需要解决的几个问题：

第一，扭转“繁荣而不富裕”的局面，改变国民收入增长长期滞后于GDP增长的局面，特别是要解决劳动报酬在GDP和国民收入分配中所占比重过低的问题；第二，增加就业，特别是为那些对GDP和税收做不了太大贡献，但可以为许多人提供就业机会的中小企业保留生存空间，甚至提供某些优惠政策；第三，解决过于悬殊的贫富差别问题；第四，健全社会保障。

作性和具体内容的口号。应当看到，和谐社会的概念尽管包括了广泛的内容，但其最基本的内涵和侧重点，是调整社会中的利益关系，形成一种相对均衡的利益格局。

二是将调整利益关系与发展对立起来。在我国现实的情况下，和谐社会的理念之所以容易泛化和虚化，是在于，如果处理不当，建立和谐社会与发展经济之间很容易出现脱节，甚至形成对立。事实上，在不同的社会群体中，对和谐社会的具体理解是很不相同的。在我所接触到的一些地方官员和企业家当中，包括在一部分学者中，事实上存在这样一种担心：建设和谐社会会不会对经济增长

构成负面的影响？甚至有人担心这不是意味着对前一段某些促进经济发展政策的纠偏？现实中我们发现，一些人经常用这样的表述来表达他们对建立和谐社会的理解：发展是硬道理；发展是建立和谐社会的基础；不能由于强调和谐社会而将中国变成一个再分配国家。这些表述和道理都是不错的，但话里有话，话外有音。因此可以说，和谐社会的理念要落到实处，关键的问题是解决建立和谐社会与发展的接口问题。可以说，能否建立两者的接口，是和谐社会的理念能否得以真正落实的关键。而建立接口的关键，则在于如何理解协调利益关系与转换发展模式时间的关系。

三是将调整利益关系与发展看作是没有内在联系的两件事。事实上，在相当一部分实际工作者的头脑中，对和谐社会的理解是这样一种思路：坚持的仍然是过去的经济发展模式，但准备用其中的一部分经济增长成果来扶助弱势群体，以为这样就可以建立和谐社会了。

因此，我们需要重新来审视利益关系调整与经济发展之间的关系。

首先应当看到，近年来我国社会中利益关系的失衡，是与当时的经济增长模式有着密切关系的。因此，调整利益关系，必须以转换发展模式为前提。我们过去的发展模式，具有如下几个特点：一是以赶超为目标；二是片面追求GDP的增长；三是高度依赖投资特别是对外出口。我们可以看到，正是在这种增长模式中埋下了利益关系失衡的种子。为了赶超，就要努力发展技术密集型产业和资本密集产业，而可以提供较多就业机会的非技术资本密集型产业则无情地被淘汰；在经济总量迅速增长的同时，国民收入却没有实现同步增长，经济增长的成果无法被充分地分享，特别是无法被公平地分享；而对于投资和对外出口的高度依赖，则形成了一个恶性循环的形成，即“内需不足→依赖出口→低价竞销→利润低下→工资增长缓慢→内需不足”。近几年中在珠三角等地区出现的大面积民工荒现象，实际上就是与这样一种经济增长模式有直接关系的。

因此，我们不能简单地将利益关系的失衡看作是收入分配政策或收入分配制度的结果，不能简单地将建立和谐社会仅仅看作是对增长引起失衡的一种“弥补”。而必须看到利益关系失衡与过去经济增长模式的特点是密不可分的。没有经济发展模式的转换，相对均衡的利益关系的形成是不可能的。

更进一步说，相对均衡的利益格局的形成，也是经济持续增长的不可缺少的基础。

现在的情况是，过去20多年中形成的增长模式已经难以为继。不但就其社会后果的含义上说是如此，就是从其本身的动力说也是如此。

首先，从投资的角度说，依赖高投资率的增长模式已到尽头。许多经济学家已经指出，目前中国的投资率已达40%左右，每年固定资产投资的增长速度也将近40%。这样高的投资率及其增长速度，在未来是难以为继的。

其次，中国出口高速增长难以持续。国家发改委宏观院的一份报告表明，中国出口高速增长难以持续，预计今年下半年、最迟明年上半年出口增长将出现转折性变化。今年7月份，出口今年以来首次降到30%以下，总值655.84亿美元，同比增长28.7%，比去年同期回落了5.1个百分点。其中一般贸易出口增长27.7%，较上个月回落了5.4个百分点，也是今年首次增幅回落落到30%以下。

这样，要保持国民经济的持续发展，就必须转换经济发展的模式，将经济发展的动力置于新的基础之上。而这个新的基础，是离不开相对均衡的利益格局。

转变经济发展模式的核心，是扩大内需，使内需成为经济增长的充沛动力。应当看到，过去的经济发展模式，不是一种主动选择的结果，而是在当时的特定条件下，由于种种制约因素形成的。其中一个重要因素就是内需的严重不足。经过20多年的发展，我们已经具备了将大量的产品制造出来的能力，但制约的因素是这些产品在国内没有足够的市场。据统计，1995-2002年全国市场主要商品中供过于求的商品所占比重由14.6%增加到86.3%，2003年进一步达到90%左右。这背后的因素就是居民消

费增长缓慢。按人均居民消费不变价格计算，1990-2003年我国人均GDP年均增长8.2%，同期城镇居民消费年均增长6.6%，农村居民消费年均增长5.6%，分别比人均GDP增长低1.6个和2.6个百分点。与一些国家相比，我国居民的最终消费率长期偏低15-20个百分点。据国际货币基金组织和世界银行统计，1990年代以来，世界平均消费率水平为78%-79%。在所统计的36个国家中，只有8个国家的消费率低于70%，其他国家的消费率均在70%以上。而且，在这缓慢增长的消费中，政府的消费还起了很大的作用。1991-2002年政府消费年均增长16.3%，居民消费年均增长14.8%，居民消费增长低于政府消费增长1.5个百分点。

目前社会至少存在的几个问题：

一是和谐社会概念的泛化和虚化问题；二是将调整利益关系与发展对立起来；三是将调整利益关系与发展看作是没有内在联系的两件事。因此，我们需要重新来审视利益关系调整与经济发展之间的关系。

可以说，疲软的内需与畸形的经济发展模式是一种互为因果的关系，是一种互相加剧的恶性循环的关系。消费率不够高，市场疲软，直接影响经济增长模式的形成。有研究表明，近年我国消费对GDP增长的贡献份额连续大幅下降，从2000年的73%、2001年的48%、2003年的40%，降至2003年的37%，这样经

济增长就只能高度依赖投资和对外出口。现在，我们需要一种转变，即将过去的“内需不足→依赖出口→低价竞销→利润低下→工资增长缓慢→内需不足”这样一种恶性循环，转变为一种“收入增加→内需增长→降低对出口的依赖→避免竞销→收入增加”的良性循环。从新兴工业化国家的情况来看，尽管这种转变是困难的，甚至需要较长的时间，但这种转变是必需的。

就此而言，有几个问题是需要解决的。

第一，扭转“繁荣而不富裕”的局面，改变国民收入增长长期滞后于GDP增长的局面，特别是要解决劳动报酬在GDP和国民收入分配中所占比重过低的问题。有专家计算指出，从1980年代中到1990年代中，无论是城乡居民分别计算还是总体计算，居民收入增长都明显低于经济增长，而且两者的差距呈扩大趋势。其中，工资占GDP的比例过低，劳动报酬分配所占比重过小。以2002年为例，居民工资总额大约在1.2万亿元左右，占当年10万亿元GDP的12%和城市居民3.7万亿元全部可支配收入的33%。

第二，增加就业，特别是为那些对GDP和税收做不了太大贡献，但可以为许多人提供就业机会的中小企业保留生存空间，甚至提供某些优惠政策。就业是普通劳动者获得收入的基本途径，也是调整利益关系的重要机制。事实上，中小企业，特别是小企业，竞争能力比较差，对宏观经济增长率做出的贡献不大，但其在就业上的作用却不可小视。解决一部分人的就业，增加他们的收入，应当看作是对经济社会发展的直接贡献。为了促进中小企业的发展，应当改变目前实际上是歧视中小企业的做法，尤其是要取消以收费的方式加给中小企业的负担。

第三，解决过于悬殊的贫富差别问题。过于悬殊的贫富差距限制了有效市场需求的形成。多次调查的结果都表明，我国社会中20%的人拥有整个社会80%的财富，而另外80%的人只拥有20%的财富。现在的问题是，拥有80%财富的那20%的富

人，虽然有充沛的支付能力，但需求开始处于饱和状态。而拥有20%财富的那80%的穷人，虽然有多方面的需求，但却缺乏足够的支付能力。这是限制我国国内市场形成的一个重要因素。

第四，健全社会保障。要改变对社会保障的两种传统看法：一是将社会保障仅仅看作是人道主义的措施。实际上，即使仅仅从经济发展的角度来说，在今天，社会保障已经成为支撑需求和消费，从而成为支撑市场和整个经济发展的重要条件；二是认为社会保障是要花钱的，因此只有在经济状况很好，政府有充足的财力的时候才有条件搞

社会保障。实际上，美国是在1935年确立福利国家的框架的。那个时候，美国还没有完全走出经济大萧条的阴影。为什么在那种背景下搞福利国家？原因很简单，没有这种社会保障，就形不成消费能力，生产过剩的问题就无法解决。尽管现在人们可以有各种理由批评福利国家的弊病，但在当时，没有社会保障，美国包括西方就无法走出危机。

因此，只有将调整利益关系与转换发展模式结合起来，我们才能理解建立和谐社会更现实的内涵，也才有可能将和谐社会的建立落到实处。

(作者为清华大学社会学系教授)



中国·市场
周春生



作者:北京大学光华管理学院教授
邮箱:zcspublic@sina.com

2005年8月22日,阔别多年之后,证券市场恢复权证交易的第一只权益类衍生产品——宝钢权证终于面世。应该说在宝钢权证上市之前,市场普遍对权证产品还抱着一线美好的希望,希望经过了近几年价值投资理念的洗礼之后,权证的重新上市,能够带给投资者一个崭新的投资品种和避险工具。然而“江山易改,本性难移”,尽管已时隔近十年,尽管股市已今非昔比,权证的秉性似乎并没有丝毫改变。8月22日至31日,宝钢正股基本围绕4.5元窄幅波动,而作为其价值附属物的宝钢权证却表演了一出从0.688元理论出台价开始,到首日飙升1.263元,再到2.088元冲顶,继而跌落1.350元的过山车走势,令市场人士大跌眼镜。作为金融创新的权证市场,又一次成为疯狂博弈与过度投机的代表。

在2001年年初,经济学家吴敬琏提出了“股市赌场论”。根据当时的情况,他指出股价畸型的高,相

当一部分就没有了投资价值,中国的股市很像一个赌场,而且很不规范,违规、违法活动使投资者得不到回报,成了一个投机的天堂。而如今的股市在八年时间中,从1997年2月21日绩优股带领大盘冲过1000点,到2005年6月3日科技股跳水回归1000点,恰好完成了一个完整的牛市和熊市的轮回。当然这期间一定有人“飘满钵平”、志得意满,但也有人严重套牢、血本无归。这正是一种赌博式的零和游戏的真实写照。而若考虑到大股东、内部人等净得利益者,广大中小散户则平均而言会是输家。这次权证市场的重新启动,会不会重蹈覆辙亦未可知。不过正如股市一样,权证市场也具有很大的投机性,且作为金融衍生品,权证具有较强的杠杆作用,又施行T+0交易,在同一天可做多次买卖,涨跌停板是对应股票涨跌价格的125%,投机性更大。如果投资者将大量资金集中在权证上,风险很高,投资者损益会随标的资产的价格波动而大幅波动,一旦出现判断失误,损失将会是巨大的。尽管政府有为权证市场保驾护航的政策动机,然而被短期获利冲昏头脑的投资者却只看到政府关于权证只许成功不许失败的表态,却并没有真正领会政府推行权证产品的初衷,更对管理层要求各会员单位按规定向首次买卖权证的投资者全面

介绍相关业务规则,充分揭示可能产生的风险并与投资者签署《权证风险揭示书》的提示视而不见。

宝钢权证上市后价格的高引发了激烈的讨论,各机构和监管部门纷纷呼吁投资者注意市场风险,关注权证的内在价值,而非仅仅由想象力支撑的时间价值。加之长电权证即将上市,宝钢备兑权证即将发行的消息,以及宝钢正股跌破行权价,大股东放弃承诺等市场利空刺激,不久权证价格便急转直下,最大跌幅近40%,虽然31日有所反弹,收盘报于1.520元,但是权证下跌的颓势似乎已不可逆转。

宝钢权证的表现凸显了股市的投机性,以及投资者的非理性。尽管中国资本市场中存在的上市公司治理不完善、信息披露不透明等痼疾和国有股、流通股股权分置等制度缺陷一直是被诟病的焦点,然而相比1990年代末的股市,如今的制度一直在不断完善中向好的方向转变,但为何当年市场牛气冲天而现今却跌落谷底?我们在审视十几年来股市大起大落中投资者蒙受损失的内在原因时,却也会发现其与不成熟的投资心理与投机心态不无关系。这在宝钢权证乍一上市的恶炒中就可可见一斑。有资料显示,机构是宝钢权证的最大卖方,却很少有券商、QFII主动买进宝钢权证,参与权证交易投资运作的主要是各类

散户。在各基金都鉴于理性投资规则而不介入高点位的权证买入时,中小投资者却仍在“炒新”概念的支撑下,抱定在赌场中一试身手的心态赌上一把。特别有钱的大户,拿出几十万玩玩,即使亏损了也不会有什么影响,而另一种没有钱的散户,做个小额的投机,试水的心态就更为明显。虽然一部分幸运者也演绎出了一夜暴富的神话,然而当最终价值回归时,却又可能造成与股市大跌中类似的一大批损失者,而对于作为金融衍生品的权证来说,投资者承受的风险将更大,损失也会更严重。

权证市场的建设是建立多层次资本市场的重要步骤,但在当前的形势下,踏踏实实做业绩的公司正在低迷的股市中承受价格持续走低的困境。若权证投机的火热却会产生高额的回报,则必然会造成市场心理的扭曲,使公司没有动力关注基本面和价值,最终必将危及中国资本市场的健康发展。更为可怕的是,宝钢权证的投机者中最终会出现大批亏损者几乎已是铁板钉钉的事(除非宝钢股价出现奇迹式的大幅上涨),等到这场投机大戏曲终人散之时,会不会又因许多投机失败者的出现及他们的抱怨与悲观情绪而影响社会大众对权证市场和新型的衍生金融市场失去信心呢?尽管证监会等监管机构负有保

我们在审视十几年来股市大起大落中投资者蒙受损失的内在原因时,却也会发现其与不成熟的投资心理与投机心态不无关系。这在宝钢权证乍一上市的恶炒中就可可见一斑

护投资者利益的义务,然而其作用也仅仅在于规范上市公司行为、敦促信息披露、打击市场操纵行为等方面。投资者最好和最终的保护者其实是投资者自己的自律,因为没有人有能力去保护失去理性和自我保护意识的投资者。这正如交警的指挥之于行人的交通安全,医生的建议之于人们的身体健康,前者的作用固然不可或缺,后者的风险意识和自我防范却往往起到决定性作用。因而,为了规范市场,保护投资者利益,既要坚持完善制度,提高上市公司质量这一根本,又要看到投资者理性的培育和合理预期的建立对于减少乃至避免投资损失的重要性。当然,证交所重推权证这种衍生交易品种时也要确认使其有利于防范市场风险,而不是给投机者以过度炒作,甚至操纵股价的机会,但投资者的急功近利和不理性却常常是危险孳生的根源。投资者不愿意在低价卖出止损的行为偏见和高价位入市的跟风行为,加之套利的限制,很容易出现市场操纵,从而使投资环境愈加恶化,而投机导致的财富重新分配也将使中小投资者平均而言收益更低。市场规范和建设,监管者的努力是必要的一方面,而投资者本身则更要善待自己,约束自身的投资行为,培养理性的投资心理,切记,莫把市场当赌场。

世界·美国
大卫·伊格内休斯

微妙的界线



作者:美国《华盛顿邮报》专栏作家
曾任《国际先驱论坛报》主编

今年夏天,整个新闻界一直在为瓦莱里·普雷姆(Valerie Plame)泄密调查而担忧,《纽约时报》一名记者已经因此入狱了。与此同时,一桩对新闻媒体更具危害性的事件最近浮出水面。一份联邦法院的刑事犯罪起诉书,列举了某些记者与信息来源之间的接触活动,并称这些“明显行为”(overt acts)涉嫌间谍共谋罪。

涉案人员是斯蒂文·罗森(Steven Rosen)和凯斯·威斯曼(Keth Weissman),他们曾在一家支持以色列的游说集团担任高管,两人涉嫌泄露得自前国防部分分析师劳伦斯·富兰克林(Lawrence Franklin)的机密信息。8月4日提出的起诉书指控,此三人将关于美国对伊朗和恐怖主义的政策的秘密消息透露给了一个未被公开的外国势力,有消息来源指出,这一势力就是以色列。

和普雷姆调查案一样,该案件具有很高的政治敏感度。两位游说专家曾经工作过的“美以公共事务委员会”(AIPAC),是华盛顿最有影响力的游说机构之一。AIPAC在今年4月份开除了罗森和威斯曼,并且一直尽量远离这个案子及其余波。让人惊讶的是,此案如此重要,媒体却几乎未对这家公司给予过关注。

但是,只要仔细阅读该案你就会发现,这是一件很蹊跷的案子,而且,它有可能会造成极为破坏性的影响——新闻媒体和游说公司都受影响,因为他们都是需要同政府官员经常交换信息的行业。如果控方获胜,华盛顿的工作方式都有可能因而改变。

起诉书的核心是共谋罪(consspiracy),它声称“为了影响美国政府内外的人,罗森和威斯曼建立起来与富兰克林等人的关系”,然后将由此获得的机密信息转交给“没有资格收阅的人士”。起诉书罗列了57项“明显行为”(overt acts)来支持这个共谋罪状。

新闻媒体应该担忧的是,这些“明显行为”中的5项,涉及罗森、威斯曼或富兰克林与未点名的记者的接触(1/6涉及他们与某智囊

机构的一位高级官员的接触)。起诉书并未指控这种接触本身属于违法行径。这正是为什么共谋罪的指控对起诉方来说是一个方便无比的万能罪名;这样他们可以将本不违法的“明显行为”作为共谋罪的证据,于是,这些行为就可以被指控触犯了《间谍法》(Espionage Act)。

起诉书提及罗森和威斯曼接触过的一些未被公开姓名的记者,其中一位是《华盛顿邮报》的外交事务记者格伦·卡斯勒(Glenn Kessler)。一篇6月3日出版的《华盛顿邮报》文章称,AIPAC的这两位游说专家于2004年7月21日一同给卡斯勒打电话,传达了他们从富兰克林那里拿到的消息,称伊朗人有可能会向在伊拉克做地下工作的以色列人发起袭击。卡斯勒从未撰文提及过这个消息。

事实上,联邦调查局当时正在监控这几个游说专家给卡斯勒的电话。有消息称,那时的富兰克林其实在和政府合作。联邦调查局当时授权富兰克林把这个关于伊拉克的伊朗人威胁的消息透露给AIPAC的官员,“刺激”他们把消息传递给以色列大使馆,据称他们也这样做了。

具有讽刺意义的是,在“犹太电报新闻社”引用的部分电话录音稿里,罗森在谈话中和卡斯勒开玩笑地说,传递这则信息“不会惹麻烦”,因为“至少我们没有一个《国家机密法》(Official Secrets Act)”。

这就是问题的关键:除了极少数确有需要的情下,美国没有《国家机密法》限制普遍信息的披露。我们知道这样的法律会阻挠信息的自由流通,妨碍民主的健康发展。为《华盛顿邮报》提供“宪法第一修正案”类案件咨询的Williams & Connolly律师行的凯文·贝恩(Kevin Baine)解释道:“如果因出版版的向记者透露关于国防的、有新闻价值的信息,能够形成间谍罪,它将给检察官们极大的权力,因为在这个城市,每天都有关于国防的信息向记者披露。”

这些针对罗森、威斯曼和富兰克林的指控很严重。政府应该保护涉及伊朗和恐怖主义的敏感信息不被他国获取,即便是对以色列这样亲密的盟友这样也应该如此。但是,起诉AIPAC游说专家的案件越过了一个微妙的界线。它超越了对情报的控制,蔓延到对一切政府小圈子之外的讨论的压制。而压制关于美国外交政策的讨论,是美国现在最不需要的东西。

壳牌·赋能予人



煤,源于绿色,也应归于绿色,溶进洁净的天空。

这块煤,集亿万年草木之精华,其中还蕴含多少时空的故事?人类对煤的认识还很粗浅,但已经有了革命性的进步:煤其实也可以是一种绿色能源,不对环境造成污染。

中国石化巴陵分公司经理朱泽华博士介绍说,壳牌的煤气化技术将公司的氮肥生产带来新的生机:昂贵的石脑油,使公司的化肥生产负担甚重;今后,以煤为原料,化肥生产不但能扭亏为盈,而且不会给涸泽而渔的蓝天“抹黑”。

“朱叔叔,煤是怎样变回绿色的?”透过阳光,小男孩满怀惊奇地找寻着煤回归森林的曲线。

www.shell.com.cn



中国·医改

顾昕

中国病的三大病因与改革建议



作者:北师大社会发展与公共政策
研究所教授

邮箱:guxin@bnu.edu.cn

中国现行的医疗体制存在着大量问题,其中医疗费用快速增长和医疗服务对低收入人群的不可及性降低,乃是引发民众普遍不满的大问题。但是,同一些流行的诊断不同,在我看来,医疗服务走向市场化并不是改革失败的根源,而失败的根源在于市场化改革中存在大量的制度缺失和制度错位。

首先，最大的制度缺失在于，我国医疗保障体系未能实现普遍覆盖，在2003年有65%的城乡老人在寻求医疗服务时必须完全依赖自费。这一制度缺失不仅直接导致我国医疗负担的极大不公平性，而且也造成医疗费用上涨上的主要因素之一。只要其收入与服务量挂钩，医疗服务提供者面对如此庞大的自费病人时，主动诱导病人过度消费医药的现象必定会层出不穷。

其次，最大的制度错位在于，费尽千辛万苦好不容易建立起来的各种医疗保障制度，无论是城市职工基本医疗保险，还是农村合作医疗，还是城乡的医疗救助，充其量只是扮演了医疗保障的功能，却未能尽其医疗服务购买者的职守。由于这一制度错位，中国医疗体制的一大特色在于，虽然有了一定的医疗保障制度，但却没有医疗服务的购买者。既然医疗服务市场上缺乏强有力的购买者，服务提供商主宰服务价格的现象也就在所难免。

第三,中国医疗服务递送体系中缺乏初级与二级医疗服务的制度性分工,或者说中国医院体系的功能错位,为医疗费用快速上涨的问题推波助澜。

在世界上的许多国家,非急诊病人先去社区医院找“全科医生”,如果治愈不了,再由全科医生转诊去医院。可以说,全科医生扮演了“守门人”的角色。而在我国,全科医生以及全科医疗服务本身还是新鲜事务,不仅数量少、服务质量普遍较低、在医疗服务体系中的地位不清,而且不为民众所了解。当医疗体制缺乏守门人,大量普通病人都涌向专科医院云集、本来应该专注于二级医疗服务的医院去寻求初级医疗服务的,医疗费用的上涨和医疗资源的浪费无法避免。

所有这些制度缺失和制度错位现象的存在,说明中国医疗体制改革中产生的种种病象,并不是市场力量的日渐重要(简称“市场化”)所致,而是政府职能的缺位或者国家转型的滞后所致。事实上,世界各国,尤其是发达国家医疗服务日益走向市场化的改革实践以及大量的研究表明,只要存在恰当的制度,市场化可以在提高医疗服务的效率和推进医疗服务的社会公益性上找到平衡。只要不存在垄断,医疗服务提供者的所有制形式对于医疗费用的高低以及医疗服务的社会公益性并不重要。如果制度不恰当,公立医院也会损公肥私;如果制度合理,私立医院也会承担社会责任。

可以说,将中国医疗体制的病象归因于“市场化”,是号了一个虚脉,而把中国进一步医改的方向定位为放弃市场化、重建公立医院的主导型甚至在一定程度上恢复医疗服务的计划管理和控制,完全是因为把脉不准而开错了药方。

当然,从逻辑上讲,“市场化诊断”以及“计划体制药方”并不错。很显然,只要把医疗服务提供者的收入同其服务量的经济关联切断,那么供方诱导需求的激励机制也就荡然无存。即便需方企图过度消费(例如多拿药),也必须托关系、走后门。彻底消除市场力量,让医疗服务的方方面面都听命于计划

管理,医疗费用便可以立竿见影地得到有效的控制。这样的药方固然可以一劳永逸地解决医疗费用上涨的问题,但是所有在计划经济体制中医疗部门存在的老问题都会回来,例如医疗服务短缺、服务质量恶劣、医疗专业人员缺乏积极性、医疗服务技术创新缓慢等等。更有甚者,如果在一个市场转型的大环境中仅仅在医疗部门恢复计划经济的体制,无疑会遭到医疗服务提供者的极大不满,除非政府有能力为医生和护士们提供高薪。即使政府有能力,下决心把全体医生和护士们都包起来,为了控制医疗费用的上涨,医疗服务成本上升的因素也不能反映在医疗服务的价格中。在这样的体制下,医疗服务将成为一个政府财政的黑洞。

因此,中国医疗体制进一步改革的方向,并不是彻底逆转现有的改革轨道,走回公费医疗、公立医院、计划管理、命令控制为主导的老路,而是走向有管理的市场化。毕竟,医疗体制是整个经济、社会体制的一个内在组成部分。在市场转型的大氛围和大背景下,具有计划特征的医疗体制是无法嵌入到我国日新月异的气候环境之中的更为现实的战略选择,是在市场化的基本框架中着力弥补政府职能的缺失和解决国家转型中滞后的问题。

针对中国病的三个方面,我提出了三个方面的改革建议:第一,推动医疗保障走向普遍覆盖;第二,取消医疗保障中现行的报销制,代之以预付制,促使医疗保障管理者成为第三方购买者;第三,以社区卫生服务为中心,建立一个设有守门人的初级医疗卫生服务网络。

(本文为作者的研究报告《走向有管理的市场化——中国医疗体制改革的战略性选择》的结语部分。该论文的相关报道请参看本报2005年9月5日第41版“观察家”专题。)



作者:复旦大学中国经济研究中心主任
主页:<http://www.prozhang.com>

主页: <http://www.prozhang.com>

不妨看一下亚洲国家之间贸易量的变化情况。在过去十年里,中国同东亚经济的贸易量增长了两倍。中国已经取代美国成为韩国最大的贸易伙伴。中国大陆是日本和台湾第二大的贸易伙伴。然而,需要注意的是,中国大陆同日本、韩国、台湾和东盟国家的贸易赤字已经达到了 1260 亿美元。这些赤字的绝大部分,尤其是与日本、韩国和台湾的贸易赤字,实际上是东亚国家和地区把同美国的贸易盈余转移到中国的结果,因为与中国相比较美国同东亚地区的贸易赤字增长得相当缓慢。

因而中国经济的崛起明显地改变了东亚内部的贸易状况,这也部分地解释了为什么很多美国人总是认为中国是全球贸易日渐失衡的“罪魁祸首”。

中国作为一个全球生产者,过去十年的显著增长极大地改变了全球生产链条的版图,也对全球贸易体系形成了挑战。整个世界或简单地说是美国尚对中国经济的崛起做好准备。如果在未来的20年内,中国能够保持目前的 growth 势头,全球经济体系将面临越来越多的挑战。但主要的问题,不在于是否能够避免这样一种失衡的发生,而在于这样一种失衡将发展到何种地步。

过去几年里,人们对于美国经常账户和财政预算的失衡日渐关注,而这种关注又主要集中在人民币对美元的钉住政策。美国对中国施加了很大压力,要求允许人民币自由浮动。中国认为,保持汇率稳定有利于经济增长,即使是今年7月21日人民币升值2.1%后,它仍然不准准备对汇率做出大的调整。中国认为,向浮动汇率体系过渡有赖于经济体内结构性矛盾的进一步减少,而这些矛盾是复杂的,要解决它们尚需时日。

如何看待中国经济的崛起 下)

由于政治层面上的约束,过去十年里中国对国内部门的结构性调整放慢了。银行系统仍然处于不良和脆弱的状态,资本市场也日渐萎缩。由于不

能在政府垄断的行业进行投资，有活力的私人部门进一步的发展也受到很大的限制。日益突出的地区差距、城乡分割抑制了消费的增长。这使得经济增长更加依赖于出口推动和鼓励外商直接投资。

最近一期的《商务周刊》认为,“若干年来,中国成了世界上鞋、服装和微波炉的廉价组装铺。现在,它正在成为精密技术强国做准备,而这需要大量资本。大量钞票流向了生产汽车、钢铁、化学品和高技术电子产品的行业。这种支出和消费热潮的背后,是国内对各种类型产品的旺盛需求以及跨国公司纷纷把生产基地转移到中国。结果,中国对关键材料和元器件的生产很快超出了自身需求,从而成为高端产品的一个主要出口平台。”

对于中国人来说，这些推断是十分诱人的。这种推断暗合着一个假设：那就是全球贸易体系为崛起的中国（如不包括印度）留有足够的空间。但与此同时，我们需要意识到的是，这种出口带动的增长要能持续下去，中国就必须克服其内部所面临的巨大的结构性矛盾。

过去十年里依靠投资扩张的增长模式累积了过剩的产能,证据就是银行部门不良贷款的高升以及十年间消费品指数的零增长。产能过剩既是结构性矛盾的结果,也是结构性矛盾产生的原因。产能过剩引起了价格战、压缩了厂商的利润空间并使房地产领域过热。

不及时对结构性矛盾进行改革,最终会使经济增速放慢。1980年代、1990年代日本的经历就是一个典型的例子:结构性矛盾抑制了经济的长期增长。中国存在着类似的问题。投资-增长之间的短期关系使得货币政策得以扩张,而这对宏观经济稳定是不利的,2003年-2004年经济过热就

国购买的规模很大,而且所占份额也不断上升,其宏观经济的不稳定将导致全球主要商品和原材料价格的大幅波动。

但是,鉴于这个问题的实质和实际的政治环境,中国在结构性调整和短期快速增长之间进退两难。结构性改革将要求紧缩经济。快速关闭和重组低效的银行部门和国有企业,在短期内将使经济增速放慢,并进而影响到社会的稳定。这可能是这些年来中国企业迫切进行国际化的原因。很明显,企业国际化越来越被视为是国内进行复杂的结构性改革的替代品,并成了中国寻求恢复均衡的一种策略,以便在未来的时间里参与到世界竞争中去。然而实施这种策略将付出代价。企业在国外咄咄逼人的并购欲望破坏了国际间业已确立的利益平衡体系,并同别国产生更多的摩擦,其结果是掩盖了进行结构性改革的迫切性。

因而我们需要有支持结构性改革的强有力的观点。其一，结构性改革可以减轻世界各国对中国崛起的担心；其次，结构性改革将赢得国际实业界的正面回应，他们将意识到在结构性改革的项目上进行投资是有利可图的。这样，既不会对跨国公司及其母国形成恐慌，中国也将继续保持强有力的院外活动能力，并为持续发展获得资金；最后，在未来10年或20年里，中国要想持续增长，就必须克服其结构性的矛盾。中国经济要想获得健康和持续的发展，需要形成一个庞大的消费群落，而这样的群落又同世界经济的运行是相互关联的。

毫无疑问,伴随着中国经济的崛起,要改变和调整全球经济的失衡需要一个较长的时间。这是因为美国欢迎中国的崛起,它认为中国的崛起符合其自身利益。中国需要保持快速增长,借助于适宜的政策,中国也能保持快速增长。及时和有效地对结构性矛盾提出调整和改革符合中国自身和国际社会的长期利益。

(此文上半部分请见本报 2005 年 8 月 29 日 226 期 42 版。原文为英文, 罗长远/译)

[illegible]

盛夏北京，冰爽高尔夫

>> 在太伟盛势登场！

● 圣山圣水，会员专享

(图片为实景拍摄)

太伟高尔夫球场占地2000余亩，拥有18洞风景秀丽的山地高尔夫球场和五星级太伟高尔夫度假酒店。球场植被茂密，四季鲜花、鸟语花香，风景如画，恬静自然和谐。健康愉悦的惬意人生。3亿人民币的球场制作投入，价值8亿人民币的古柏树林，价值10亿人民币的“东北自然天佛”等无形资产，彰显浓郁的人文底蕴。只要是经济实惠的热心读者，就可以报名参加本次活动，尽享太伟盛夏的每一抹清凉和尊贵的贵宾享受！

● 主办单位：

经济观察报
The Economist Observer

● 奖品赞助：

● 活动场地：北京太伟高尔夫俱乐部

● 活动时间：2005年7月至9月每周三

7月20日、7月27日、8月3日、
8月10日、8月17日、8月24日、
8月31日、9月7日、
9月14日、9月21日

● 联系人：王怡 陈锋

● 报名电话：010-64241503 / 13366817755

● 电子邮箱：eegolf@vip.sina.com

特别报道

■本报记者 闫婷 综合报道

8月28日,飓风“卡特里娜”向美国港口城市新奥尔良扑来,市长雷·纳金当天下达强制令:全城所有人必须紧急撤离。

现在他的城市淹没在水中,他的市政大厅也在水中。新奥尔良市的市长雷·纳金,手里拿着一堆手机指挥他的部队。只要打开电视,人们就可以立刻捕获到他严峻的表情。一个非常严峻的工作在纳金的前方等待着:面对大灾难,如何管理自己的城市。

雷·纳金的临时会议接待室是一个破烂的军工房。会议接待室里充满了尿和垃圾的味道。汗流浃背的士兵们已经在会议室建好一个小茅屋,他们可以在那个临时的茅屋里做些饭菜。

房顶上的排气风扇转个不停,用以排出潮湿闷热还带着臭味的空气。现在已经有了电,但还没有水。“现在已经比我刚来的时候好很多了,”市长发言人特里·戴维斯笑着说。戴维斯随他的市长在过去的几天里到处奔波。

船长没有离开自己的船,尽管船里已经快要进满了水——“至少我还有自己的团队”,纳金喜欢这么安慰自己。他自己的房子也还暂时没被洪水淹掉。

越来越高的知名度

在这样的时候采访新奥尔良市的市长,就像试图在一个荒芜的城市里找口热饭吃。9月4日,脱口秀栏目组的著名主持人奥普拉(Oprah Winfrey)和市长在飞机上呆了整整一天。一群摄影师和技术人员围着这个高个子的市长团团转。但是纳金几乎没有注意到这些。他手里一直保持举着一部手机贴着他那亮闪闪的光头。他的助手则拿着另外两部手机等着他接听。

如果不是有一群保卫人员在他的周围,雷·纳金,这个民主党人,你简直无法相信他是一个重要的市政官员。他几天没有刮胡须了,下巴上已经长出了灰色的胡子。他的T恤早已被汗水浸透。那些日子里,他的脖子上一直挂着一块擦汗用的毛巾。纳金在 Hyatt 五层的一间民众接待室里疯狂工作。他每天晚上只能睡几个小时。他与警察和救助者们握手,感谢他们的任何一点点帮助,但是,他几乎没有任何空闲时间来配合摄影记者拍个快照。一个助手从后面拽一下他的T恤,他知道自己该去参加下一场会议了。

9月4日是个特殊的星期天,纳金需要开很多筹备会,直到深夜。首先他要开车到海峡街(Canal Street)一个俱乐部门前的警察守护点,感谢所有的官兵,聆听他们的故事,鼓励他们,增加他们的勇气。和他一样,他们也已经值勤了一个多星期,他们也正在用尽自己最后一点力量。

“地球上没有人将对你们的这些工作给予奖赏。”他正要离开的时候对这个守护点的男人们大声喊到,“但是这个城市需要你们。”说完这些



2005年9月4日,新奥尔良市市长雷·纳金接受美国著名谈话节目主持人奥普拉·温弗莉采访后,潸然泪下

■本报资料室

沉没的城市和它的市长

后,他自我解嘲地笑了一下,“我从来没有想到自己也会这么脆弱、这么会煽情。”

世界、美国或者说至少新奥尔良将一直需要雷·纳金——就像人们在“9·11”之后需要前纽约市市长那样——在这几个星期中,纳金将会一直被关注。

必须直面指责

灾祸来临的时候也是最需要管理者们做出决断的时候。政府官员们可能正确地做了每一个决定,每一件事情,但还是会受到指责;也有可能把事情弄得一团糟时,却发现自己沐浴在赞扬声中。

危机管理——尤其在美国——是一个关于勇气、支持和行动的管理行为。绝望的灵魂需要安抚,现在看起来,纳金好像有可能在这场战争中取得胜利。他的市民们的心在撞击着

他。或许他过去的经历能够帮助他克服这次的困难。

当他2001年5月被选举为民主党候选人时,他在政治上还非常没有经验。他并没有在政党的权贵圈子中让自己广为人知,纳金默默地负责区域电视电缆和通信,他很快通过一系列的削减政策让这项工作变得更为有效。他提供了数码电视,而且使180000的用户量翻了一倍。当他掌管这个办公室时,他的声誉一直很好。他组织过一次大规模突然袭击,警察逮捕了将近100个腐败的政府官员,那些家伙从出租车的许可证发放过程中牟取非法利益。此外,他还他的城市中为穷人们增加援助,他为贫困的居民建立了社会保障工程。那些地方今天已经被棕色的烂泥覆盖。纳金在这里很受欢迎——直到洪水到来以前。



水到来以前。

纳金直到8月28日中午才下达了强制撤离命令。他必须在与城市法律顾问第一次协商后才能够了解自己是否有合法的权利这么做。而且,超级穹顶体育馆——这个城市最后的一个避难所,并没有提供食物、净化水的机器、化学分解卫生间、毯子等,也没有足够的医护人员和医疗设施。一些人批评他的撤离计划是后见之明,让城市损失惨重。

9月5日,在接受CNN记者的采访时,纳金回应人们对他的批评说:“让我们来看一下,我为我应该负责的所有事情负责。但是也让我来问你们几个问题:当你有一个拥有50万人口的城市,而且有5级飓风



已经被淹没的新奥尔良市 ■本报资料室

向你袭来时,你能够做得最好的就是从城中撤出60%的居民,同时,你也从来没有在这个城市的历史中看见过强制撤离这种做法,这个城市有200年的历史了,现在我遇到了,我也做了。除了强制撤离以外,我也不知道我还能做什么。”

还有更多的问题

现在他需要彻底重新证明自己。谨慎的纳金在上周五的一个见面会中赢得了大多数怀疑者的信任。在一篇激烈的言论中,他严辞谴责总统乔治·布什及其华盛顿的政府。纳金猛烈抨击联邦政府,要求他们“赶紧滚过来”做些事情,他的评论在世界各地得到传播。“只在天上飞一圈,一点都不公平。”纳金抱怨布什,“你对救助我们的人民什么都没做。”

直到今天,一些居民仍感到自己是被抛弃的人。那些迟到的国家军队,在他们眼里,只不过是布什为自己的失败举动表示迟到的歉意。这种攻击是有效的。几小时内,关于纳金自己能力的疑问就消失了。以前,他有许多问题要回答:为什么没有能够早一点儿逃离这个城市?为什么市长没有命令所有人立刻逃走?为什么当他们可以运送穷病交加的人出城时,100辆公共汽车停在那里没有用?

所有这些问题今天仍然没有得到回答,而且在现在的争论中,这些问题已经不再重要了。敌人在华盛顿,而不是市政大厅。到了星期天下午的时候,市长已经不想听到关于他向布什发怒这件事的任何提问了。

“我说了我要说的,就是那些”,他大喊着,真的发怒了。他清楚地知道,他不能再增加对华盛顿方面的批评。他已经得到了他想得到的东西。布什派了上千人的军队,将会非常有帮助,尤其是在最后的清理工作时有用。总统自己来到新奥尔良,而且同意广泛的援助。

值得指出的是,周日晚上,纳金同意与国家军队的人合影,与他们握手并且感谢他们。市长现在有其他的问题了:城市周围的堤墙还没有修葺;仍然有许多人需要救助;还没有电,也没有自来水;没有人知道怎样让洪水从城市里排出去,也没有人知道如何重建城市以及市民在这时候该怎么办。

随着决口的防洪堤被堵上,已经被洪水淹没的新奥尔良水位正逐渐下降。约60米的缺口堵上后,救援人员开始把积水重新抽回到庞恰特雷恩湖。纳金9月6日向新闻界宣布,新

奥尔良市的水位正在下降,整个城市已经不再是“一潭死水”。按照目前的进展速度,还需要大约3周的时间才能将城市的积水排干。此后还需要几周时间清理废墟,电力恢复供应需要等到8周以后。他同时警告说,随着水位的下降和搜寻死者遗体工作的进行,真正恐怖的场景将在美国人面前呈现,美国民众必须为这样的噩梦作好充分的心理准备。以后的几个星期,市长纳金也将会面临更多的不眠之夜。

链接

飓风

通常我们所说的“台风”实际上和“飓风”都属于北半球的热带气旋,只不过是因为它们产生在不同的海域,被不同国家的人用了不同的称谓而已。

在北半球,国际日界变更线以东到格林威治子午线的海洋面上生成的气旋称之为“飓风”,而在国际日界变更线以西的海洋上生成的热带气旋称之为“台风”。

一般来说,在大西洋上生成的热带气旋,则被称作“飓风”。比如,美国人就把大西洋上生成的热带气旋作为“飓风”;而人们把在太平洋上生成的热带气旋称作“台风”。比如,我国就把西太平洋上生成的热带气旋称为“台风”。

地球上风灾最严重的是加勒比海地区、孟加拉湾、东南亚、中国等,其次是中美洲、美国、日本、印度,南大西洋影响最小。据统计,全球每年至少产生80多个风力达8级以上的热带气旋,历史上造成死亡人数达10万以上的飓风灾难就有8次。

历史上重大的飓风灾难有:1737年印度加尔各答飓风,死亡总人数估计为30万。1900年9月美国加尔维斯顿飓风,整座城市被毁,6000多人丧生,是美国历史上危害最大的飓风侵袭。1970年11月孟加拉飓风,席卷孟加拉,30多万人死亡,经济损失无法计量,是20世纪世界最大的飓风灾难。1974年12月澳大利亚达尔文飓风,整个城市化为一堆凌乱的瓦砾,值得庆幸的是,只有49人丧生。1974年9月洪都拉斯法夫飓风,造成1.1万人丧生,60万人无家可归。

此次的“卡特里娜”飓风是美国历史上有记载的第四次五级飓风,五级飓风已是“萨菲尔-辛普森”体系的最高级(萨菲尔-辛普森体系把飓风从强到弱分为五级:一级飓风风速在每小时118公里到153公里之间,风暴引起的海浪高度为1.5米;五级飓风风速超过每小时249公里,风暴引起的海浪高度在5.5米以上)。

前三次五级飓风分别是:1935年,五级飓风袭击佛罗里达群岛,造成600人死亡。

1969年,五级飓风“卡米尔”袭击密西西比州,256人身亡。

1992年,飓风“安德鲁”袭击了佛罗里达州,造成43人死亡,经济损失达31亿美元。

(实习记者 韩巍/整理)

我们诚邀您参加
华商名人业余高尔夫系列赛华商名人业余高尔夫系列赛
Golf Series of The Chinese Merchants' Associations主办单位 经济观察报
The Economic Observer协办单位 CONTINENTAL.com
五洲在线

唯一指定场地赞助单位

独家网络支持 sina 新浪体育网
sina.com.cn高尔夫时尚 21golf
www.21golf.com

机械工业出版社 GOLF 高尔夫 球友网 ISGA

赛事办公室
联系人: 王怡 陈锋 杨喆
报名电话: 6424 1503 13366817755
传真: 6420 9018
邮编: eeogolf@vip.sina.com

商学院杯高尔夫院际赛

赛事地点: 北京太伟高尔夫俱乐部

赛事时间: 2005年9月底

在东二环 有一个高尚办公区

90年代初，到北京投资的外地人认为保利大厦、港澳中心瑞士酒店周边是北京“国际化”的地方；时至今日，新、旧保利遥相呼应，瑞士酒店咖啡飘香，600年历史的南新仓即将上演“北京新天地”的神话，保利剧院、在建的君悦酒店、东方文化音乐厅与绿荫葱茏的奥林匹克公园互为邻居。

北起平安大街，南至奥林匹克公园，东始保利大厦，西止青蓝大厦，一个无懈可击的高尚办公区，正在形成！

北起平安大街，南至奥林匹克公园，东始保利大厦，西止青蓝大厦，在这个东四十条桥西南角方圆500米的区域内，拥有数家国资企业总部、五星级酒店、东方文化音乐厅、保利剧院、奥林匹克公园以及掩映在绿意葱茏的林荫道间的高档社区群。在七维立体交通路网的支撑下，便捷的交通优势已经成为这个区域最基本的属性；优美的自然环境、成熟的商务配套以及总部经济的支持，更让这里成为北京市中心一块难得的“闹中取静”的办公乐土，一个无懈可击的高尚办公区。

高尚气质，由来已久

位居东二环核心的东四十条是北京最早的大涉外商务区之一，十多年来，这里聚集了港澳中心瑞士酒店、保利大厦、保利剧院、东环广场、使馆区、高级公寓等，形成了多元化的涉外商务文化社区。

在东城区“一个经济带，三个经济区”的规划中，定位为“商务办公经济区”的东四十条更是东二环商务带唯一的集办公、酒店、会议中心、文化艺术、商业、娱乐为一体的核心区域，拥有完善的商务配套，具备真正的国际商务枢纽功能。

对于日益国际化的北京而言，这里还有一层特殊的意义：东二环向东是燕莎商圈、CBD和第一、二使馆区，向西是北京的文物保护区，平安大街、后海以及京味十足的胡同、四合院尽显出北京的皇城气息。这一特殊的地理位置决定了东二环是北京唯一连接皇城文脉与国际商务的商圈，背靠皇城，面向国际。

2003年伊始，东二环沿线12座总部大厦相继动工；截止2007年年底，中石油、中石化、中海油、中铁物流、中青旅、北京移动、北京电信、北京人保将全部入住东二环。炼油、能源、物流、电信、保险、旅游、贸易、文化等八大行业的聚集，将使东二环当之无愧地成为中国巨头经济商务带。

商务之便，环境之美

东四十条毗邻亚洲最大的七维立体交通枢纽—东直门交通枢纽，地铁、城铁、机场快速轨道、公交等交通方式在这里实现无缝换乘；东四十条所在的东二环还是北京唯一同时连接地铁1号线、2号线、13号线以及机场快速轨道4条轨道交通的商务区，而机场离港通道在东直门交通枢纽的设立，更是为这里提供了便利的国际出口。

这里云集了保利剧院、保利艺术博物馆、港澳中心瑞士酒店、亚洲大酒店等早期著名的高档涉外机构，在建中近13万平方米的东方文化艺术中心将建有五星级君悦酒店和东方文化音乐厅，以“朝阳圣火”雕塑为标志的约1万平方米的奥林匹克社区公园更是提升了这里的环境品质。

南新仓，600岁。 南新仓国际大厦，1岁。

平安大街上600年的建筑数不胜数，但有600年故事可说的写字楼却就此一家。600年历史的皇家粮仓—南新仓与刚刚度过元年庆典的南新仓国际大厦相对而立，新旧建筑的和谐对话，国际化与本土化的水乳交融，这座完美融合北京皇城气质与欧美建筑时尚的国际大厦，将为国际化企业打造最具皇城气质的顶级商务办公环境。

600年南新仓， 上演北京“新天地”

在南新仓国际大厦东侧有一组皇家古仓建筑群—南新仓，距今已经有600年历史，几乎与故宫同龄。它是明清时代京都贮藏粮米的皇家粮仓之一，青灰色的砖墙下，厚达1.5米的仓墙和元代原木柱支撑着体量巨大的空间，是全国仅有、北京现存最完整的历史仓廩实物建筑群。

25座古仓在南新仓国际大厦的建设中重新焕发出了时代的魅力，它们将与南新仓国际大厦底商结合，形成集高级中西餐厅、名人会所、国际艺术画廊、特色酒吧、名车展示、品牌专卖等为一体的独具京城时尚格调的顶级商务休闲社交场所，顶级的时尚商务元素，展示在这些古老而巨大的仓体中，成就一个可媲美香港兰桂坊与上海新天地的北京“新天地”。

南新仓国际大厦，东二 环高尚办公区新贵族

9月底即将全面入住的南新仓国际大厦以德国纯进口干挂陶土板工艺建筑的外立面伫立在东四十条桥西南角，正是这个高尚办公区的核心位置。大厦独具气质的外立面与古色古香的平安大街相互辉映，更

是与在建的新保利大厦成为东二环商务带的视觉新焦点、领衔新商圈的标志。

来自当今欧美写字楼最新潮流的陶土板材质与干挂技术创造了南新仓国际大厦独具气质的外立面风格，突破了传统意义上的纯玻璃幕墙与色彩的搭配，是北京首家大面积采用陶土板干挂技术与玻璃幕墙相结合的写字楼，创造了与皇城文脉相映成趣的办公视觉新形象。

南新仓国际大厦是有“写字楼专家”之称的香港香江国际集团继数码大厦、北京财富中心之后又一甲级写字楼力作，遵循“功能至上”的实用精神，115-5500平方米标准层面积灵活划分，12部进口OTIS电梯，使用率达70%，全面满足现代企业办公成本最小化与效率最大化的要求。8米的挑高大堂采用意大利大理石、摩洛哥米黄以中国园林式的“借景”之美打造，充分演绎历史与人文之美。



城市在变 眼光要变

北京的一些城区，正在发生根本变化。东二环，就是这样。
在东四十条和朝阳门之间，一个无懈可击的高尚办公区，正在形成！



东二环高尚办公区的新贵族！形象、品质、便利、人文无一缺位！
香江国际继数码大厦、北京财富中心之后又一甲级写字楼力作

全现房，恭候进驻！
租售热线：6403 9988



现场接待中心：东城区东四十条甲22号

www.HKI.com.cn

京房售证字（2004）586号

本资料所涉及的所有内容仅供参考，最终以政府文件及销售合同的约定为准



■特约记者 林嘉澍 北京报道

“我们没有接到过任何来自 Fremantle Media 公司的指责, 他们也没有通过法律渠道提出我们涉及了所谓的‘侵权行为’。我们并不否认自己从别人那里学习了很多东西, 但‘超女’终究是一档原创性极高的节目。”谈及《美国偶像》制作方投诉《超级女声》侵犯其知识产权的传闻, 天娱公司董事长王鹏并不以为然。

2005 年, 由天娱公司协同湖南卫视制作的电视选秀类节目《超级女声》在全国范围内掀起了全民娱乐的热潮。而“超女”和“偶像”系列节目之间的诸多相似之处, 也被各路媒体反复提及。

8 月 10 日, 戏剧性的一幕在美国上演。“美国偶像”的制作公司 Fremantle Media 和 ABC 电视网因为新节目制作计划涉嫌抄袭咆哮公司的《百万金点》节目而被告上法庭。

几天前, 美国房地产大亨唐纳德·特朗普宣布, 将在中国境内推出由 SOHO 中国创始人潘石屹主持的中文版《学徒》节目。“此前已经出现了 11 档抄袭《学徒》的节目, 但均告失败。”特朗普在接受采访时说, “我想, 抄袭算是最好的赞美吧。”

一时间, 关于电视节目样式版权的争议再度成为各方关注的焦点。

国内的混乱

随着节目创新压力的增加, 上海东方卫视副总经理、《莱卡我型我 Show》和《创智赢家》的监制杨剑芸认为, 对国外同行的学习借鉴, 是目前中国电视业最常见的制作起点。

中国传媒大学的苗棣教授对电视节目有长期深入的研究, 他认为: “在国内, 为了借鉴思路, 直接让制作人员‘扒’国外的节目是一个比较普遍的想法。”

随着近年来“真人秀”节目的大规模兴起, 节目的核心竞争力已经从内容成品转向节目样式。而对节目样式的认定, 却是电视工业中最模糊的一片区域。

电视节目样式包括节目名称、操作方式、节目风格等一系列创意, 贯穿于整个节目制作流程。由于节目样式毕竟不像成品节目那样易于识别, 国内电视台在引进境外节目



“美国偶像”的电视选秀样式被中国制作公司成功模仿

■本报资料室

电视节目: 超级模仿秀

时往往采用一些把几个节目拆散了再给拼起来的取巧的方式。

但杨剑芸也指出了造成国内电视节目难以直接购买国外模板的客观因素: “文化和思维模式上的差异太大。国外的模式不能在国内运作, 机械复制的结果只能是失败。”

2002 年, 南京电视台花费巨资从英国引进《最弱一环》的全套样式, 并由凤凰卫视的陈鲁豫出任主持, 但节目的收视率并不理想。

抄袭带来什么

与南京电视台的失意相比, 央视体育频道早已尝到了样式版权引进的甜头。1998 年, 由辛少英、马国力牵头引进的法国体育竞技节目《城市之间》吸引到总计 12 亿人次的观众, 成为该频道年度收视冠军。

辛少英回忆和法国 Mistral 电视台洽谈引进的事宜说: “如果没有他们几十年的经验, 我们绝对制作不了。交学费确实非常必要。”

同期, 曾有其他制作团队试图按照法国版《城市之间》寄送的样带

不受约束的直接抄袭, 实际上是对节目样式创新的一种打击。难道我们只能认为抄袭算是最好的赞美吗?

进行简单的节目样式复制。但由于缺少主创方的制作经验, 在投入了数量可观的制作经费之后, 节目录制进程却不得不宣告搁浅。

今年, 暂停数年的《城市之间》复播。由于此前的合作基础, 央视体育频道仅以 32500 欧元的价格就获得了法国方面的年度节目授权。

辛少英介绍, 在《城市之间》所有片尾字幕的最后, 都必须打上创始人皮埃尔·布莱孚和盖伊·勒克斯的名字, “这种对知识产权的尊重, 是中国电视行业最欠缺的品质。”

2000 年, 央视体育频道的马国

580 元两档 VIP 票已经迅速售罄。

同样是 150 万元, 美卡从天娱手中购得该唱片的发行权。首批 60 万张被各地经销商一订而空, 美卡唱片总经理刘云辉放言: “突破 100 万张不是问题。”实际上, 这张专辑只是在今年超女赛事进入高潮后花费两天时间赶制的应景之作。为细分市场, 精装《终极 PK》被分为赠送李宇春、周笔畅、何洁卡通公仔的三个版本, 在发行当周的卓越网音乐排行榜上, 三版精装同名专辑和无赠品的普通版本分列一、二、三、四位。

与此同时, 正在加速拓展产品线 and 盈利模式的搜狐加入“超级女声”大军。成功的电视竞赛模式被搜狐娱乐频道迅速复制上网, 由天娱授权的“超级女声 Online”推出, 并在五天內吸引到超过 1 万名参与者。

以证明商务 MPV 在中关村的地位已经开始得到充分的认可。

应该说, 中关村“村车”正在迅速的由轻客向商务 MPV 演变, 这里面临着几个方面的推动力。

首先, 随着数码技术的日新月异, IT 产品的体积趋向于小巧袖珍, 而单位体积的产品价值却是大幅提升。因此, 从运送货物的角度来说, 对空间的要求正在不断下降, 转而关注于车辆行驶时的安全性和平稳性以保护产品免受损伤。

风行菱通这样的 MPV 正好在这些方面很好的迎合了中关村用户的需求, 空间虽然没有轻客那么大, 但是可以任意组合变化, 一样可以满足各种产品的空间需求; 而全软化的内饰装置以及 ABS+EBD 这样的安全配置, 显示出菱通这样的 MPV 车型在安全性和舒适性方面比轻客有着明显的技术优势。

其次, 中关村企业多数是高新技术企业, 正处于快速成长的发展阶段, 既注重企业形象, 同时又相当的精明务实。因此在对商务用车的选择上, 一方面希望能够很好的反映企业的发展状态, 同时又有着更加全面的商务需求。具体的说, 就是在外形上追求体面时尚、个性活力, 内在则要求安全舒适且能够满足真正的多功能性, 同时使用经济性又是一个必不可少的指标。

在这些方面, 传统的轻客显然

已经不能很好的满足, 这就给了商务 MPV 一个广阔的发展空间。此次获奖的菱通就是一款充满活力、极富个性的 MPV 车型, 不论是富有时代气息的太空船造型, 还是独特的观景五天窗等设计, 都表现出了一种与众不同的“个性”; 同时, 菱通是一款真正的多功能车, 其出色的安全性和舒适性可以满足更加全面更加专业的商务需求; 另外, MPV 和轻客相比自重较轻且技术含量更高, 因此在使用过程中油耗低, 维修少, 和菱通 2.4L 的 MPV 黄金排量相对应的是 9.8L/百公里的油耗, 这一点就让众轻客“望尘莫及”, 由此可见菱通获得“村车”奖项绝非“浪得虚名”。

最后, 中关村日益拥挤的交通环境以及“寸土寸金”的停车位置, 使得车型的体积大小已经成为用户不得不考虑的一个问题, 像轻客这样的“大家伙”在中关村的环境里将会受到越来越多的限制, 而更加轻便灵活的 MPV 则找到了一个广阔的发展空间。

“全能商务, 时尚体面”, 这就是眼下中关村新的“车文化”, 推动了中关村“村车”的第二次变革。如果说第一次变革标志着中关村人买得起车了, 那么第二次变革则标志着中关村人的汽车消费已经走向成熟, 他们开始寻找真正适合自己的车。

研发如何改变印度制药和汽车公司

(上接 45 版)

南新制药公司总裁马尔文德·辛格 (Malvinder Singh) 在印度《经济时报》早前发表的一篇访谈中谈到 2005 年生命展望时说, 他的公司在全球普通药物竞争者中将处于顶尖地位。同时, 他会把大量注意力集中在研发方面。兰巴克斯公司计划建立一个强大的普通药物基地, 还将创建一个特许专卖药物基地。

其根本目标是要向独创新颖药物的方向前进, 这些药物要贴上“印度公司发明”的标签。这种机会其实是很多的。多数外国制药巨头, 例如辉瑞 (Pfizer) 和格兰素史克, 正在印度扩大研发机构的事实就是一个证明。雷迪博士实验室的 CTO 尤德·萨克塞纳 (Uday Saxena) 称, 药物发明的机会是巨大的, 因为在印度发明药物和进行临床开发的成本是低廉的, 这与美国研发预算的增长形成鲜明对比。大制药厂商的新药发明管道正在萎缩, 小公司的创新机会就在眼前。他认为, 创新正逐渐成为公司水平的角力场。

印度的研发成本低廉的确是一个巨大优势, 它还有其他优势, 如科技人才、专利保护和大量病人——缺血少药的病人占有很高比例 (这是政府未能提供基本保健而造成的一个不正当优势)。有人估计, 在印度进行研发的成本可以低到仅为发达国家发明新药成本的五分之一。由一家印度公司给市场带来一种新药的假想将会成为现实。

汽车市场上, 多数汽车制造公司的基础研发工作已由现在或过去与它们有技术协作关系的国际伙伴完成了, 它们只需为当地消费者进行个性化服务。它们研发投入的别的领域是改进现有型号汽车的有关性能, 例如改善燃料效率或设计。它们的基础研究尚未像制药公司那样被摆上优先位置。汽车制造也只是按传统的做法脱不开购买技术和关键零部件的老框框, 所以公司不必通过研发自力更生地做每一件事情。公司必须关注的只是基本作业平台。

今天印度汽车市场上最热销的两种型号是马亨德拉公司的天蝎 (Scorpio) 和塔塔汽车公司的英迪加, 两种车都以“印度制造”的标牌来炫耀自己。天蝎投放市场后, 马亨德拉公司在实用型车辆市场中的份额已从 2002 年的 26% 上升到现在的 33%。塔塔汽车公司在客车市场中的份额现在已从 2002 年的 13% 上升到 18%, 而 1998 年英迪卡投放市场前, 它的份额为 0%。这些公司保持研发预算的增长, 因为研发的效果显著。它们的销售额和利润额已经呈跳跃式的增长, 其中很大一部分得归功于这些型号的车辆。

从 2004 年 4 月起, 塔塔汽车公司设立了一个 13.6 亿美元的资金支出计划, 其中 15% 将用于增进研发能力、发展信息技术和用于公司其他的投资项目。2005 财政年度, 塔塔汽车公司的销售收入约为 8.04 亿美元, 而其研发方面的支出约为该收入的 2.2%, 这比上一年度约占销售收入 1% 的比例上升了许多。

政府也一直在竭力推动印度工业将更高比例的销售收入用于研发方面, 现在它以减少研发经费加关税的方式来给相关企业提供好处, 而且

还提高了用于研发的设备的折旧率。制药业首先成功游说议员从而得益, 汽车业也成功游说了议员, 得到了类似的好处。制药公司可以从应税所得中扣除研发经费的 150%, 汽车公司最近也被允许扣除相似的数额。

面前的风险和更光明的前景

印度公司正慢慢了解大量研发投入会带来的风险。现在印度的制药公司正处于一个关口, 事实表明, 研发犹如登山, 即使在普通专利药物方面, 它们要把最初的成功继续保持下去都将是非困难的。

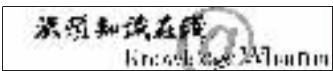
使雷迪博士实验室和南新等公司的研发工作面临更大困难的是, 当很大比例的销售收入投入研发, 而回报却不确定时, 投资者便会倾向于看重投资的安全性。过去几年, 印度的制药公司已经遭受过挫折; 在美国的普通药品市场上, 它们在一些专利挑战中曾打过败仗; 一些准许国际制药巨头使用的创新性药物并没有得到成功。

雷迪博士实验室认识到, 研发风险将要到来, 也许风险来得比预期的还要早还要猛。这就是它和 ICICI 风险公司签订协议, 通过简化新药申请 (ANDA) 途径来开发和销售产品的原因。这笔交易的估价约为 5600 万美元, 其方式是, 雷迪博士实验室先得到前期款项以支付开发、注册和在 2004-05 年间和 2005-06 年间在美国申请小型新药的相关法定费用。当这些产品开始带来收益时, ICICI 风险公司将得到五年销售权。今后雷迪博士实验室将会采取类似方式进行创新活动。因为利润和风险都被分担了, 所以今后利润就不会像现在这么高了。

但从长远看, 一家公司由研发带来的一两个重大成功的确实鼓舞员工的士气并使整个企业恢复活力。当被问到究竟在研发方面做了些什么从而改变了公司形象时, 雷迪博士实验室的萨克塞纳答道: “我头脑中想到的第一件事是, 我们认识到, 通过研发和新药的发明, 公司将有能力解决人们尚未满足的医疗需求, 改善全球千万万人民的生命健康。其次, 以发明为主导的公司, 例如雷迪博士实验室, 也建立了一种以创新和创造为精髓的文化, 这种文化在全公司传播, 对公司的每一项业务都产生了积极的影响。”

当多数公司在它们的每一个业务领域都面临着不确定性时, 强大的研发基地给了它们希望。这些公司在海外市场上得到了相当大的销售份额, 并且除了在亚洲国家外, 它们还在欧洲、美国和拉丁美洲建立了制造中心、公司, 或者市场营销组织。有些公司, 比如雷迪博士实验室, 甚至在美洲都有研发业务。看看雷迪博士实验室、南新公司、马亨德拉公司、西帕拉公司和塔塔汽车公司, 它们的财务状况改善了, 业务前景也完全变了样。它们信心中很大一部分应归功于研发实验室中滚出来的一两颗巨型“炸弹”, 即一两项重大发明。

(本专题文章经宾夕法尼亚大学沃顿商学院下属的“沃顿知识在线” (www.knowledgeatwharton.com.cn) 授权刊登, 有删节)



秋季行业采购趋势 爱国者 U 盘安全、大容量领跑



近期的 U 盘市场表现异常火爆, 尤其是 512M 以上大容量产品的热销, 预示着 U 盘市场已经进入大容量时代。从移动存储领导品牌爱国者近期 U 盘的销售统计来看, 8 月份 512M 以上容量 U 盘的销量较上月同期增长 3 倍。北京、南京的金融税务机构还特别青睐更大容量的 1G U 盘。

随着信息化建设的深入发展, 海量数据的安全存储与便捷交流已经成为信息化办公中最基本的需求。而爱国者 U 盘在确保海量数据安全存储的同时, 还全部采用了传输速度更快的 USB2.0 接口, 进一步提高工作

效率。

在行业信息化加速的今天, 数据的价值已经远远大于产品本身的价值。爱国者 U 盘优秀的防撞、抗震性, 为用户提供了一个强大的随身数据安全堡垒, 无疑是现代用户数据存储与交流的上佳之选! 爱国者 U 盘可承受 3 米自由落体确保数据安然无恙。爱国者 U 盘全线产品采用先进的 Ultrasonic 熔合技术, 可确保产品高空摔落的安全性; 同时, 产品内部采用热分子固化封装技术, 结合无缝嵌入式结构, 使超微晶核心元件与 PCB 键合一体, 完全杜绝机械震荡引起的数据丢失现象, 同时具备优良的防潮和抗电磁干扰影响, 令数据存储的安全性能大大增强。

爱国者 U 盘优良的数据安全性能, 从防撞抗震到数据防护为用户提供了安全数据存储与交流的信息化工具, 在近期的行业采购中, 爱国者 U 盘——精锐型、蝴蝶型、智能备份型等多款产品类型备受青睐, 已经在政府、军队、金融、石油等重要行业的信息化过程中广泛应用。

相关网址: www.aigo.com
网上订购: shop.aigo.com

Advertorial |

中关村“村车”之演变

中关村, 14000 多家高新技术企业、30000 多家 IT 产品渠道商、数十万白领。作为中国高新技术产业面向世界的一个“窗口”, 他们的“汽车文化”处于怎样的一个状态? 日前, 由北京市中关村高新技术企业协会和中国科学院旗下的《中关村周刊》联合主办, 针对中关村地区的汽车使用状况进行了一次大型的调查活动。

调查结果表明, 中关村地区对业务用车的保有量和需求量都相当大, 预计今年新增的数字将在 12000 辆以上, 而且将保持强劲的上升趋势。通过调查可以明显的看出, 经常出没于中关村各大电子市场门口以及大街小巷的所谓“村车”, 也正在经历着第二次变革, 那就是从金杯这样的轻客开始向风行这样的商务 MPV 演变。

第一次变革——拉货为主, 追求空间

众所周知, 中关村“村车”的第一次变革是从人力平板车进化为微面乃至轻客, 而这其中最大的推动力来自于对送货效率的追求, 因此有较大载货空间的轻客开始成为中关村早期的“村车”。

前些年, 在各大电子市场门口排队等活的几乎都变成了轻客或者微面, 中关村地区出现了颇为壮观的“村车”会战的场面。当时中关村的 IT 产品主要还是以显示器、打印机这样的大件产品为主, 因此在这个时候中关村开始形成了自己初期的“车文化”: 经济实用, 追求空间。

第二次变革——全能商务, 时尚体面

2000 年以来, MPV 正式进入了中国市场, 以远远超过市场平均水平的增长速度成为汽车市场的一个热点板块, 同时也对中关村汽车市场的格局产生了意义深远的影响。目前, 中关村工作车市场上虽然轻客、微面仍然占据着相当大的一部分市场份额, 但是像风行这样的商务 MPV 已经开始崭露头角, 成为新的主力军。在中关村的大街小巷已经可以时常看到 MPV 穿梭的身影, 而刚刚结束的“首届中关村大型汽车调查活动”也证实了这一点。风行 MPV 的两款车型菱通和菱越分别获得了此次活动评选出来的中关村企业最爱车型奖 (增值版) 和中关村海归最爱车型奖 (个性版), 足

商业规则

一种成分与一个行业

■本报记者 李莹 北京报道

杨彩军于 2004 年在江苏溧阳戴埠工业园区成立了一家生产薯片的小公司后,心里就一直充满着憧憬,不过现在他更多的是担忧和焦虑。

自 8 月底麦当劳、肯德基等企业因出售的薯条被疑含有致癌成分丙烯酰胺在美国被起诉以来,杨彩军公司的薯片销售也就跟着水跌船落,日销量骤然下降了 5% 左右。但还有人预言,目前的萧条仅是冰山一角,一种小小的食品成分竟牵动了整个薯条行业的神经,这场风波将对全球 200 亿美元的薯片市场形成强烈的冲击。

一种成分震动一个行业

这次“丙烯酰胺事件”几乎使整个薯条行业中大大小小、相互有关联和没关联的企业都感受到了不同程度的压力。近日记者从北京易初莲花、家乐福等大型超市的采访中证实,国内几大品牌薯片的销售量也都有不同程度的下降。上海包装研究所 PTL 马铃薯工作室的周成业在接受采访时认为,如果这场风波已经对全球的薯片市场造成了强烈的冲击,国内有实力的大企业也无法幸免。

对于这种负面影响横向蔓延的原因,中国科学院心理研究所研究员马谋超认为,2005 年消费者经历了太多的食品安全事件,潜意识里一直处于一种紧张的状态,一旦这个领域有风吹草动就容易引发恐慌,尤其是这次诉讼是由美国加州的总检察长提出的,他身份的特殊性更加突出了事情的严重性。

马谋超认为,消费有回流现象是肯定的,但消费数量再回归到事件爆发前的原点却是几乎不可能了,因为更多的消费者一旦知道某种食品对人体有害后,会从价值观上产生排斥心理。

像卖烟一样卖食品？

马谋超认为,如果将来真的如美国加州总检察长比尔·洛克耶尔所要求的那样,炸薯条、薯片必须像香烟一样,在外包装上用醒目标签对消费者进行警示,那么对一些忠诚度本来就不高的消费者来说,自然就敬而远之了。

中国保健协会食物营养与安全专业委员会会长孙树侠认为这种方法不妥。从技术本身来说,食物中潜在的有害成分有很多种类,不可能一一检测、标示出来,“否则可能整个包装都标不下。”

而且,有些有害成分在食品中天然存在,至于是否对人体产生负面影响关键还要看外部的条件能否促进这种有害物质的生成,“比如淀粉是人们最常用也最安全的原料,但如果把淀粉加热到 120 度以上就会产生微量丙烯酰胺,那你说在淀粉的外包装上标还是不标呢?”孙树侠反问说。

她认为人们关注的重心应该放在如何改进工艺,防止它产生危害方面。“既然丙烯酰胺是在 120 度以上的高温下生成的,应想办法把油炸温度控制在 120 度以下。”

其实近年来油炸食品一直遭到诟病,对此,孙树侠认为随着科技的发展,发现某些传统烹调方式的弊端是必然的,但不能因为某一种缺陷而全盘否定。出于同样的原因,在“金华毒火腿事件”发生之后不久一次有关中国腌制食品的内部探讨会议上,有人建议腌制食品产生致癌物质,就应该把它废除掉。当时她第一个投了反对票,“中国流传了几千年的烹调技术必定有它的道理,即使油炸食品也一样,应该随着科学的发展慢慢改进它而不是一棍子将它打死。”

孙树侠认为有一种有害物质能不能对人体产生危害应该是有严格的概念规定和用量规定的,她以丙烯酰胺为例解释说,按实验结果推算,一个 50 公斤体重的人吃下 7 克药量的丙烯酰胺才有可能引发肾脏变化,而一公斤油炸薯条中,仅含 20-30 毫克丙烯酰胺,以这种量推算,天天吃,连续吃,才可能对人体产生危害,“但是目前有几个人是天天、顿顿吃这种食品的呢?”

背景

8 月 26 日,美国加州总检察长比尔·洛克耶尔对 9 家连锁快餐店和食品制造商提起诉讼,要求法庭强制它们用警告性标签标明其炸薯条、薯片中致癌物丙烯酰胺的含量,以醒目标签警告:“本品含有丙烯酰胺,过量丙烯酰胺可能导致癌症。”中国卫生部也曾发布“慎食含淀粉类的油炸食品”公告,建议大家改变以油炸和高脂肪食品为主的饮食习惯,减少因丙烯酰胺可能导致的健康危害。

中国企业不满足产品的国际化,开始尝试建立世界名牌。同时它们逐渐意识到,塑造品牌需要专业支持

擦亮中国品牌

■本报记者 王晶 北京报道

“国际上对中国品牌的印象就是低成本、低价格,质量正在逐步提高。”英国《金融时报》亚洲版总编辑及出版人李尔庭(John Ridding)说。

最近,英国《金融时报》联合麦肯锡进行了一场全球性的“中国十大世界级品牌调查”。所幸的是,其调查结果显示出参与这场全球调查的 3500 余名 IT 读者对中国品牌的认同并不囿于行业,这十大品牌是海尔、联想、中国移动、青岛啤酒、平安保险、中国银行、中央电视台、中国航空、华为、搜狐、新浪(与搜狐并列第十)。

频频上演的海外并购虽然让个别中国企业在国际上获得了一定的知名度,但这并不等于真正提高了品牌认知度,那些正在走出国门和即将走出国门的中国企业眼下正关心的是,如何提高品牌认知度?一些有国际背景的知名服务机构已经开始主动帮中国品牌起飞,中国走出去的企业也开始意识到需要这样的战略伙伴来共同打造品牌。

提高品牌认知度,国际化第一步

“尽管这 3500 余名读者对这些中国品牌有一定的了解,但继续提高品牌认知度是中国品牌国际化必走的第一步。”李尔庭说,“我们的调查是希望让国际社会更多了解中国的企业品牌,并通过对比国际社会以及中国本土对中国品牌的认知和理解,来推动中国企业品牌在今后的世界性发展和改进。”

“如果非要找出上榜者的相同之处,那就是大。它们的规模足够大,市场足够大、能认出它们品牌的群体足够大。”英国《金融时报》中文网一位撰稿人评价说。

和英国《金融时报》这样希望助力中国品牌国际化、提高中国品牌认知度的还有去年到中国的英国的“超级品牌”。这是一家独立的国际品牌认证机构,1991 年由英国的市场营销学会、广告行业协会、大不列颠品牌集团等几个行业组织在伦敦共同发起成立。

其亚洲区 CEO 维德·杰福瑞先生(Victor Jeffery)表示,希望超级品牌的平台优势能帮助中国企业在全球经济一体化的宏观背景之下成功开拓国际市场。

“超级品牌”推广非常简单——出版名为《超级品牌》的企业名录,每个国家每年选出 100 家左右的企业,按照“市场描述”、“荣誉之路”、“发展历史”、“产品介绍”、“近期战略”、“营销推广”、“品牌价值”、“鲜为人知的事”等部分的内容汇编成册,然后在其独有的发行渠道发行:全球 40 多个国家品牌价值排名前 1000 名的企业、五星级饭店、飞机头等舱和机场贵宾室、媒体和广告公司、知名金融投资企业、大学及第三产业机构,直接读者是全世界经济界最高端的 2000 万个顶尖人士。

“《超级品牌》好比是一本‘商界吉尼斯’,希望帮助中国的超级品牌更好地进行国际化的品牌传播和推广,向全世界

讲述中国企业崛起的故事。”维德说。

整合传播,让中国品牌走向国际

海外并购、全球知名财经媒体排名以及全球品牌认证机构推广,都在客观上提高了中国品牌认知度,但是要真正做到“不做国际陌生人”,必须要有企业主动进行的全面整合传播。GRAY(精信)集团董事长陈一枏就持有这样的观点。

陈一枏认为,全面的整合传播包括三个部分:第一是打造知名度,传统的做法是投放广告与策划公关活动;第二是在终端打造品牌,注重品牌体验;第三是维护品牌,提高品牌忠诚度,即客户关系管理。很多企业在建设品牌时往往注重第一个部分而忽视后两个部分,但在他看来,后两个部分比第一个部分更重要。

2001 年,在不被集团高官及业界同行看好的情况下,陈一枏独创的“客户关系管理”(CRM)成功服务了上海大众,从而使 CRM 被认为是全球先进的客户关系行销模式,还被列为哈佛大学案例。

陈一枏领导的精信中国如今业务



图:陈一枏

英国《金融时报》“中国十大世界级品牌”

整体排名:	作为全球领先品牌公司的认知度排名
1 Haier 海尔	1 Haier 海尔
2 Lenovo 联想	2 Lenovo 联想
3 China Mobile 中国移动	3 Tsingtao Brewery 青岛啤酒
4 Tsingtao Brewery 青岛啤酒	4 Ping An 平安保险
5 Ping An 平安保险	5 China Mobile 中国移动
6 BOC 中国银行	6 BOC 中国银行
7 CCTV 中央电视台	7 CCTV 中央电视台
8 Air China 中国国际航空公司	8 Huawei 华为
9 Huawei 华为	8 Air China 中国国际航空公司
10 Sohu.com 搜狐 Sina.com 新浪	10 CNOOC 中海油
(所有排名都基于世界各地《金融时报》读者的认知) 资料来源:英国《金融时报》	

商业教育

■本报记者 陆琼琼 华威 上海报道

如果说哥伦比亚大学的商学院是华尔街人士的“黄埔军校”,那么想成为未来世界领袖的年轻人就去哈佛商学院吧——国际上商学院差异化的定位已经非常清晰,人们会根据自己的人生规划选择不同的学校就读。

可是,善于“拿来”的中国文化着实让那些商学院的先驱者们伤透脑筋:无论课程设置还是办学特色,出现了越来越多的趋同现象,商学院变得毫无个性可言,用人单位招聘时也无所适从。

对于科尔尼管理咨询公司上海地区总经理杨建华来说,“咨询公司需要分析和沟通能力极强,工作有高度热情的员工。”但是这样的员工并不好找,即使是商学院培养出来的学生也不一定适合。

从今年开始,科尔尼首次与中欧国际工商学院的 MBA 课程合

作,两个月时间内授课八次,教授由科尔尼公司的高级咨询顾问担当,所讲授的案例也以公司实际操作中的范例为主,中欧的学生还有机会在科尔尼实习,因此今年招聘时,中欧国际工商学院成了杨建华的首选。

朗讯科技今年招聘的首站也选择了中欧。朗讯中国已经有 2 位中欧的毕业生在公司担任总监,其中出现了一位来自新加坡的国际学生。中欧学生留给此次负责招聘的朗讯科技亚太及中国地区供应网络部高级总监傅黎的印象是“活跃并且英语水平特别好”。

清华大学管理学院院长赵纯均表示,现在的 MBA 办学必须实事求是地瞄准目标,改进教学,走上特色化、专业化道路。

今年 7 月,复旦大学管理学院、意大利博科尼大学商学院以及法国

巴黎高等经济商业学院共同合作“中国-欧盟品牌建立与时尚产业管理课程”项目,负责人孙一民博士介绍,中国奢侈品消费群跃居世界第三,该项目是迄今为止国内第一个聚焦奢侈品和时尚产业管理研究的国际合作教育项目,目的是成为欧洲奢侈品抢占中国市场的“利器”。

“各商学院培养出来的学生应该具有个性化的差异,这种个性是随着学校整体战略定位不同而变的。”中欧国际工商学院职业发展中心主任谈论认为。谈所领导的职业发展中心是同类商学院中最早实施“营销化战略的”职业规划部门,每位学生一入学,该部门就开始对他们进行一对一的个性化跟踪管理,毕业时则为学生提供了多方位的就业指导和服务。

中国目前是全球的制造业中

心,因此根据 2004 年中国 MBA 学生的就业报告,制造业仍然是 MBA 学生就业最多的行业。但是谈论表示,随着中国经济的发展,服务业将有所升温,因此,中欧国际工商学院已经准备在相关领域加强职业化培训。

“学生既是我们的客户又是产品,只有‘生产’出优秀的产品

MBA 办学必须实事求是地瞄准目标,走上特色化、专业化的道路

才能招揽回头客。”中欧市场及公共关系部主任周雪林博士笑称。但事实上,这并非只是玩笑,由于留存率高,50% 以上的公司

每年都来招聘,来该校招聘的新公司的以 30% 的速度增长,2004 年中欧每位毕业生平均拥有近 7 个工作机会,在英国《金融时报》的排名的指标数据中,中欧毕业生高达 191% 的校友薪资增幅帮助中欧在国际上的排名大幅提升。2004 年中欧国际工商学院 MBA 毕业生的年薪也比 2003 年上涨了 20% 左右(2004 年中欧毕业生的年收入平均达到了 25.64 万元)。

商学院的另一个特色便是国际学生多,中欧 20% 的比例是国内商学院中最高的,这所亚太排名第一、全球排名 22 位的商学院吸引了不少的国际学生。“中欧让人感觉很国际化,那些国际留学生的背景都非常好,只要他们的中文过关,我们很乐意招聘他们。”有些大公司的招聘人员表示。



抢跑者苏铭天

■本报记者 鲁娜 北京报道

“收购并不是我的爱好。”WPP 集团(Wire & Plastic Products Group)CEO 苏铭天(Martin Sorrell)说。但是从 1986 年组建 WPP 集团,他从未停止过收购的脚步。苏铭天将这个曾经经营网篮的公司脱胎换骨般地发展为全球第二大的广告和市场服务集团,麾下有 90 家专业传播公司,在全球财富 500 强中,有 330 强成为了 WPP 的客户。

这次跟随欧盟代表团来到中国,他同时得到了两个巨大的收获。一是中欧在纺织品方面的磋商暂时告一段落,作为曾经被英国外交部任命的英国商业大使,和 Office Panel 2000(一个为英国政府在海外树立形象的顾问团)成员,这无疑是他参与的又一次胜利;二是他又顺利地完成了一次收购,香港知名的财经公关顾问公司——iPR ASIA LTD 通过收购总部位于香港的 iPR 的大部分权益,奥美公关目前为新合资公司 iPR 奥美有限公司(iPR 奥美)的控股股东。单就 2005 年计算,iPR 已负责了约 20% 于香港新上市项目的公关顾问服务。

苏铭天收购过来的公司有一个特点,就是都保留了自己的个性,WPP 从来没有用一种强力的文化去整合收购过来的公司。“公共服务是需要创新和个性的,如果变成一个巨大的机构,就失去了特色和活力。”苏铭天说,“只有广告代理行业的媒介购买时,大公司才能体现一些优势。”因此,尽管已经是拥有 7 万员工的大公司,但苏铭天解释,WPP 只是一个 200 人从事运营的小公司,这样 WPP 依然保持着小而灵活的生命力。

目前,亚太市场收入只占 WPP 集团的 20%,苏铭天计划未来将这个地区的份额提升为三分之一,这意味着亚太的收入必须从 4 亿美元迅速提升到 6 亿美元。因此,他还将一直收购下去,这不但有助他紧握手市场机遇,更会进一步拓展他无所不在的网络。

从整个集团来看,WPP 在中国市场上已经是抢跑者,比任何一家对手都大 50% 以上,而且苏铭天还在扩大这种优势。

“WPP 收购是出于企业策略进行的。这次收购是因为中国将越来越多的企业推向证券市场,预计今年的集资总额将达 170 亿美元,当中许多企业选择在香港上市。同时,许多私人投资基金已筹集数十亿美元入股中国企业。”他说,“随着全世界对投资中国越来越感兴趣,中国正逐步把自己的品牌推向世界。此次收购正是奥美与中国品牌一起发展的最佳时机。”

中国和亚洲地区的跨境并购和收购活动非常活跃。2005 年涉及中国企业成为收购对象或收购方的交易,总交易额已达 270 亿美元,是 2004 年总交易额 130 亿美元的两倍。如今,中国企业走向成功不仅仅需要财经咨询服务的支持,还需要具有问题及危机管理能力、公众事务专业技能以及强大的品牌管理能力。这正是苏铭天的机会。

苏铭天还认为公关公司不但要推介企业和产品,而且要推介国家、区域品牌。今年 5 月,WPP 下的奥美整合传播集团与清华大学成立了“清华-奥美公共形象与品牌战略研究室”,专门为有潜力的亚洲城市进行公共形象和媒体形象推广,通过媒介调研、政府与企业游说,以及专业培训的方法,帮助中国各级政府塑造投资品牌和旅游品牌、提高政府的危机管理能力和媒体关系。“这次谈判我只是个旁听者,但是仍然高兴地发现中国政府已经在谈判和游说上越来越游刃有余。”他说。



四川卫视
Sichuan Statelite

天下故事
Story In The World

四川广播电视集团——大众消费品牌的成就者

四川广播电视集团

WWW. SCTV. COM

固执的守望者

一个业余高尔夫球赛的成长记录

■本报记者 郭漫思 深圳报道

9月2日，在深圳观澜湖高尔夫球会举行的“2005年VOLVO中国精英杯业余高尔夫巡回赛”总决赛，有来自全国19个城市的57名球手参加，这57人是从历时5个月、超过1200人的比赛中选拔出来的胜利者。如今的VOLVO巡回赛不仅是中国规模最大、参加人数最多的业余高尔夫比赛，更已经升级为世界精英赛的一站。

此番盛景，是诸多业余高尔夫球赛的组织者做梦都想看到的情况。然而，即使实力雄厚如沃尔沃，做这样一个成功的赛事，需要的也不仅仅是投资那么简单，回望过去7年的等待，VOLVO中国区市场总监孙玮心头别有一番滋味。

七年的坚持

1999年，VOLVO中国公司举办第一届精英巡回赛。那时的情况用孙玮的话来说，“很是惨淡”。中国高尔夫职业化从1993年才刚开始，全国当时只有几家球场、不到1000人打球，几乎没有业余高尔夫球手。第一届精英赛只有五个分站，每个分站不到70人的报名中，绝大多数都是在华的外国人，更让组织者VOLVO尴尬的是，没有一个VOLVO车主报名参加。VOLVO公司在当时中国荒芜的高尔夫土壤上举办大型的业余巡回赛，是个充满风险的决定。

“举办高尔夫比赛是VOLVO的传统，即使当时（中国高球发展）条件不成熟的情况下，我们也已经为此做好了充分的长远准备。”7年的守望之后，一直参与组织运作的孙玮很有成就感，“今年的精英赛已经发展到了一定的水平，不仅19个城市的分站几乎覆盖了中国所有地区，每站报名人数都很高，其中有90%的球员都

是VOLVO的车主，我们长期的坚持终于得到了回报。”

来自深圳的喻先生（应采访对象要求，本文对接受采访的车主和赛手仅披露姓氏，请读者谅解）认为，这是他所参加过的比赛中最正规的，“大家不是为了奖品而来，没有人在比赛中作弊。”赛事总监马富成是中国第一批赴苏格兰学习高尔夫技术和管理的

人，回国后一直从事高尔夫赛事的组织运作，7年来的VOLVO巡回赛一直由他担任赛事总监，他一直以来坚持的原则是，保证赛事按照国际标准公正有序地进行。

经过角逐，张长平、李凯钰、唐文清胜出，但他们并没有就此结束今年的VOLVO赛程。10月的西班牙，他们将以“2005年VOLVO中国精英杯业余高尔夫巡回赛”总冠军的身份，参加在西班牙举办的VOLVO大师杯世界总决赛。

独特的体育营销策略

连续7年的工作，上亿元的资金投入，仅2005年比赛的总奖金就达到130万美元，面对这样大规模的持续投入，VOLVO当然有自己的打算。孙玮这样解释这种投入对VOLVO的意义：“这个赛事不以盈利为目的，我们希望能通过组织车主参加这项活动，形成一个更好的公司与车主以及车主之间的交流平台。”同时还希望通过举办赛事促进高尔夫运动在中国的成长。

在中国，除了曲高和寡的高尔夫运动，我们几乎从不曾在别的体育项目中看到VOLVO公司的身影。那么，VOLVO为什么独钟高尔夫？

“中国的高尔夫运动与VOLVO消费者一样，都需要用长期的努力来培养。之所以要把高尔夫作为我们惟

一的体育营销方式，是因为这两样事物的参与人群有着高度的重合，较高的收入，良好的文化素养，正如没韧性的人打不好高尔夫，张扬的人群也不会选择内敛的VOLVO车。”孙玮这样解释VOLVO品牌的体育营销理念。

在VOLVO公司市场部和经销商手里，都有一份与车主长期联系的资料，他们会为车主开办高尔夫培训班，以直投的方式向车主提供高尔夫球讯，定期举办车主的高尔夫联谊活动，车主可以免费参加每年的巡回赛。从第一年的比赛开始，VOLVO公司就设置了“一杆进洞奖”，奖品是一辆VOLVO轿车。今年来自佛山的叶礼波和来自昆明的李晓红都在比赛中赢得了VOLVO最新推出的S40。

事实证明了VOLVO做出了一个正确的选择，被最多中国业余高尔夫球手重视的巡回赛里，VOLVO车主的比重达到了90%左右，本届冠军队成员之一的李凯钰就是连续三年参加巡回赛的VOLVO车主。

“从一开始，我们就以举办高尔夫活动作为我们主要和长期的营销手段，目前所取得的成功让我们很欣慰，只要VOLVO在中国有业务，这个比赛我们会一直坚持下去。”孙玮说。

据孙玮透露，VOLVO除了计划“永远”坚持举办高尔夫比赛，下一步还打算把航海赛带进中国。

航海？中国目前有多少人在参加航海运动？或者说应该，中国目前有多少人认识航海运动？这个计划跟当年决定在中国做高尔夫很相似，一样的清高绝远，VOLVO再次开始在荒野上种植等待的种子。但愿这一次，VOLVO不需要等待7年，就能收获希望。



球童和球手各有各的故事

■本报资料室

三个高尔夫人的高尔夫故事

■本报记者 郭漫思 深圳报道

在高尔夫球场上成长

喻大力，男，35岁，深圳电视台体育健康频道《高尔夫世界》编导，高尔夫球龄7年。

喻大力与高尔夫的缘分始自1998年，他透过摄像机的取景窗，认识并慢慢爱上了高尔夫。“最初纯粹是因为工作的需要，我总是在高尔夫球场上看着那些打高尔夫的人。”一次拍摄比赛现场的时候，天下起了大雨，在国外的职业赛事中，选手



这是人们想象中高尔夫人群的典型形象

可以在这种雨天停止比赛，可喻大力见到球手们不仅没有停赛躲雨，反倒玩得更加兴致勃勃，“是他们的热情吸引了我，让我开始捉摸这项运动究竟有什么魅力。”在场边拍摄的喻大力也被球手们的热情感染，扛着机器冒雨跟拍到比赛结束。

如今的喻大力已经是深圳高尔夫圈子小有名气的人物，不仅是需要媒体报道的各种比赛，业余爱好者的聚会里也经常可以看到他的身影。在他的高球成绩表中，记载了99年爱立信全国挑战赛配对赛第一名、02年联盟杯挑战赛配对赛第一名、05年世界业余队竞标赛媒体赛亚军等一连串辉煌纪录。

对喻大力来说，高尔夫最吸引他的是那种不需要即时反应，可以仔细思考、运筹帷幄的特性。想要在规定的杆数内把球打入洞甚至打出小鸟球或老鹰球，球手不仅需要每一杆都开出足够的距离，更需要在特定的风力影响下，绕过各种障碍，把球落在为下一杆做好准备的最佳位置；每一洞的果岭看起来平坦，实际上草的长势和走向都可以影响推杆的效果，这就需要打球的人在对果岭完全了解的条件下，做出最能借助地势的推杆。这种反复思量、前后照应的运动很像是対人生道路的设计和选择，用喻大力的话说，“每次我都会由打球想到自己的工作和生活，得到很多启示。”

高尔夫带来的工作乐趣

南京的刘先生政府部门任职，对他来说，高尔夫不仅是一项健康运动，更是一个充满了乐趣的工作环境。

刘先生的工作性质决定了他经常需要跟房地产开发商、土地规划部门领导打交道，比起饭桌和会议室，他更喜欢把工作对象邀请到高尔夫

球场上谈判，虽然在整个打球的过程中，他们几乎根本不会讨论工作。一方面高谈阔论不符合高尔夫球场的礼仪，更重要的是每次一挥杆所需要的细心和判断决定了球手们只能把全副精力放在打球上。

刘先生从不会因为对手的身份和地位在球场上表现出刻意的弱势，正相反，他会尽力把自己的最高水平发挥出来，他相信通过切磋球技，不同身份地位的两个人可以很快的熟悉起来，形成平等的对话。关于工作的谈话总是在比赛后的晚餐中进行，“一场球打下来，大家都没有心情大吃大喝了，几十块钱的自助餐，我们就可以总结打球的心得，聊聊工作的问题。这样谈工作的方式是一举三得的：送给别人的礼物——健康我自己也能享受到；交到了新的球友朋友；在最轻松的状态下完成工作。”

谈到高尔夫梦想，刘先生说：“我已经打了7年高尔夫，因为从来没有也不打算跟一个职业教练学习，成绩总是一般，但不追求成绩正是我的高尔夫乐趣所在。只要能把成绩稳定在89-90杆，我就很满足了，对我来说，在高尔夫球中享受到的工作乐趣更重要。”

“我的位置只在球场上”

有一种人每天都生活在高尔夫球场上，对球场的情况，每一洞的距离是多少，每一个果岭的特点都了然于心，掌握所有的高尔夫技巧，却几乎没有下场打过一次真正的高尔夫球，他们就是服务在高尔夫球场的球童。除了职业球手，球童是真正以高尔夫为生的人。

曾贵梅就是一个在深圳观澜高尔夫会所服务的球童，23岁的她已经在这里工作了3年多。在观澜会所600多个球童中，她是很普通的一个，大家都叫她“小梅”，这称呼跟客人叫球童的通用叫法“小妹”听起来很像，所以不会让小梅觉得不舒服。

记者见到小梅的时候，她正在排号等着轮流出场，虽然每天的工作没有底薪，只能拿到每场30元的出场费，球童在排号期间仍然需要为会员提供取送球具的免费服务。如果上早班，小梅可能排到每天出场2次，但这样的机会并不多，所以小梅的主要收入还是来自客人的小费。遇见特别大方的客人，可以得到500块钱的小费，前提是在接近4个小时的服务中，小梅能够让客人非常满意。

上岗之前，小梅接受了会所3个月的统一培训，包括对球场地形的熟悉、对打球技巧的掌握，在后来的工作实践中，小梅也对每一杆的搭配和战术有了很多了解，在2004年会所组织的球童比赛中，小梅还赢得了奖金。

“你喜欢高尔夫球吗？”

“喜欢啊！我喜欢它对自己人的挑战，如果不是太辛苦，风吹日晒的，我就更喜欢了。”

除了会所组织的比赛，小梅从来没有自己下场打过球，“球童是不需要花钱打球的，可是我们每16天才能休息一天，根本没有时间打球，偶尔打打练习场就不错了。我的位置还是在球场上。”小梅的收入根本没有办法负担打高尔夫的费用，她总想着如果有一天有了足够的钱，她也要像个客人一样找个正规的球场和球童，好好打一次球。

红牌！头号裁判下场！

（上接49版）

规则还是潜规则

根据现有的规则来看，科里纳似乎没什么话好说。但是对于一个已经用了近30年来证明其可以信赖的人，我们需要问的是，是不是还需要规则中流于形式的现象来继续对其进行限制和考验。

二十世纪的天才哲学家维特根斯坦在其著作《哲学研究》中曾论述说：有这样的情况，我们一边玩，一边制定规则，而且也一边玩，一边修改规则。今天，我们判断一件事情是否正确，很多时候除了需要规则，还需要运用我们的逻辑。这个逻辑是人类的思维游戏规则，说到底，更是思维的经济原则。

这种经济原则在这件事情上面却没有得到体现。名帅曼奇尼说：“好多年来，科里纳都是意大利乃至全世界最优秀的裁判，因为跟米兰的赞助商签合同就不能执法意甲，真是可笑。”

尽管拉内塞等人对于科里纳极力挽留，但他们还是放下面子，规则一旦制定就需要维护，这毫无疑问，尽管他们也知道规则并不是任何时候

都是牢不可破的。

在此之前，意大利足协就曾为科里纳破例。根据意大利足协对于裁判年龄的规定，裁判员年满45岁时必须封哨，尽管科里纳在此之前已经年满45岁，但是他的声望让意大利足协破例允许科里纳再执法一年。

这些规则的制定者和维护者看起来并非不近人情，但事情发展到现在已经不再单纯，在官员眼里，它还牵涉到公众的利益、体育公平与商业赞助的潜规则，一旦破例，以后类似的场面将很难收拾。

国际米兰俱乐部主席法切蒂说：“科里纳一直被视为这个星球上最好的裁判。但我能感到在这件事中有多方的利益介入和斗争。”对于科里纳退役，他表示，“我认为我们的足球领域不应该有什么公众利益的冲突。也许这也是一个能被接受的结果。

就像科里纳在场上也曾经出现过失误，在一定的时间内，一旦做出判罚，再无从收回。因为很多时候，规则比暂时的合理更重要，这一点，相信在愤懑之余，作为多年规则捍卫者的科里纳也应该能够体会。

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 ● 渠道营销 ● 品牌管理 ● 金融培训 ...

您是否需要品牌形象长期影响金融客户？

投放财经广告，聪明企业的选择

《中国财经报》（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。内版预计2005年11月出版，国际版同步出版。内容详实，印刷精美，是金融行业必备的权威工具书。

中国财经报 财经黄页

如您想了解更多招商信息访问 www.cfu.cn

如欲订购版位，欢迎致电垂询：8610-83131300 83131072

诚信广告代理商电话：8610-83131352-818

广告总代理：北京京信广告传媒有限公司
地址：北京市西城区广安门内大街100号100001
电话：8610-83131300 83131300 83131300 83131300
传真：8610-83131072

广告代理：北京京信广告传媒有限公司
地址：北京市西城区广安门内大街100号100001
电话：8610-83131300 83131300 83131300 83131300
传真：8610-83131072



让中国真正优秀的地产企业为人瞩目

2005
中国蓝筹地产年度评选
18家“中国蓝筹地产企业”
荣誉揭晓

入选企业按字母顺序排列：

- 中体奥林匹克花园集团
卓越置业集团有限公司
招商局地产控股股份有限公司
中远房地产
中海地产
阳光100置业集团有限公司
亿城集团股份有限公司
万通地产股份有限公司
万科企业股份有限公司
天鸿集团
世纪金源集团
SOHO中国有限公司
首创置业股份有限公司
金融街控股股份有限公司
金地（集团）股份有限公司
华润置地有限公司
合生创展集团有限公司
复地（集团）股份有限公司



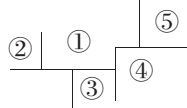
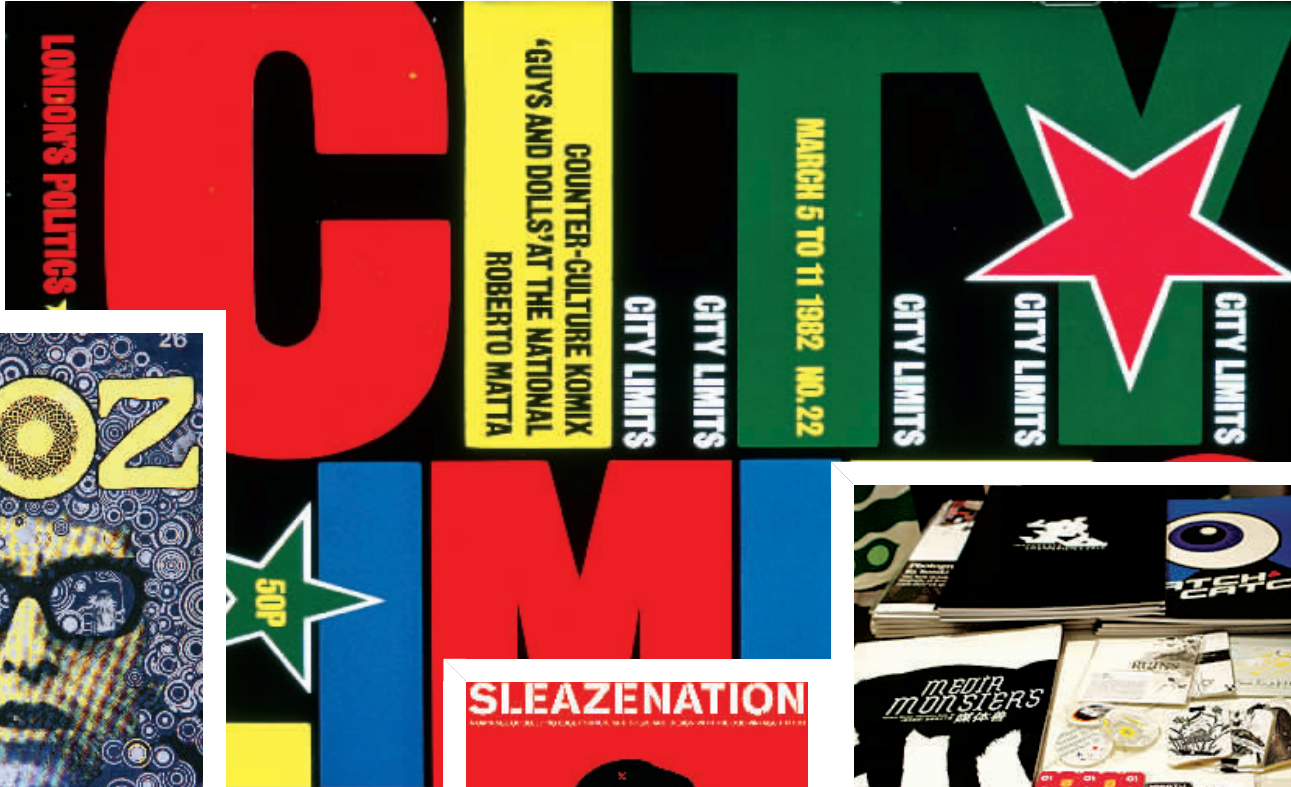
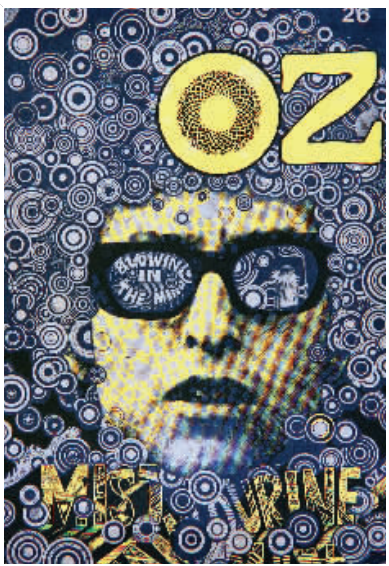
责编 叶滢 E-mail:yeying1999@vip.sohu.net 美编 刘会芹

Arts&Leisure

经济观察报
The Economic Observer

53
生活方式

2005年9月12日



- ①英国独立设计展上展出的《City Limits》杂志第22期封面
- ②英国独立设计展上展出的《Oz》杂志第7期封面
- ③英国独立设计展上展出的《Sleazenation》杂志第1期第4册封面
- ④“大声展”上展出的设计师作品
- ⑤英国独立设计展上展出的一本工业设计杂志封面

独立设计，什么是当务之急

■党丹/文

“沟通,英国六十年代以来的平面设计”展览在中国的巡展被列为设计界今年的盛事之一,更让我们感慨的是作品背后的大时代——经济高速发展,消费迅速增长,思潮撞击产生了新文化和强有力的新媒介,而繁荣的出版业、唱片厂牌、艺术与消费场所更是设计迅猛发展的温床。策展人 Rick Poynter 在展览引言中十八次提到“独立”和“独立性”,他说,独立精神是英国平面设计的基础,“所谓独立,是指不依赖于任何政党和团体,不受任何外在力量的控制和摆布,对所有问题的判断均经过自己的思考。”反观中国热度渐升的设计行业,众多崭露头角的年轻设计组合,4A公司里商业化模式下的设计师,是否存在或正在孕育着普遍意义上的独立精神,他们能够发挥出多大程度的独立性,对于独立设计师而言,商业设计和非商业设计的界限是否存在?

独立设计,一个标签?

无论对英国还是中国设计师,独立精神都是一种能力而非标签和口号。独立设计师不仅仅是身份状态的独立,他们选择以这样的方式进行设计——不去代表商业主流的大公司工作、成立个人工作室或者小型的设计公司,或者白天在公司上班,晚上做自己的作品,其中的代表可以列出一个长长的名单:MEWE 设计联盟、Unmask、中国第一家设计画廊的创业者吉吉、坚持音乐与设计实验的B6楼南立、做时尚产品开发的Perk、喜欢自制玩具的彭磊、网络公司职员兼插画师的北邦……他们更注重独立思考 and 判断的能力,有意保持独立性,崇尚自我发展道路,做自己喜欢的作品,有自己的见解和洞察力。很多国际大牌和无名而活跃的设计小团队展开合作。在中国,Nike除了与智威汤逊公司合作,也一直在积极寻找一些富于“另类文化”气质的独立设计师作为项目伙伴;还有芝士士与Unmask愉快牵手,这些国际大品牌广告定位上坚持主流传播,而在创作上则不断在寻找新的元素。但是大多数设计师还基本上在单打独斗,等待大品牌慧眼识才,没有相对完善的体系保障和行业规范。英国的独立平面设计对全球都有着相当深远的影响,直到现在,设计师们都是在一个良性的体系内运转,著名的设计厂牌Big Active,旗下签约二十多个英国最酷的独立设计师,再为他们找到优质客户,这在国内很难想象。作为一名独立设计师,其独立精神还体现在对设计的自我认知和关

切,并且能将这种体认和关切反映到创作中,使每一件作品都能在自我属性控制下,找到契合作品本身特性的表现,而抵达这个目的的道路不止一条。MEWE设计联盟的成员之一刘治治,曾经为小提琴演奏家林朝阳的古典音乐会做海报设计,音乐会上位女孩对他说起汇集年轻设计师的“大声展”如何生动有趣,听说刘治治也是参展的设计师时,她十分惊讶,参加新锐的大声展和设计古典音乐会海报怎么可能在同一个人身上发生。对于经常发生的类似误解,刘治治解释为“我在以我的精神来解释古典音乐,而做大声展又是另一种途径。我在精神层面上可以对所有可能的问题进行判断,而这种判断并不丧失我的标准。我有可能不做一些东西,但并不是说它们是商业的,或者主流的,也有些特别地下的。这是独立思考的精神”。吉吉认为,“‘独立设计’在中国的情况有很多种,有人说自己不适合做商业设计,有人标榜自己只做独立,总是分得很清,这是非常糟糕的事情。”在经济社会的环境中,商业设计和非商业设计的界限几近于无,无论是接

们一直都认为自己是独立设计师”。任何一个设计师都可以说是商业设计师,独立设计师更不能以商业非商业来区分。最具权威的广告与设计奖项D&AD最初就是为推动商业设计的高水平发展而设立的,没有一个作品是客户空缺的飞机稿。日本畅销水瓶的包装都是由平野敬子、水野学、佐藤可适和等一流的独立设计师轮番设计。最优秀的也是最商业的,“做得真艺术!一点也不商业!”这样的赞叹无疑是讽刺。Lucience Roberts是一名英国设计师,以做公益和慈善机构海报著称,他十分符合1964年Ken Garland所书写的《当务之急》(First Things First)的主旨,“把我们的技术主要用在一些值得一做的事情上”。令人遗憾的是,“我们的工作让世界有可能变成一个更美的地方,实际情况仍然是大多数公共部门的信息设计非常糟糕,有一定地位的设计师都对做那种工作不感兴趣,因此它总是低于平均水平。”中国的情况也惊人相似,设计和视觉的垃圾比比皆是,公益海报的表现令人沮丧,作为设计师当然

中国独立设计师们在积极参与各种与自身有关的尝试,也在对社会所赋予的东西进行评判,他们没有特别标榜社会责任感,而是做好每一个项目。对中国设计行业而言,现在正是一个新的起点:一切充满了不确定、交锋和各种可能

近艺术与文化层面的客户比如画廊、美术馆、音乐会,还是商业目的直接的常规客户,对于设计师这个职业而言,完成客户的委托都是进行商业行为。按照MEWE设计联盟的另一位成员广煜的话说,“如果设计师不发生商业行为或者他的行为不对商品进行助推的话,就是一个幌子。”商业或者非商业,一个伪问题“随意而为,无视金钱”的Cream杂志是香港少有的异类,每期在选题、材质、设计上都给人以惊喜,现任艺术指导Man Chung Lee和设计师Amber将Cream叫好不叫座的形态调整为销量稳中有升,“开始赚钱”,这不是妥协和中庸,而是设计类杂志在激烈商战中的生存之道。Man Chung Lee和Amber圆满完成了任务,即将离开Cream,开展自己的工作计划,在艺术、时尚、出版方面与不同领域的精英合作,其中也包括大大小小的品牌,“我

也希望中国的视觉垃圾越来越少,但是造成这种局面的原因绝不是单方面的。广煜说自己“不会因为钱多钱少来做决定,不会是因为公益海报就做,商业就不做,我关心的是这个项目有多大的容积,使我们的智慧得以表现”。言语间更是一种无奈,“五十年前的公益海报和今天的没有什么区别。设计师还是没有掌握话语权,公益海报不全是设计师的责任。”刘治治的观点是,“住得越遥远的东西越好操作,反战海报,智慧的使用远远低于一个水瓶包装的设计,因为没有经过大多数人的检验。每一个艺术家或者设计师应该对当下最尖锐的社会问题进行思考。”在此看来,平面设计可以为高度集中的社会目的服务,也可以是个人传达的一种探索。中国最好的年轻一代独立设计师们在积极参与各种与自身有关的尝试,也在对社会所赋予的东西进行评判,他们没有特别标榜社



会责任感,而是做好每一个项目,从而对社会的视觉系统有所推进。当有一天他们设计的水瓶好看到让人舍不得扔掉,创作的街头广告深入人心时,他们的观众不再是进美术馆和画廊的那一小部分。

中国设计,一个新起点

日本设计师山杉在参观位于上海莫干山路50号、设计画廊和吉吉的工作室时,不禁感叹,“我很羡慕中国设计师生活的这个时代,像日本的七十年代,每个人都拼命工作,竞争很激烈。现在整个日本社会都追求精致得

像塑料一样,但是中国很生猛。”

进入新千年以后,《黑客帝国》带来的视觉颠覆,村上隆的娃娃头印在LV包上全球热卖,动画片《千与千寻》获得了世界电影最高奖项,奥运场馆“鸟巢”方案令人惊叹……国人对设计和文化的认知开始苏醒,流行文化符号充斥整个社会。新思想,新风格,新方向就在七十年代到八十年代初的设计师人群中悄然形成,他们具有天然的独立气质,深圳设计师王文亮这样形容,“这个部落没有酋长”,数码时代就是设计的大熔炉,面对设计师的是自我探究和自我更新

的问题。中国设计教育的僵化、设计环境的压抑与开放而层出不穷的机会形成鲜明的对比。英国V&A博物馆不久之前将他们策划的Vivienne Westwood回顾展带到了上海的外滩18号,在朋克文化下成长出来的Vivienne,是一个伟大的时代铸造出来的,她的身上充满了社会氛围的烙印。对中国设计行业而言,现在正是一个新的起点:一切充满了不确定、交锋和各种可能。英国V&A博物馆在2008年会举办中国当代设计展,这个消息已经让很多人期待。什么是真正的当务之急?恐怕不不仅是公益海报或者商业非商业的纠缠,重要的是设计师独立意识的培养和行业的规范化,这是一切开展的基础。“沟通”展览可以看作设计师们对全球化问题的回应。“今天的精英设计师们试图重建设计的良心和责任,他们不得不回过头来寻找独立设计的根源。而独立设计之所以诞生,正是来自社会的风云激荡,可惜的是,那个波澜壮阔的大时代已一去不返。”这是英国设计师对于时代变化的回应,而在中国,一切变化迅猛生猛,正在重新寻找起点的设计师面临的情况应该比他们的英国同行值得乐观。



布宜诺斯艾利斯的城事

■陈株株/文 阿根廷大使馆/供图

博 尔赫斯在早年的诗集《布宜诺斯艾利斯的激情》里写下这么几句：“这座魂牵梦萦的城市/就像是映在镜子里的花园/虚幻而又拥挤/远近交汇/屋舍重叠不可企及……”

这个伟大的作家在布宜诺斯艾利斯郊外巴勒莫区长大的,那里的街区夕阳灿烂,住着许多穷困但有教养的人,“被黎明,阵雨和东南大风频频光顾”。他很少出门到街上玩,却经常躲在花园的栅栏后看着街上的马拉车和狂欢节的人群,他小心地观察着奇异的外界。花园里的棕榈树是天地间的巨人,是他们玩耍的快乐岛屿,那里还有一架巨大的风车,在暴风雨中发出尖叫和轰鸣,在童年游戏中,他和妹妹诺拉想像了许多小伙伴,其中一个就叫做“风车”。

更多的时间他在父亲的藏书室里流连忘返,那是个单独的房间,里面有很多带着玻璃门的书橱,他读完的第一本小说是《哈克贝里·费恩历险记》。他嗜书如命,但这让他本来就不佳的视力更加糟糕了。

在日内瓦度过了整个青春期,1921年,博尔赫斯回到布宜诺斯艾利斯,他惊讶地发现故乡已经变成向一个四周延伸的大城市,这样的新发现带给他巨大的震动,他热切地观察着曾经的故乡,创作出第一本诗集——《布宜诺斯艾利斯的热情》。这本诗集对博尔赫斯来说非常重要,它是浪漫主义的,赞美着日落、偏僻和陌生的角落,“我觉得我以后的所有作品只是发展了它最初提出的主题;我感到我的一生都是在重写这一本书。”

博尔赫斯逐渐养成了散步的习惯,他喜欢太阳下山时的平静,在布宜诺斯艾利斯的大街小巷里,独自一人或者和友人同行,在思考和讨论中了解心目中的城市,他反复地走过,并用文字表达内心的情感。

1937年,博尔赫斯成为市立图书馆的助理馆员,这是他第一份专职工作,图书馆在城市西南角,单调而冷清。他在图书馆里干着无聊的工作,躲避镜花水月的现实人生,同时愉快地享受着阅读和创作的最大快感,在这里,时间是不存在的,只剩下破碎而安全的超现实的空间,他顺利完成了《小径分岔的花园》等等著名的篇章。这个有规律的空间相互靠拢却永不干扰,成为博尔赫斯生命中最重要的场所。他的创作与图书馆、书籍的关系非常紧密,题材也多来自阅读作品时迸发的幻想,这些奇幻瑰丽的精神世界都是他的梦魇或者激情的投射,有序的空间与深邃的时间织成了交错复杂的网络,像一座螺旋上升的迷宫,逐渐纠缠着他的一生。

庇隆时期的布宜诺斯艾利斯在博尔赫斯眼里是一座被占领的城市,他忍受着成为家禽稽查员的耻辱,直到他心目中革命的到来,新政府任命他为国立图书馆馆长。图书馆位于墨西哥街,这幢建筑物原本是为国家彩票总行设计的,而博尔赫斯曾经写过《巴比伦彩票》。

但是,当他拥有这座80万册书籍的图书馆时,他的家族性的眼疾也急剧恶化,必须停止阅读和写作,他只好把这视为上帝的绝妙嘲讽。

布宜诺斯艾利斯是座随着岁月悄悄溜走的城市,博尔赫斯觉得它太大、太单调,陌生和相似的建筑仿佛迷宫的感觉,很容易迷失方向。晚年的博尔赫斯离开它的怀抱,漂洋过海再次抵达日内瓦,那个遥远的城市丰富多变,便于熟悉和区分。



·城事——作家的痕迹·

1927年,圣埃克絮佩里在布宜诺斯艾利斯邂逅龚苏罗,他深深迷恋了这个娇小的萨尔瓦多女人。

他们一辈子都不会忘记这次美妙的行程,汽车经过拥挤的店铺橱窗,满眼都是漂亮的珠宝首饰,也有精致的草编小鸟,仿佛回到巴黎的街道,他们飞上天空,飞过平原,飞过水面,去看耀眼的星星,他要求她吻他,似真似假地威胁如果不答应就要坠毁。他像大熊一样走到柔弱的龚苏罗身边,真挚地说:“请你领养我!”他为她写了一封一百页的信,他自信地说:“您等着瞧,您会嫁给我的。”

共同的单纯和天真让他们一见倾心并疯狂热恋,1931年,他们在法国结婚,这一年,他三十一岁,小说《夜间飞行》获得费密纳奖。

1966年8月初某个星期五下午六点钟,马尔克斯和夫人梅塞德斯一起来到墨西哥城的圣安赫尔邮局,他们准备把《百年孤独》的手稿寄往布宜诺斯艾利斯,邮寄这个包裹需要82比索,但他们所有的纸币和硬币加起来也只有53比索,于是,他们把包裹分成两等份,先寄出其中一半。等到星期一早晨,他们去当铺换回了一点钱,这才得以寄出另一半手稿。1967年6月5日,《百年孤独》在阿根廷出版,它是“20世纪用西班牙语写作的最杰出的长篇小说之一”,拉美马孔多小镇上布恩迪亚家族七代兴衰的魔幻历史,让读者在阅读中经历着奇迹想像和现实生活的诡异统一。



·城事——文字的痕迹·

妹头的消息时有时无,最新的一个是,妹头出国了,去的是阿根廷的首都,布宜诺斯艾利斯。他略有些惊奇,想妹头怎么会去那么一个冷门的地方,但再一想,又觉得妹头和这地方相配极了。小时候,这城市的大小小弄堂里的孩子,都是用一句沪语的谐音,来记诵地理课上的这个地名,叫做“玻璃木梳眼泪水”,谁让它有这样奇怪的

布宜诺斯艾利斯是座随着岁月悄悄溜走的城市,它就像是映在镜子里的花园,虚幻而又拥挤,远近交汇,屋舍重叠不可企及……

冗长的发音呢?就这样,“玻璃木梳眼泪水”。他们念经似地背诵着,心里其实并不相信,世界上真有这么一个地方,谁会叫做“玻璃木梳眼泪水”呢?可妹头果真去了。

——王安忆《妹头》

可是,他到底是什么,这有什么关系呢?归根结底,他跟自己一样,是布宜诺斯艾利斯的一个可怜的居民。是这座城市把地塑造成这个样子,教他们按照它的方式去生活的。既不是朋友,也不是小偷,什么也不是。他们是布宜诺斯艾利斯的两个居民,坐在咖啡桌旁,就像一条船上的两个旅客,在凭栏眺望科连特斯大街上的过往行人。

——贝尔纳多·科尔顿《布宜诺斯艾利斯的居民》

风间关上水龙头,转过身去。可是,锅炉室的门口已经看不到人了。他走到门边,朝走廊望去。只看到那穿着淡紫色针织衬衫的女人,紧靠着走廊墙壁走着的背影。然而,风间不知为什么感到摇晃了一下,好像走廊原本的空气完全变了颜色似的。不,感觉上倒像是自己那以为有个戴墨镜的年轻女子从走廊走过的想象,那尾巴被吸进某处的一个小洞而消失得无影无踪。

——《布宜诺斯艾利斯午夜零点》



·城事——胶片的痕迹·

《春光乍泄》就要开镜了,我虽身为导演,但片中两个角色只不过是藏于我脑海的印象,我仅可以为角色找到短暂替身之所,但其余的一概欠奉。渐渐地,我迷失了时间观念,日子不过重复自己,我开始体会到流放的滋味。我幻想自己或会留有一些纪录,一些只用来娱乐自己的记述。某种程度上,这部片正是我想象中的纪录。

——王家卫

阿根廷的春天通常是温暖的,但是王家卫带着剧组来到这里时,气温



却非常低,出现了霜冻。这是王家卫选择的城市。他需要城市里飘荡的南美洲的味道。他们包下一家破旧的酒店,开始布宜诺斯艾利斯伤感的爱情。这个城市接近摄氏零度,没有东方和西方的区别,充满了忧郁的探戈气味。

黎耀辉与何宝荣离开香港来到阿根廷,他们为了离开而离开。有一天何宝荣买了个台灯,灯上的瀑布很漂亮,梦想中的瀑布,浅色水流向前涌去,像情绪一样无法遏止,冲进悬崖底部,缓慢的摇镜头里有几只鸟儿划过水雾,细小的黑色影子。他们想看看真实的大瀑布,但一直都找不到,而且他们迷路了。

他们第一次分手。

黎耀辉来到布宜诺斯艾利斯,在探戈酒吧找了份接待的工作。他又看到何宝荣了,看着他来,也看着他离开,视线穿透寒风和车窗。

“不如我们从头开始。”

黎耀辉细心地照顾受伤的何宝荣,喂他吃饭,帮他洗澡,为他买烟,但他没有答应一起去瀑布。怕何宝荣闷,他们在大街上晨跑,天太冷,像深蓝色阴郁的画面。黎耀辉感冒了,但他还是起床为俩人做饭,裹着毯子。他们在贴着墙纸的厨房里跳舞,很缓慢。

但何宝荣再次准备离开,他不希望安定的生活,他只想追寻他自己的内心。但他再也找不到护照。黎耀辉把护照藏在台灯中,那理想的光芒埋葬了一个男人的爱。何宝荣没有翻找台灯,他似乎忘了曾经的愿望。

黎耀辉独白:有些事情我一直没告诉何宝荣,我并不希望他太快复原,他受伤的日子是我和他最开心的。

后来,黎耀辉终于去看瀑布了,独自一人,虽然他始终认为站在那儿的应该是一对,轰鸣的水声卷走所有的梦魇。他没有再见过何宝荣。何宝荣曾经回到那个公寓,把房间收拾得非常整齐,台灯上的瀑布依然美丽,他抱着毯子,无声地哭。黎耀辉没有再回来。

一九九七年一月,餐厅同事小张带着黎耀辉的不开心来到“世界尽头”,他把两声呜咽留在乌斯怀亚小镇的灯塔旁边,飘进空中,和风 and 海浪低吟、消散。

重新再看《春光乍泻》,今日的寂寞和一九九七年的孤独如出一辙,别无二致。

布宜诺斯艾利斯。天各一方,相互逃离。

Advertorial |

锻造信息化建设的“科技生产力” 殷步九：让中国系统设计平台技术跨入国际行列

2005年8月,深圳华罗庚软件基地有限公司在北京隆重宣布:“基于事务逻辑的、面向管理者的信息系统设计平台产品《世纪桥》的全面推出,这一设计系统使我国的系统设计平台技术跨入了国际行列,开辟了中国信息管理系统开发技术全新模式,“世纪桥”系统设计平台被誉为是当今全球MIS系统设计领域中的重大技术突破。

“世纪桥”管理信息系统设计平台是直接面向管理者的图形化的信息系统开发工具,它完全脱离了编程。大量实践证明,一个从事各行各业的管理者,从一点都不懂编程技术到入门使用“世纪桥”开发自己的信息系统软件,并在互联网上发布运行,只要经过3-5天的培训,就好像学会WORD或EXCEL那样容易方便。这是任何其他信息系统开发工具所无法做到的。可以这样认为,“世纪桥”实现了管理信息系统软件设计和维护的“工程技术化”,“大众化”和“普及化”。

众所周知,由于系统设计方法学的严重滞后,至今为止,信息化建设和管理者之间是两层皮,管理者不能有效地主宰信息化建设的推行,其原因归结为管理者懂管理、懂业务,不懂编程;程序员懂编程,不

懂管理与业务,他们之间难于沟通。最终导致工期拖延,预算超支,系统难优化,甚至有些系统被搁置,致使管理信息系统有效使用率不到10%。

迄今为止,“世纪桥”设计平台,已经在许多领域和部门得到使用,通过使用证明,该技术不编程、不依赖组件、设计效率高、简洁易懂、易沟通、易发展、易维护,受到开发商和用户的喜爱。

基于事务逻辑的《世纪桥》管理信息系统设计平台,是基于我国著名的计算机专家殷步九先生的专利发明而开发成功的MIS开发工具,2000年4月题为《计算机管理设计系统》的这一发明获中国发明专利授权保护20年。2005年7月经北京市科技情报研究所的《查新检索报告书》认定“在国内外具有新颖性和独特性”,该技术是世界独一无二。2005年7月该平台通过了中国软件评测中心的测评鉴定,2005年8月20日该平台通过了由信息产业部主持的国家级鉴定,鉴定委员会一致认为,世纪桥平台是我国软件技术领域取得的一项具有自主知识产权的重要成果,在我国的管理信息系统的设计思想有突破性的创新,居于国际领先地位。

我们知道,中国信息化已经走过了10

年的历程,在推进信息化的过程中,中国不可避免地会遇到许多障碍和困难,制约了我国信息化发展的步伐。而华罗庚软件基地公司开发的“世纪桥”系统设计平台产品,预示着中国的系统设计平台技术将跨入国际的行列,成为我国政府信息化、企业信息化的具有创新性、突破性、强有力的工具。

在我国企业信息化的道路上,随着我国正式加入WTO,如何提高国内企业的竞争力已经成为了各方关注的焦点,选择信息化是必由之路。然而,我国企业信息化建设的现状却是水平较低、企业电子商务进展缓慢。据不完全统计:目前,我国企业中实现上网的只占到所有企业的20%-30%,全部实现CAD、OA、MIS系统的企业不足10%,作为企业电子商务最核心的ERP系统,目前已实现的企业仅占2.9%。简而言之,企业信息化的问题主要表现在几个方面:

一、信息化建设周期长、成本高。目前,国内外构建企业信息化系统的工具,主要依赖编写代码的设计工具,这是导致企业信息化成本高、建设周期长、后期维护与协调困难的重要原因。

二、“外包”或“外购”的信息管理系统产品严重脱离“专业”,不能按照政府部门、企业的“需求”进行“个性化设计”,“即时服

务”和“随时发展”,造成系统有效使用率极低,据统计不足10%。

三、“单一”功能的系统多,“综合”功能系统少,形成了不能“互通共享”信息的“数字鸿沟”和“信息孤岛”。给企业和行业、政府信息化建设设置了重重障碍。

四、不同行政、行业部门自上而下推广,造成了“五花八门”的非规范和非标准,给企业自身信息化的规划和实施造成了极大的困难。

五、形不成政府、企业自身的信息化建设的力量和队伍。由于传统的信息化工具主要靠编写程序代码,学习和掌握这类工具难度大,开发周期长,企业自身的系统开发力量薄弱。

六、信息化建设中的系统资源,尤其是软件资源混乱,难以掌握,形不成政府、企业的知识资源的积累,造成极大的浪费。

我们知道生产力的定义是适应时代的先进生产工具和掌握工具的人构成时代的生产力。适应信息时代的生产力就是适应信息时代的生产工具和掌握先进生产工具的人构成的。因此,要开展好信息化建设,不仅需要先进的、政府、企业自身懂得专业的开发人员容易掌握的系统开发工具,还需要建立自己的能够掌握先进的系统开发

工具的开发队伍。

中小企业是我国国民经济的重要组成部分,在过我国的经济发展中担负着重要的作用。资料显示:全国有中小企业超过1000多万家,其国内生产总值、实现利税和外贸出口总额分别占全国总量的60%、40%和60%。与我国大型企业乃至世界先进工业国家的中小企业相比,我国中小企业明显存在着人才缺乏、资金短缺、技术落后、信息滞后、管理水平低和协同能力差等一系列问题,严重影响着中小企业的快速、稳定和持续发展。

为了进一步提高中小企业的生存与发展能力,中小企业必须理性的面对和把握当今世界经济全球化和全球信息化环境,以及中国企业缺乏有效管理带来的挑战和压力,并从企业发展战略高度审视企业信息化建设的作用与价值,尽快、科学的做出应用协同商务、供应链管理、企业资源计划、业务模式重组、产品协同研发和信息技术的决策,并逐步落到实处。具体而言,就是将企业的管理技术、研发技术、制造技术、信息技术和网络技术有机的结合起来,通过有效的应用,推动供应链协同商务模式、相互信任和双赢机制的创新、企业管理模式和业务流程的创新、产品研发模式和

设计理念的创新、产品制造模式和方法的创新,从而全面提升中小企业竞争力。

据中国“十一五”信息化专项规划研究显示:未来中国信息化发展将呈现七大主要趋势:

一、电子政务将扎实推进。我国将集中力量研究国家电子政务发展战略,构建国家电子政务总体框架。

二、信息安全保障工作继续深入。

三、重点领域信息技术推广应用增强。2005年,我国将以增强技术自主创新能力和核心竞争力为重点,加强信息技术在国民经济重要行业和关键领域的推广应用工作。

四、信息资源开发利用将加强。我国将以政务信息资源开发为重点,带动全社会信息资源开发利用。企业和个人基础信用信息数据库建设将推进。

五、电子商务推广应用加速。

六、信息技术创新加快。

七、相关法律法规和人才建设进一步加强。

纵观未来我国信息化发展趋势,信息技术的创新和广泛应用被视为是我国信息化建设的重中之重,成为推动我国的信息化进程发展的核心战略所在。



■卫平/文

西方的葡萄酒文化中有重要的一项,即餐后甜点配甜酒。在中国,即将到来的中秋节便是中式甜点的盛宴,皎洁月光下,合家团聚,亲朋欢颜,正是赏美酒品佳肴之际。八月十五中秋夜,绕着地球欣赏美酒,可谓人生快事。

半甜/甜香槟

香槟的气泡如细细的玉珠,若用碟型香槟杯,真可谓大珠小珠落玉盘。香槟从极干(Brut)、干(Extra Dry)、次干(Sec)到半甜(Demi Sec)和甜(Doux),风味不同。中秋夜赏月吃月饼,正可以欣赏半甜和甜香槟。香槟庄的最大秘密就是调配不同葡萄品种和不同葡萄园基酒的比例。著名的 Krug 香槟庄,无年份香槟用多达四五十个地块的基酒,以及6-10 个年份的酒精致调配而成。任何外人都不可能知道确实的调配比例。调配之后,装瓶加酵母和精致甜菜糖开始第二次发酵,迷人的香槟气泡就此产生。香槟陈年时间越长,品质越高。普通香槟的陈年时间为一年,年份香槟的陈年时间为三年。半甜和甜香槟的秘密是在澄清酒泥时补充酒的甜度。保罗杰庄(Pol Roger)在调配香槟时有四位家庭成员共同参与,集思广益,作出最佳调配比例的决定。保罗杰庄的富特半甜无年份香槟(Rich Special Demi-Sec-Non-Vintage)是半甜香槟中的佼佼者,连名字都富贵呈祥。

除了香槟外(只有法国香槟地区产的起泡酒才能称香槟),其它国家也产性价比佳的起泡酒。好的起泡酒应该是酸度活跃,质感俱佳,清爽怡人。意大利皮埃蒙特 Asti 出的起泡酒,果香足,清爽顺口,价格适宜,是节日的选择之一。

波尔多甜白酒

波尔多甜白酒是用贵腐赛美蓉葡萄酿制,即用贵族霉感染后糖份浓缩的葡萄酿成。最出名的甜白酒产区是索泰尔纳(Sauternes),最著名的是伊甘酒庄。波尔多许多著名公司都在这里拥有甜白酒酒庄,如罗斯柴尔德男爵拉菲堡的控股公司罗斯柴尔德男爵拉

香槟

冰酒

甜白酒

月圆之夜

你选择哪一种

.....

菲集团 [Les Domaine Barons de Rothschild(Lafite)] 在索泰尔纳便拥有留赛克堡(Chateau Rieussec),酒庄主管就是拉菲堡的主管查尔斯·切瓦烈(Charles Chevallier),精心酿出的 2001 年甜白酒被评为年度顶级酒。除了出顶尖甜白酒的酒庄,索泰尔纳-巴萨尔克、格拉夫和附近产区产大量性价比佳的甜白酒,不用太花费即可买上一瓶。木桐酒庄的控股公司菲利普罗斯柴尔德男爵公司(Baron Philippe de Rothschild SA)的菲利普男爵索泰尔纳(Sauternes Baron Philippe)甜点酒色泽金黄,花香芬芳,是款贵族身、价

格佳的甜白酒。

加州甜葡萄酒

加州的甜葡萄酒似乎被其它著名品种遮掩了,加州气候得天独厚,可以种植的品种广泛,因此许多酒园都酿甜酒。加州的甜葡萄酒涵盖各个方面,从麝香葡萄甜酒、晚收赛美蓉和长相思甜白酒,晚收增芳德的甜红酒,到波特酒,应有尽有。罗伯特孟大为酒园纳帕谷麝香-奥罗(Robert Mondavi Winery Napa Valley Moscato d'Oro)是较为清爽的甜白酒,突出的忍冬花香是一个特点,配清淡的水果派甜点

最为适宜。加州既有清爽甜白酒,也有浓郁甜红酒。木桥酒园波塔欣克(Woodbridge Portacino)便是一款,按波特酒酿造法,用五种葡萄 Touriga Nacional, Trousseau, Souzão, Alvaralhão and Tinta Cão 发酵,加中性白兰地停止发酵保持一定糖份,酒色深紫,黑色浆果香气,圆润厚重。因为只在酒园出售,所以是款稀少的甜酒。

晚收甜白葡萄酒

阿尔萨斯是闻名的晚收葡萄酒(Vendanges Tardivas)和精选晚收葡萄酒(Selection de Grains Nobles)的产区

之一。阿尔萨斯是法国最独特的葡萄酒产区,不仅产的酒风格独特,中世纪的小镇,鹅卵石的街道,木结构的房子,产地风土人情更是独具一格。阿尔萨斯晚收和精选晚收甜葡萄酒的特点是可以四种葡萄酿造,雷斯林(Riesling)、琼瑶浆(Gewurztraminer)、托凯灰品乐(Tokay Pinot Gris)和麝香葡萄(Muscat),受贵族霉感染后,先采摘酿精选晚收甜酒的葡萄,需要多次采摘,剩余糖份够标准的酿成晚收甜酒。由于葡萄品种多,而且是单品种甜酒,阿尔萨斯的甜白酒的一大特点是各品种葡萄酒的风味不同。贺古庄(Hugel et Fils)晚收和精选甜白葡萄酒有多种可供选择,不但酒出色,深黄色的酒标更是喜庆喜人,是中秋送礼的佳品。

德国、加拿大冰酒

冰酒最早在德国诞生,在德国称为 eiswein,加拿大因气候适宜而后来居重,称为 ice wine,现在这两个国家是冰酒的主要产地,其次是奥地利。冰酒是在葡萄成熟时留挂树上,到冬初天气寒冷,气温降到摄氏零下 5 度至 15 度,葡萄中的水分结冰时采摘。通常是在凌晨采摘冰葡萄,迅速送到酒庄/园压榨出浓缩的葡萄汁酿成酒。冰酒的特点是糖份高,酸度高,可清新,可圆润。德国冰酒的特点是花香芬芳,精致优雅,具传可以陈年百年以上。德国艾冈慕乐冰酒(Egon Müller Eiswein)是珍稀冰酒,香气优雅,结构精致,这家酒庄的冰酒不是年年酿,如果年景适宜,采摘的冰葡萄也仅酿数十箱,因此是这个被称为雷斯林(Riesling)之王酒庄的珍稀酒。加拿大冰酒则蜜香突出,圆润清爽,最出名的是云岭冰酒(Inniskillin Ice Wine)。

西班牙甜点的酒

“葡萄酒香气的精神”体现在西班牙桃乐丝公司的葡萄酒里。玛思卡都甜点酒(Torres Muscatel Oro)是用两种古希腊人和古罗马人最为称道的葡萄酿成,蕴藏着欧洲古文明的灵魂。西班牙葡萄种植面积最大,产量却不是第一,如同米盖尔·桃乐丝(Miguel Torres)所说:“气候干燥,土地贫瘠,葡萄单产低,却蕴含着浓郁的果味。”这样的葡萄,酿成金琥珀淡樱桃色的甜

点酒,迷人的桔子和蜂蜜甜香,为月圆之夜增加了浪漫的情怀。

葡萄牙波特酒和马德拉酒

波特酒分白波特酒和红酒波特酒,用不同的葡萄品种酿成。两种波特酒先酿成半发酵酒,榨出酒后随即加入中性白兰地终止发酵,根据残留糖份的高低决定了波特酒的甜度,形成波特酒的独特风格。波特酒有几种,常见的有年份波特酒(Vintage Port),同一年份的特殊品质波特酒,酒为深紫色,重酒体。装瓶后可以继续熟化,变得柔顺优雅。明确陈年时间的波特酒(如 10 年、20 年、30 年等)这类超优质波特酒用不同年份的波特调配而成,在木桶中陈年不同时间。酒非常柔顺平衡,并有持续的香气。珍藏波特酒(Reserve)是调配波特酒中优质酒,如 Tawny Reserve Ports,需要在木桶中至少培养七年。顶尖的波特酒公司是赛明顿家族波特公司(Symington Family Port company),现拥有的沃若斯(Warre's)创建于 1670 年,是葡萄牙最早的波特酒公司之一。赛明顿家族从事波特酒生意的第一代是安德鲁·詹姆斯·赛明顿(Andrew James Symington),他 1863 年在英国开始销售波特酒,1882 年从苏格兰到达葡萄牙波特港,开始波特酒生意,现在主持公司的是赛明顿家族的第四代。经过一百多年的经营,兼并了葡萄牙最著名的波特酒公司,沃若斯公司(Warre's)、多斯(Dow's)和格瑞翰(W. & J. Graham & Co),都是世界顶级品牌的高档波特酒。

赛明顿波特酒公司同时也拥有顶级马德拉酒(Madeira)的品牌。马德拉酒因产于 Madeira 岛而得名。马德拉岛是爱琴海中风景美丽、气候适宜的群岛,是世界旅游圣地。马德拉酒是在葡萄汁发酵到一定阶段加入大量葡萄酒精酿增加酒精浓度停止发酵,使酒中的糖份和酒精度都较高。马德拉酒熟化的方式比较特别,用缓慢加热的方式熟化,然后降低温度,放入橡木桶中培养。著名的马德拉酒是历史最悠久的寇萨-戈登(Cossart Gordon)、布兰地(Blandy's)、李扣(Leacock's)和迈尔斯(Miles)。马德拉酒与波特酒一样,都是英国人最喜爱的加烈酒,可以说是“绅士酒”。



成功把握在你手中吗?



AIM HIGH PARKER



2005年网球大师杯赛官方指定用笔

上海 · 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 · 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 · 北京燕莎友谊商城 · 北京赛特购物中心 · 北京东方广场专卖店 · 北京百盛购物中心 · 北京翠微大厦

