



万科否认 降价的秘密

在实际过程中旗下楼盘或多或少暗中调低了房价

□ 钟宗

在降价事件上，万科落在了恒大许家印的后面。面对商业利益与名誉的角逐，万科明面否认降价，在实际过程中旗下楼盘或多或少暗中调低了房价。这一来也保全了“带头大哥”不跟风的面子，同时也在楼市大背景下取得商业利益。这也许就是万科否认降价的秘密。

不知道是不是反应慢了，王石这回可被许家印抢先了一步。4月份宏观政策调控出台后没多久，同样身为“广东地产五虎”之一的恒大，率先公开宣布在全国范围内降价，引起了业内巨大反响，成了本轮降价的带头大哥。

一个多月之后，2008年时的降价带头大哥万科，又一次被业内和媒体推到了风口浪尖。5月份就有消息传出，万科即将开始全面降价。5月底更有媒体称，万科在北京、苏州、广州等地的部分楼盘已经进行了变相的价格调整。6月份万科将在全国范围内降价，以加快销售量，抢占市场。日前，万科北京方面的媒体负责人在接受记者采访时，当即否认了降价传言。“在北京万科并没有降价的计划，降价传言纯粹是子虚乌有。”

万科深圳总部方面也表示，相对而言万科在全国的销售情况良好，不会考虑大范围降价。但关于万科降价的话题依然被媒体炒得沸沸扬扬。而作为行业的风向标，许多业内同行、专家都在观察万科的动向。

6月2日，万科董事会秘书谭华杰对媒体澄清，万科不会降价，不会从总部给各个地方公司下令进行全国性统一降价，但各分公司可根据各地的实际情况，追踪市场走势而确定价格。“总部不会干预子公司在一线城市的定价。”同时谭华杰也坦承，“现在万科也不是说没有降价的考虑，降价也没什么不妥，这并不是什么丢人的事情。”

6月3日，万科掌门人王石在面对媒体采访时，却对楼市、房价几乎是闭口不提。只扔下一句“不会大起大落。”许多业内人士似乎听出了弦外之音。

经理日报社 申领记者证人员名单 公示

根据新闻出版总署《关于开展新闻记者证核发情况自查工作并重申有关规定的紧急通知》(《2009》299号)、《新闻记者证管理办法》、《关于2009年换发新闻记者证的通知》、《关于期刊申领新闻记者证的有关通知》、《关于广播电视新闻单位申领新闻记者证的通知》要求，我单位已对申领记者证人员的资格进行了严格审核，现将我单位近期拟领取新闻记者证人员名单进行公示。

举报电话：028-87343363
拟领取新闻记者证名单：
樊瑛 张占明 巴雅那 张顺梅 王海亮 常兴胜 杨会民 罗红耀 宋明照 高倩如 彭慧

事件聚焦 | Shijian Jujiao

根据相关文件，海普瑞第三大股东为高盛旗下全资子公司 GSPharma，2007年投资491万美元入股，平均持股成本约为1.57元/股。以海普瑞148元的发行价计算，GSPharma在不到3年的时间中，就净赚65.89亿元，获利达93.27倍。同时，高盛入股海普瑞之前，已有5家投资者先后撤出，而高盛投资后仅5个月，海普瑞便成为国内出口美国肝素钠的惟一供应商，高盛在投资时机的把握上堪称完美——

海普瑞“造假” 高盛就“狂赚”

尽管对海普瑞“国内惟一一家获得FDA认证”企业资质的质疑铺天盖地，但从6月1日，马姓投资者委托北京向天津律师事务所律师张远忠向证监会提交投诉申请至今的8个交易日，海普瑞仅有2个交易日下跌。

高盛与海普瑞的瓜葛

然而，就在这短短一周的时间里，海普瑞的亲密同盟国际投行高盛，却因“认证门”事件再一次以负面形象出现在了公众面前。

资料显示，海普瑞第三大股东为GSPharma。而GSPharma系GSDirect的全资子公司，GSDirect系国际投行高盛集团(GSGroup)的全资子公司，国际投行高盛集团通过GSDirect拥有GSPharma 100%的股权。

根据海普瑞的招股说明书，GSPharma持有海普瑞4500万股，平均持股成本约为1.57元/股。以海普瑞148元的发行价计算，GSPhar-



ma在不到3年的时间中，就净赚65.89亿元，获利达93.27倍。

一般来说，高盛、瑞银、野村等国际知名投行，每年均会在全球进行广泛的股权投资，高盛投资海普瑞这样的案例也并不特别。此外，高盛在中国包括西部矿业的“不道德敛财”、深南电及众多央企的所谓套期保值巨额亏损等案例，也令投资者质疑。

投资者进一步质疑

尤其是西部矿业案例，至今令A股投资者心有余悸。2007年，西部矿业上市时业绩每股0.81元，股价最高68.50元。当时高盛鼓吹大蓝筹，以人民币9615万元的投资，上市后套现70亿元。而短短两年后，西部矿业业绩只有0.02元，被套者不计其数。

尽管高盛解释海普瑞股票仍在锁定期，所有的收益仍然只是纸上富贵，但有了西部矿业的前车之鉴，投资者难以相信这样的说辞。

海普瑞招股说明书显示，2009

年净利润达到8亿元。2009年1至9月份，海普瑞出口金额为1.75亿美元，约合人民币11.9亿元。粗略估算，海普瑞第四季度收入保持平稳，全年合计销售收入达到16亿元。但有业内人士指出，销售收入和净利润的对比，令人质疑财报的真实性。(宋璇)

【新闻链接】

证监会态度

关于证监会对此事的态度，张远忠向记者表示，6月7日，他已经按照证监会的通知，将海普瑞涉嫌虚假陈述的附件材料传真给证监会。按照证监会规定，收到材料后15天内决定是否受理，受理后2个月内作出处理决定。

焦点新闻 | Jiaodiao Xinwen

十字路口的劳动密集型企业 红利消失呼吁减税扶持

各地提高最低工资标准已成为一种趋势。自从江苏省率先上调最低工资标准后，浙江、广东、福建、上海、天津、山西、山东等14个省市陆续调整最低工资标准，调整幅度都在10%以上，甚至有省份调整幅度超过了20%。与此同时，受最低工资调整带来的成本压力，劳动密集型企业也迎来了成本大考。

多地提高最低工资标准已成为一种趋势。自从江苏省率先上调最低工资标准后，浙江、广东、福建、上海、天津、山西、山东等14个省市陆续调整最低工资标准，调整幅度都在10%以上，甚至有省份调整幅度超过了20%。与此同时，受最低工资调整带来的成本压力，劳动密集型企业也迎来了成本大考。

劳动密集型企业受压

“各地提高最低工资标准，劳动密集型企业将受到较大冲击。”面对《国际金融报》记者，上海德特集团董事局主席顾心逸愁容满面。他表示，由于受通货膨胀上涨预期的影响，以及改善工人工资水平和工作环境的影响，劳动密集型企业正面临越来越大的压力。

顾心逸表示，诸如苹果、戴尔、惠普等世界知名大企业，工资成本增加问题不大，能自我消化，但对其他许多劳动密集型企业来说，工资增加到2000元以上，将难以承受。

“目前来看，影响还不算大。”宁波一家电子企业杨姓负责人告诉《国际金融报》，目前在宁波的所有台资企业，都在严格执行宁波的最低工资标准。但他也认为，企业工资成本上升是一个必然趋势。他准备把工厂迁移到人力资源丰富的江西、河南等地区，此前他已去过上述地方考察，尚在与当地进行谈判，一旦条件达成，就实施搬迁。

利润摊薄转走东南亚

劳动密集型企业如此“敏感”，与企业利润率太低有关。南京一家机电出口贸易企业的负责人李先生表示，现在订单做不完，就是企业难以按时完成生产任务。最主要是企业利润率太低，而如果提高工资标准招人，又面临成本大幅度上升的压力。李先生分析，如果在现有基础上提高工资

30%，那么企业的总成本将上升4%-5%，按照现在的利润率，许多行业都将亏损。

据统计，去年全国工业平均销售利润率仅5.47%。而在中国制造业最具代表性的广东东莞，据第二次全国经济普查结果，东莞制造业销售利润率仅为2.49%，整个代工企业的行业毛利率在5%-11%之间。

6月9日，DHL全球货运物流南亚大区首席执行官阿马杜·迪亚洛告诉《国际金融报》记者，他刚从越南回来，发现韩国、中国台湾以及中国大陆企业，现在都在把低成本产品转移到越南、孟加拉等东南亚国家去生产。他表示，随着中国劳动力成本不断上升，这种转移趋势就越发明显。

红利消失呼吁减税扶持

“中国企业工资成本上升是一种趋势，这在某种程度上说明，中国的人口红利正在逐渐消失。”南京的李

先生表示，随着中国人口老龄化速度加快，中国的劳动力资源将由丰富慢慢向偏紧趋势发展，受市场供求因素、产业结构转型，以及国民经济水平提高的影响，工资成本不断上升将是一种长期趋势。

“我不反对提高企业工人待遇，也乐意改善工人的生活，这是企业应该做的。”顾心逸表示，他赞同提高最低工资标准，但现在由于劳动密集型产业依然是中国最主要的经济发展基石之一，这种情况至少在10到20年内难以改变。如果工资成本上升过快，造成中国企业竞争力锐减，那么大批企业倒闭或者向东南亚国家转移，都不符合中国的整体利益，也将造成大量农民工的失业，问题会更严重。因此，在这种情况下，一方面企业要适度提高工人待遇，另一方面，国家也要适当减少企业税负，在两者间找到一个平衡点，才能保证企业的健康可持续发展。(宗文)

避免“被边缘” 河南发力“大中原”

西部大开发、中部崛起、振兴东北老工业基地，对于中国区域经济这盘棋，国家始终运筹帷幄。继西部大开发重新被放在国家区域协调发展总体战略的优先位置后，处于中部的河南却日益感到了被边缘化的危机。日前，河南省正在紧锣密鼓地制订“大中原经济区”规划，并计划将其申请国家战略。

“按照传统理念，中原地区反映我国经济的基本面，但现在却没有太多亮点，因此河南逐渐沦为全国经济的洼地。”相关专家在接受记者采访时建议，在制定区域规划时，河南不能将目标定得太高，应从实际出发，找准定位。

值得注意的是，去年各个区域规划发展如火如荼之时，河南却并未有太大动静。“最主要的原因是其主攻方向、主导产业还不明确。”了解内情的华东师范大学长江流域发展研究院常务副院长徐长乐告诉记者。

“客观上讲，河南省还是有其区位优势。河南既是综合经济枢纽，又有深厚的人口基数、文化积淀。在产业方面，河南除农业发展骄人外，煤炭等资源也比较集中，掌握着资源和能源优势。”徐长乐说，针对此次可能出台的区域经济规划，河南首先要找到合适的切入点，再在未来可能的“中原经济区”规划中

寻找特色发展空间。

除了酝酿中的“大中原经济区”规划外，我国目前已经确定的区域规划有13个：珠三角经济区、海峡西岸经济区、江苏沿海地区发展规划、横琴岛总体发展规划、关中-天水经济区、辽宁沿海经济带、图们江区域合作开发规划、促进中部地区崛起规划、黄河三角洲高效生态经济区、鄱阳湖生态经济区、甘肃省循环经济和旅游岛建设、海南国际旅游岛建设和皖江城市带承接产业转移示范区。

“从2008年至今，有很多区域规

划获批，但太多则难以形成战略重点。”徐长乐说，但从积极意义上，在后危机时代批复这些区域规划能够调动地方和中央的积极性。“这是中央充分尊重地方及两者互动的过程，对双方形成竞合关系有利。”

金山游戏CEO 全抛股票 躲避危机?



在完美时空陷入裁员风暴的同时，饱尝被挖角苦闷的另一家网游公司金山，出现让业界更为震惊的一幕。近日，据消息人士透露，金山软件高级副总裁、金山游戏CEO邹涛，全部抛售了平均占到金山全年营收70%的金山游戏的股份。

这对于陷入和360口水战之中的金山，无疑又是一颗重磅炸弹，引发了业界的诸多疑问。究竟是什么让邹涛放弃了曾在2009年创造过6.7亿营收的网络游戏产业的股票？是他看到了什么？还是预感到了什么？

金山5月下旬公布的2010年第一季度财报显示，网游占了金山总营收的66%，可谓金山公司的“金山”。不过，这座金山却正在缩水：2010年第一季度金山网络游戏总营收1.617亿元人民币，较上季度下降了19%，较上年同期下降了1%。

财报还显示，其他指数也都呈下降趋势。日均最高同时在线人数为90万人，较上季度下降了19%，较上年同期下降了4%。月付费用户为150万人，较上季度下降了18%，较去年同期下降了2%。网络游戏每名付费用户月收益(月ARPU值)为36元，较上季度下降了5%，与去年同期持平。

有分析指出，持续十年之后，网游的高增长已是尽头。某网游上市公司一位高管表示，40%以上高速增长已经成为历史，30%左右的增长比例是当前的希望。事实上，网游行业的增长趋缓自去年就显出端倪，2009年中国网络游戏市场规模为2706亿元，同比仅增长30.2%，与行业300亿元的心理预期有着不小的差距。行业的趋势，不可避免地影响到了金山。

而在经历了十年的高速增长之后，中国的网游市场也趋于饱和。在激烈的竞争环境下，网游企业都寄希望用“免费”模式争取玩家。在杀毒领域被周鸿祎诟病的“收费与免费之争”，到游戏领域依然延续，尽管对计费做出努力，但和史玉柱退钱百万老玩家、朱骏送Q币等手段相比，金山游戏显得办法不多。

实际上，“游戏免费、道具收费”的商业模式，也让网游沦为“人民币”玩家的天下，对高ARPU值(每用户平均收入)的片面追求严重伤害了用户体验。

因此，分析认为，周鸿祎最近发起的微博战争，让金山6亿的市值蒸发；同行的挖角，让金山情绪不稳；而金山网游的衰退，更彻底摧毁了金山高管们的平常心。CEO全抛股票套现，正是躲避危机的“战略”行为。(吴雨)

“从2008年至今，有很多区域规