

钢厂贸易商对赌钢价风险大



如今竞争高度激烈的钢铁行业,经营环境早已发生根本转变,产品市场也由短缺过渡到饱和。而随着原料成本上升,行业生存空间受到挤压,企业利润微薄,钢铁企业经常出现亏损情况。然而我国钢企转变市场认识速度却很慢:仍处于争项目、扩产能阶段。而服务用户意识缺失,与经销商对赌钢价则加剧了下游市场波动,销售模式也有待创新。

首先,钢企缺乏服务用户认识。在中国钢铁企业眼中,顾客“上帝”成色不足,钢铁企业却像“上帝”。原因在于我国钢铁企业行政色彩太浓,虽有民营企业加入行业,并带来“一丝凉风”,但总体看,我国钢铁行业仍具有地域垄断,且由于大型钢厂多是国有企业,企业经营存在多个目标,这导致企业决策不一致。

钢企现在的情况是,其仍在花大量精力建设生产线。另一面是企业又淘汰现有生产线,一窝蜂地涌向板材等高端项目,这造成了2009年板材盈利能力还大不如属于低端产品的建筑钢材项目。

其次,钢企缺乏渠道建设意识。钢铁企业的上下游,面对着原料供应商和钢材贸易商。钢企如何重视铁矿石等上游资源,暂且不谈,重点讲钢企的伙伴——贸易商。中国的钢铁行业中,受到非议较大的,是经销商,钢厂往往不将其作为朋友,甚至走到了对立面。

大型钢厂拥有定价优势,下游贸易商议价能力较弱,而用钢企业可以选择用脚投票。所以在中国钢材市场,钢贸商角色很尴尬。加之近几年钢材市场波动频繁,贸易商心态出现恶化。主要表现在钢价上涨时,抱着赌博心态,像炒股一样买卖钢材。钢厂不停提价,钢贸商不断追高,接力棒不断传递,最后高价资源被囤积到仓库里,等到钢价狂泻之时,贸易商亏损、破产笔笔浮现。其实,这源于钢厂的“买断”式代理销售,令钢厂、贸易商走到了对立面。钢厂、贸易商的合作,是一种“零和游戏”,在互不信任的基础上,双方相互博弈。钢厂在资金、资源、价格等方面处于强势,这就造成市场好的时候,钢厂不顾一切去争取着最高的利润,加剧资源紧张程度。而市场不好时,钢厂试图维持利润,风险全部转移到贸易商头上,贸易商接货后必然杀价抛售。(赫荣亮)

国美事件 诠释现代企业权力制衡

国美的公司控制权之争即将揭晓,撇开其中的的是是非非及情理之辩,无论在9月28日召开的国美特别股东大会上,黄光裕家族与陈晓一方的“胜与负”天平倾向何方,长远看对国美的未来非常重要,但更重要的是,经此嬗变的国美如能就此在法律的框架内理顺公司权力关系,会有助于未来公司治理结构的改善,也会为下一步发展打下更牢固的基础。就国美事件的社会意义而言,则有助于我们在更深刻的意义上诠释和理解当今现代企业制度的本质及精髓究竟是什么。

现代企业制度源自西方国家,我国开始建立现代企业制度只有短短的十数年间,对这样一种公司治理模式的理解,我们更多是从产权关系、法人制度、有限责任、政企分开、经理人制等显性的层面来认



识的。其实,西方现代企业制度的建立,除了在其表面上所看到的那些具体制度建构之外,其精髓所体现的乃是西方文化中一种根深蒂固的权力制衡思想,亦为西方文化在经济制度上的体现。

现代企业制度例如公司法人制度的建立,本质上反映出对企业社会

性的确认,股权的分立与多元化既要求同股同权,更要求兼顾不同股东的利益诉求,以及企业的社会责任。如果我们承认作为公众企业的利益主体多元是客观存在的事实的话,承认大股东与中小股东的利益,股东与经营者的利益、企业与社会利益并非总是一致且常有冲突的话,那么现代

企业治理无论在其内部还是外部,一如一个国家的政治与社会治理,都需要平衡权利与权力的关系,同样不能出现绝对性的权力。因此我们可以看到,为了解决企业被一方力量(无论是大股东还是经理层)所控制的问题,在公司内部,现代企业制度构建了产权关系上的制衡机制,如中小股东也能够一定程度上运用他们的比例投票权制衡大股东的侵权行为,同时董事会的表决机制、独立董事制度、监事会制度、职业经理人制乃至工会都可以被视为分解和制约企业实际控制人权力的有效手段。在外部,独立的第三方机构如财务审计、法律服务等社会服务组织则为政府和公众获取真实的企业经营信息提供了保障,同时,政府的监管都可视为对企业行为和权力的一种制约性手段。(王建芹)

学者视点 | Xue zhe Shi dian

结构调整 需要兼顾经济活力

□ 孙立坚

伴随着结构调整的政策实施,中国实体经济发展的势头出现了降速迹象。笔者以为,此时要格外注意“政策的叠加效应”。就各项措施单个来看,抑制楼市泡沫、人民币汇率升值、收缩银行信贷、清理地方债、强制实施国家节能减排指标、关闭清理产能过剩企业、下调出口退税等等,对结构调整都有其积极意义。但是,若没有“增长”这一大环境的保证,政策叠加后的效果可能事与愿违,结构调整或将变得越来越难。

中国目前坚持“内需和外需两条腿走路”,就是在为结构调整赢得宝贵的时间。通过打开出口的局面以控制由于内需不足导致增长下滑的趋势,从而为我们完成“工业化、城市化”进

程和由此带来的不断提高的市场消费动力提供坚实的基础。依据这样的判断,那种认为中国会率先加息、会让人民币大幅升值,甚至会对外开放资本市场等说法,我觉得有些牵强附会。

不能否认,任何一场金融危机过后,都会凸显金融机构内部风险管理及其外部对其监管不到位的问题。而且,它们的共同特征是:在经济周期上扬的阶段,资产价值被市场疯狂地推高,而负债的偿还能力也会被资金加速的周转所提升。相反,一旦经济周期出现了意想不到的向下调整的时候,作为探测经济发展好坏晴雨表的资本市场就会开始做出敏感反应,而且,如果周期调整开始得越突然,那么市场的反应就会越激烈。本来完全处在良好的财务状况的企业,就会因为资本市场价格的破坏和流动性

周转速度的急速下滑而出现严重的“资不抵债”现象。尤其是在目前世界经济进入了全球化阶段,金融全球化的速度和深度也随之加大,于是,部分企业和机构的财务危机问题很快就会演变成一个国家甚至全球性的金融危机。一旦这样的恶果出现,常常会让没有做好充分准备的政府及其监管部门感到束手无策。到目前为止,大量的经验事实表明:金融机构越是挑战“高收益”的业务就越容易暴露出这种“天生的”经不起经济周期性调整的脆弱性。因此,为了保证今后世界经济健康可持续的发展,巴塞尔协议在不断修正,对金融机构,尤其是对银行业的审慎性指标(比如,资本充足率、损失拨备率等)提出了更高的监管要求。目前,中国银监会也会顺应这样的发展趋势,在整顿我

们曾一度放贷过猛的银行业。

我认为,当下的结构调整,不能忽视自由贸易和节能减排的理念“共同并举”的重要性,不能忽视结构调整和“新的增长点”相辅相成的关系建立,如果只“破”不“立”,只“堵”不“疏”,那么,中国经济的市场活力就会在盲目的“结构调整”中逐渐消失。

不管怎样讲,中国政府目前的选择依然会是以数量调整为主,然后,在适当时候会加快人民币升值步伐以增加游资的换汇成本和减少输入型通胀的压力。最后,在经济结构调整基本到位的情况下,才会上调利率,释放退市信号——当然时机选择最好与世界主要发达国家同步,以减少中国单方面退市所带来的不可估量的成本和风险。

(作者为复旦大学经济学院副院长)

民间慈善组织需完善保障制度

专家认为,公募与非公募是制约慈善事业发展的主要问题,特别是对于公募基金会的去行政化问题应该得到重视。

“壹基金”与中国红十字会三年约定即将到期,结束挂靠关系的“壹基金”折射出的是中国民间慈善机构的尴尬地位,即合法身份难以确立。

中国自古就不缺乏慈善行为,倾囊相助者备受尊敬。在近年来的地震、水灾等灾害中,中华民族“助人为乐、解囊相助”的美德得到张扬,其中民间慈善组织的表现对中国慈善事业是有力的补充。

相关学者认为,随着影响力的提

升,民间慈善一改配角地位,将逐步承担主要任务,这也是国际社会的主流趋势,但需要完善制度保障。

开展慈善事业无论采取实物捐助还是金钱捐助形式,都涉及到资金的募集、募集主体等。

据了解,目前国内基金会分两种,公募和非公募。公募基金会有权向公众募捐,而非公募基金会无权向公众募捐。中国至今只有极少几例民办公募基金会,其余多为半官方性质。

国家行政学院教授汪玉凯在接受记者采访时肯定了慈善事业的发展进步,同时指出现有的公募与非公募是制约慈善事业发展的主要问题,

特别是对于公募基金会的去行政化问题应该得到重视。

制度化框架下的合作伙伴关系,是中华慈善总会常务副会长李本公对我国公益慈善组织与政府之间关系的预想。他说:“没有政府的鼓励和支持,慈善组织难以取得快速发展;但如果政府干预过多,则拔苗助长。”

要达到这样的发展阶段,李本公认为,政府仍需强化相应工作:首先,政府要制定相应的法规政策,为慈善组织的生存发展提供必要的制度保障。其次,政府应该建立监督管理制度,为慈善组织的发展提供公开透明、激励与约束并举的发展环境,保



证慈善组织的规范运作。再有,政府应进一步加大职能转移力度,把应由公益慈善组织承担的社会服务职能和涉及民生的服务性工作从政府职能中剥离出来,以购买服务等方式交由公益慈善组织去做。

(李海楠)

(唐真龙)

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

乙级店:投资三万元 当月收回来 一年翻几番 效益很可观

甲级店:投资十万元 当月收回来 年利近百万 致富更壮观

重庆家婆老鸭汤,是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方,并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴,其香气淳正,口感舒适,常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时,已先后开设了十几家家婆老鸭汤酒楼,自面世以来,即以其味美价廉、滋补强身受到广大消费者的青睐,并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味,本公司特面向全国各省、市、地县级城市,广泛诚招加盟连锁店。热忱欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟,投资者只需投入三五万元即可开起一家150-200平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼,一月左右可收回投资,一年可获利数十万元;开甲级店投资10万元左右,一年可获利近百万元,实在称得上是一条投资小,周期短,见效快,易操作的致富途径。

加盟连锁,就是将一个成功的企业进行复制,我们深信,重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌,其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源!

联系地址:成都市西二环二段121号 联系单位:重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话:(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人:梁女士 钟小姐

□ 编辑出版:经理日报社 □ 发行:全国各地邮局(所)均可收订 □ 国外发行:中国国际图书贸易总公司