



“行业潜规则”要靠独立监管治理

□ 周俊生

市场监管的落空,使行业的市场竞争不能充分发育,也使行业内部潜规则有了生长的土壤。

皇明太阳能公司董事长黄鸣日前在其微博上称,太阳能热水器现在的国标存在重大安全隐患,一是目前市场上大部分的水热器支架很容易腐蚀、坍塌,造成整机报废;二是防止管道堵塞的电热带的连接处于楼顶,水汽极易进入,通电后容易造成连电起火。

黄鸣所在的皇明公司,是我国太阳能产品的领军企业。近段时间,皇明公司深受“负面新闻”的困扰,其上市申请也连续3次遭遇否决。在这种情况下,黄鸣爆出行业内部潜规则,其动机究竟是什么,行业内部各色人等站在不同的角度可以有不同的判断。但是,作为局外人的消费者,却从中看到了太阳能热水器行业存在

的乱象,已经到了触目惊心的程度。

在市场经济中,每一个企业追求的目标都是利益最大化,为了实现这个目标,企业会使用公开的或者不公开的手段,从而有可能出现损害消费者利益的行为。而充分的市场竞争可以起到制约这种行为的积极作用,消费者的自主选择权让企业不得不面对优胜劣汰的考验,从而保证市场的秩序。

但是,如果一个行业内部出现了众多企业共同遵行的潜规则,这只能说明,市场的竞争机制已经失灵,那么消费者利益受损几乎就成为难以避免的结局。

面对这种情况,市场需要有力量的监管。担当监管角色的通常是公共部门,这是由其所具有的维护社会公正的职能所决定的。但是,在我国的市场,公共部门虽然在行使着监管职能,但在现实生活中,一些部门为了保证经济的增长,很容易在企业与消费者的博弈中站到企业一

边,从而使消费者的利益保护落空。

在此次黄鸣爆出太阳能热水器行业的潜规则以后,全国工商联新能源商会一位秘书长就表示,整个光热利用在中国太阳能领域内较为成熟,“如果有很多需要曝光的潜规则的话,不可能健康发展到今天。”协会也是监管机构之一,他们听到行业内部自揭其短,不是马上行动起来,以此为线索在全行业范围内展开调查,而是忙着护短,这表明了政府监管的严重缺位。

市场监管的落空,使行业的市场竞争不能充分发育,也使行业内部潜规则有了生长的土壤。这种状况不仅反映在太阳能热水器行业,事实上也反映在我国很多行业。现在,黄鸣的自揭其短撕开了行业潜规则的一个口子,使我们看到了市场的扭曲。现实正在呼唤我国加强市场监管力量,并且这种监管不能流于形式,而是必须摆脱经济利益的纠缠,真正保持独立公正的立场。

中国车企海外并购重在为我所用

□ 张毅

7月末,总部位于浙江省金华市的国内汽车集团——青年汽车,收购了前身为德国 NEOPLAN (尼奥普兰) 的德国 VISEON (威盛) 巴士有限公司 74.9% 股权。据悉,青年汽车此次收购威盛公司的金额约为 1000 万欧元。

根据股权收购协议约定,此后威盛公司将毫无保留地向青年汽车提供国际最先进的客车技术,并负责将青年汽车在技术、质量、工艺、环保、安全等方面的水平提升到欧洲威盛最高产品标准。业界认为,这必将增强中国汽车企业在欧美客车市场上的竞争力。

此次,青年汽车收购的威盛公司背景实力非同小可。虽然其成立于 2009 年,但前身是鼎鼎有名的德国尼奥普兰公司,于

1935 年创立。该公司研发的客车领先技术,更是国际客车市场上的风向标,堪称世界上最为专业的高端客车品牌。车型涵盖了旅游客车,城际客车,公交车,机场摆渡车和环保型电车等几乎所有客车车型。青年汽车客车引进德国尼奥普兰国际领先的客车技术之后,自 2001 年开始就一直保持高档客车行业领先地位。

世上无难事,只怕有心人。一场突如其来的国际金融危机,给自主品牌汽车企业带来通过海外收购掌握核心技术的机会。在国际金融危机冲击下,许多外国汽车企业的资产被严重低估,花不多的钱就可以得到以前根本不卖给你的核心技术。

近两年,一系列成功的海外收购,成为中国汽车产业实现技术跨越的一个捷径。国内汽车企业抓住时机,通过海外并购,以较低的成本,获取到梦寐以求的汽

车国际品牌、核心技术和国际营销渠道。

比亚迪收购日本狄原磨具厂后,通过与日本企业的双向交流,在很短的时间里,掌握了汽车磨具的核心技术,大大改善了汽车磨具水平;北汽通过收购萨博汽车整车平台后,在此基础上打造北汽自主品牌轿车,大大缩短了产品研发周期;青年汽车在国际领先技术的基础上,仍旧坚持创新研发,自主研发的首创新技术达十二项;吉利汽车收购了世界第二大独立自动变速器企业澳大利亚 DSI 公司之后,便谋划如何把收购来的技术为我所用。

如果不是通过“收购”,国外汽车企业本不可能转让先进技术。而收购也不是最终目的,关键是通过海外并购帮助国内企业尽快掌握汽车核心技术,提高中国汽车产业的研发水平和技术水平,重在“为我所用”。

成立于 1996 年的周宁上海商会,现有企业会员 1600 家,22 个分会,中国最大的钢贸商几乎全是商会会员。

钢贸业危机 银行釜底抽薪



了 25% 以上,尤其是今年一季度以来,银行以信贷结构调整为由,提高企业贷款授信门槛,眼下钢铁贸易业 10 多年建立的诚信联保系统受到严重冲击,钢贸企业资金流动性出现前所未有的困难局面。

联保双刃剑:保则多家,伤则一群

上海钢铁服务业协会会长周华瑞指出,钢贸商上遇钢铁生产企业全行业亏损,下有市场需求萎缩,挤压使其资金链条愈加紧张,而去年银行不断上涨的融资成本成为压垮钢贸商的最后一根稻草。

上海一钢贸集团公司负责人周伦淘在接受记者采访时说:“只要有融资需求,情况就都很困难。钢贸业中 70%-90% 的企业都需要融资。”为避免资金链断裂,钢贸厂商从银行贷不到或者贷不足时,联保互保便浮出水面。这种商家或者个人彼此互为担保的模式,被业内人士认为是“防火墙”,但在危机面前,负面效应也伴生而来。

上海最大的钢贸商会福建省周宁上海商会

家电企业应“黑白两道”协同发展

□ 许意强

近年来,包括长虹、TCL、海信等从黑电的彩电起家,后又进入白电的空调、冰箱和洗衣机领域的企业,其在白电产业的扩张,经过多年的发展已经步入攻坚阶段。与此同时,康佳、创维等黑电企业在白电领域的扩张布局才刚刚拉开序幕。

当前,已完成“黑白两道”布局并基本能“称霸黑白”的企业并不多,其中长虹与海信均是通过资本并购完成在白电产业的“异军突起”,这考验的不是在白电产业的运营能力,而是企业在资本并购之后的人员重组和价值观整合能力。一直坚持自有发展白电业务的 TCL 集团,近年来在黑电产业业绩节节攀升的同时,并未在白电领域取得预期的成绩。究其原因,还是企业的黑电烙印太深,总是想基于“品牌影响力、供应链和分销链”的辐射性扩张,却未曾想“白电市场”这块硬骨头并不好啃,TCL 空调、冰箱、洗衣机业务至今仍停留于市场生存阶段,而未能跨入“大发展”的新平台,缺乏“专业、连续性的运营管理团队和雄厚强大的资金投入”是主要问题。

黑电企业面对行业发展快速带来的技术升级换代,最终形成“快速跟进、超强应对”的快能力。白电企业面对在行业长期发展过程中所拥有的“模仿借助、自主创新”的慢功夫,成为中国企业在“外资企业独占中国市场”的产业格局下,完成自有话语权和市场份额控制权的建立前提。因此一旦将快能力与慢功夫进行协同整合,显然不仅可以完成我国家电企业在国内“黑白两道”市场的持续称霸,还将会完成在全球市场的快速扩张与布局。

近年来,在一些黑电企业的白电业务布局和市场拓展迟迟没有进展的背后,“不是白电行业的门槛有多高,也不是市场竞争对手有多强,关键还是是一些黑电企业没有真正全身心投入白电市场的运营,只是借助品牌、黑电营销网络投机一把。要么就是没有真正实现‘黑白两道’经营思路和理念的差异化定位,总想着在这个多元的市场环境下实现一招制胜”。

要想实现“黑白两道”的协同发展,除了企业要从战略上确立白电产业的地位和持续投入,更重要的就是完成在多元化扩张下的专业化运营体系,避免造成黑电经营的同业混营,错失各个市场发展的黄金机会。

北京浙江商会副会长陈俊——

温州炒房团套牢败退不代表投资团现状

□ 佳祺

有调查显示,2009 年初,在防通胀气氛中,温州房价先于全国开始飙涨,而且一直持续到 2010 年底。其间,温州炒房者几乎陷入疯狂状态,期房还加价几百万元的情况,可以说是司空见惯。人们不禁要问:是什么让温州人对炒房如此热衷? 对此一直以来的流行词汇:炒房和炒房团,北京浙江商会副会长陈俊表示很不认同。陈俊说:“我一直认为温州炒房团也好,浙江炒房团也好,这两个是社会对我们的误解。”

有报道称,现如今,有不少温州炒房者、房产人士表示,之前十多年叱咤全国市场的“温州炒房团”,在本轮房地产调控中有可能全军覆没。以温州为例,温州新建的商品房,比最高价时已经下跌百分之三四十,有的甚至已对折。炒房者即便现在把房子卖出去,也已经资不抵债。对于上述报道,陈俊认为并不能代表温州投资团的现状。

陈俊表示,本身浙江人对土地、对房子是情有独钟的,所以看见哪个楼盘好,



有升值潜力的都还在买。

曾有媒体报道,有着七八年炒房经历的张先生说,现在他望着这排华丽的房屋,卖还是不卖? 是一个非常纠结的抉择。以为他现在骑虎难下,卖掉亏损更大,不卖又血流不止。在两年时间里,他犹如从天堂坠入地狱。

2010 年 4 月,专业炒家张先生以单价 81 万多元 / 平方米,总价近 3800 万元,一次性付款方式,预订了温州某楼盘一个建筑面积达 400 多平方米的 1-4 层排屋,并付了 500 万元购房定金。

2010 年下半年,“限购令”等政策出台,但温州房地产依然狂热,并于 11 月底出现楼面价高达 3.7 万元 / 平方米的全国地王。

其间,张先生预感政策极大转向,立即向开发商提出退房,并希望退回 500 万元的购房定金,但并没有得到开发商允许。由于未一次性付清购房款,开发商把张先生告上法庭。经法院调解,开发商愿降价近 700 万出售给张先生。在择选中,张先生以 3100 多万元买下这排屋。

张先生说,“这 3100 万全部来自周边亲戚朋友。”亲戚朋友多以房产、企业等作抵押从银行融资而来,也有从民间融资而来,“他们给我月息一两分,赚取一点利率差价。”

张先生该排屋为期房,三证不齐,且为 3 个产权组合,再加上市场成交萎靡,2000 万都难以成交。就算 2000 万元卖掉,也完全不够“连本带息”他 4000 万的购房成本。张先生说:“我现在不想卖房,卖掉也抵不上债务,反而大家涌过来要我还债,不卖还有个房子。”“如果当时 500 万定金不要了,我也就亏个 500 万元,最起码比现在亏损 2000 万元要好很多。”

与张先生有同样遭遇的不在少数,张先生说,他们所用的炒房资金,70% 来自银行或社会融资,现在下跌百分之三四十,再加上融资利息成本百分之二十,即便现在把房子卖掉,还有百分之二十的资金缺口。

有业内人士指出,大量温州炒房客已经完全败退,且三五年时间里很难恢复元气。对此,陈俊表示,把一部分泡沫挤出去是对的,但有些人肯定是房子出手了,有些人可能没达到原来的要求,有些人想卖,但接盘的人不多。我不同意说损失惨重,是有损失,但“惨重”两字太严重了。