

2 热点透析 Hot Dialysis

百万豪车国外只卖 30 多万 反垄断盯上进口汽车“暴利”？

专家指出,没有哪个国家允许或放任外国进口汽车在本国获取暴利的,而一些跨国公司却在中国汽车市场上,通过滥用市场支配地位、大幅抬高产品价格,控制零配件销售等手段获取暴利,严重侵害了消费者权益。

近期,随着反垄断调查的扩大,进口汽车的问题引起了社会关注。以往人们以为,进口汽车关税比较高,所以价格也比较高,然而事实果真如此吗?

宝马 X5 国外只卖 30 多万元

在加拿大工作的瞿先生不久前从北美购置了一辆排量为 3.0T 的新款奥迪 Q7,花了 7.8 万加元,约合人民币 46 万元。日前他回到国内,看到同一款的进口汽车价格吓了一跳,号称大幅优惠之后还超过了 100 万元。

“同样的汽车在美国市场只卖 6 万多美元,算起来只有中国的三分之一。”瞿先生对于外国汽车进入中国市场如此“天价”甚为不解。

然而,中国消费者似乎见怪不怪。一位进口汽车经销商介绍,进口奔驰 350 汽车在中国内地的报价为 139.8 万元,而海外零售价

京东方：“铁公鸡”竟成“圈钱王”

业绩连年亏损,多年未曾分红,却无碍“圈钱”之路——京东方“狮子大开口”再融资 460 亿元,引发一片质疑声:“铁公鸡”凭啥屡屡圈钱?“圈钱王”缘何屡屡亏损?重融资、轻回报格局何时才能改变?

“铁公鸡”竟成“圈钱王”

京东方一纸 460 亿元再融资方案出炉后,市场一片哗然。虽然再融资形式是定向增发,而且还仅仅是预案,并未得到监管层的批准,但如此大规模的融资额显然刺激了投资者的神经。

根据公告显示,公司以 2.10 元股发行底价发行 95 亿-224 亿股,拟募集资金金额不超过 460 亿元,不仅刷新年内再融资额新高,更创下 A 股近 3 年的圈钱纪录。

“铁公鸡”、“烧钱王”、“无节操”……各种质疑、反对声一片。查阅资料发现,京东方备受批判与其历史上数次大举融资却几乎“一毛不拔”密不可分。

作为一家上市超过 10 年的公司,该股上市以来的所有分红金额仅寥寥数千万元,但与之形成鲜明对比的是,公司上市后,通过送转股、增发 B 股,截至 2012 年末,总股本已达

梁宝寺能源公司系列报道之四

铜鼓一敲振“三军” ——记肥矿集团梁宝寺公司综采二队队长兼书记佟振军

佟振军,山东能源肥矿集团梁宝寺能源公司综采二队队长兼书记。在 20 多年的采煤工作中,他兢兢业业,扎实肯干,尽职尽责,曾多次获得表彰奖励。1994 年、2005 年两次被评为肥矿集团局级劳动模范,多次被评为矿级劳模、优秀区队长、优秀党员等。2012 年他荣获泰安市“泰山先锋”荣誉称号。

人性关怀,提高员工积极出勤的热情

综采二队是由三个班组成的一个大区队。在全队 273 名员工中,80%以上的都是 80 后和 90 后的新分技校生。他们大多都是独生子女,生活阅历浅,吃苦精神差,工作经验少,成为名符其实的一群娃娃兵。佟振军把他们当做自己的孩子,在朝夕相处中,关心着他们的学习、思想、生活和工作。

记得在佟振军刚刚担任综采二队队长的时候,有不少青工旷工欠勤,甚至有的编造各种理由,变着法子欺骗区队和家长。青工郝明就是这样,他在公司大院子外自己租了一间民房,给家里说在单位上班,同时又给班里说家里有事情需要请假。这样一旷就是两三个月,手里的钱花光了,就到处借钱花。最后实在没法了,这才硬着头皮到单位上班。佟振军听说后,把小郝叫到自己的办公室,望着这位年轻人说还不如自己工龄长的孩子,心里是又恨又急又心疼。他问小郝:“真想上班么?”小



在 56 万元左右。还有的汽车差价更为离谱,如一款陆虎在中国内地报价为 118 万多元,而海外仅合人民币 30 多万元;宝马 X5 在中国内地报价为 88 万多元,而海外仅合人民币 30 多万元,差价几乎 3 倍。

同一款式汽车,差价为何如此巨大?许多年来,国外汽车厂商一直含糊其辞,宣称中国进口汽车税额高导致了售价提高。事实果真如此吗?

刨去高额税收,仍有巨额利润

“进口汽车需要缴纳三种税,即关税、消费税和增值税。按照我国的税率,排量超过 4.0 升的进口车按税额最高一档征收,完税后价格增加一倍左右;但绝大多数进口汽车没有到这个排量,纳税低于这一税率,然而它们在中国的销价却高得离谱。”乘用车市场信息联席会秘书长饶达坦言。

有关业内人士称,某些外国汽车进入中国的到岸价已经加价,先将巨额利润留在了境外;其次是完税以后,还要加上外国汽车厂在中国公司的利润;另外,还有中国经销商的利润,这些费用最后都要由中国消费者承担。

“大体而言,外国汽车厂在中国内地销售高档车的利润高于国际平均 30%左右,没有市场垄断,哪来的如此暴利?”饶达如是说。

4S 店渠道有利于操纵价格

上海市商务委机电处处长臧新兴认为,除了市场需求旺盛导致价格坚挺以外,一个重要原因是,国外厂商不当利用了中国内地某些法规的“保护”。他介绍,中国加入 WTO 之后,进口汽车大量涌入,为了规范内地汽车市场,2005 年出台了《汽车产业政策》和《汽车品牌销售实施管理办法》,进口汽车流通经

销服务领域普遍实施 4S 店为基础的单一模式。更为严重的是,所有的经营风险皆由国内企业承担。有的 4S 店人士反映,国外汽车厂商不顾市场承受能力,一味地向经销商压库存,甚至把国外滞销车型都投放到中国市场,一些经销商不堪重负,出现严重亏损。“国外厂家为了控制市场价格,设置最低限价,经销商一旦突破,就会受到严厉处罚,显然涉嫌价格垄断。”业内人士说。

一位进口汽车销售企业负责人说:“目前进口汽车经销商利润普遍在 10%以下,而国外总经销商在 20%以上,这种批零利润倒挂的现象,从一个方面反映了这种情况的严重性。”

鉴于有关进口汽车的政策需要改进,臧新兴等业内人士呼吁,尽快调整现行《汽车产业政策》和《汽车品牌销售实施管理办法》,营造公平竞争的贸易环境。专家建议,对进口汽车进行反垄断调查,对于限制竞争的价格操纵行为进行查处,特别是对于暴利行为,必须将其从市场交易中“挤”出去。

(据新华视点)

盈利情况大大超过预期。相比前两年连年亏损,今年几乎可扭亏为盈。

京东方相关人士对记者表示,此次募资主要投向京东方合肥 8.5 代氧化物 TFT 生产线、鄂尔多斯 5.5 代 AMOLED 生产线、重庆 8.5 代新型半导体显示生产线等在建项目,以及在合肥新规划的触摸屏生产线。其目的在于抢占新型显示战略先机,以及对接全球触摸屏的巨大市场需求。

虽然面板行业是个烧钱的无底洞,但京东方的胃口显然超出了大家的想象。在不少股民看来,京东方似乎又在重复昨天的故事,不知会否再陷“融资——亏损——再融资”的怪圈。

“年复一年融资,年复一年股本扩张,年复一年期盼,年复一年市值缩水,”一位持有京东方 A 的股民无奈道,“头颈伸得‘丝瓜长’,到头就是一瓢冷水,将股民打入冷宫。”

I P O“冰封”难掩“重融资轻回报”顽疾

不论是招商银行还是京东方,在股市 IPO 仍“冰封”的情况下,上市公司不断寻求再融资之路“圈钱”,折射出中国股市“重融

行以班组自主管理为主导,结合《员工岗位绩效考核标准》、《班组绩效考核标准》、《岗位操作标准》、《员工绩效考核单》、《班组绩效考核单》等制度为依据,实现了员工多劳多得的根本目标。同时,区队将工资分配实行透明化管理,激发了员工的工作效率,大家出力的热情空前高涨。

技术过硬,提高员工积极学业务的热情

2012 年 2 月,综采二队施工的 3309 综放工作面由于管理等方面原因,导致综采工作面综放支架歪架。3 个月过去了,虽然采用了很多方法,仍然未能扶正。如果再持续下去,势必导致工作面瓦斯超限、煤体自燃等多种灾害;如果工作面一旦放弃,一些大型的现代化设备也就随之抛弃,再加上原煤效益,公司经济损失将高达几亿元。在这种情况下,佟振军临危受命,从综采一队调任综采二队任主管队长,责任和压力重重地压在了他的肩膀上。

为了研究制定 3309 工作面扶架的措施,他第一次到工作面就呆了整整两天两夜。他从客观因素、主管因素等方面入手,全面分析支架歪架的原因。在苦思冥想中,发现了两个至关重要的因素,一是支架倾斜方向明显的指向运输机溜头,二是支架底部煤层松软容易导致在扶架的过程中越扶越歪。在之前长达三个月的扶架中,人们使用的办法都是从

上部先调顶梁。现在,应该完全改变扶架的顺序,在对工作面刮板运输机进行改造、增加两处短接,使刮板运输机延长一米、加大支架调整间隙后,按照由低到高的顺序,先从下边调底座箱。制定完措施后,佟振军盯上靠上带领员工严格按照措施施工。历经 14 天,3309 工作面支架全部扶正,工作面恢复了正常生产,为公司挽回了巨大经济损失,使梁宝寺公司走出了生产困境。大家积极学业务长本领的热情空前高涨。

佟振军的专业技术在大自然给予的舞台上再一次得到施展。在公司班子的大力支持下,7 月 26 日,综采二队过断层的号角吹响了。他命令三班员工提前对断层面暴露出的断层面进行高分子化学材料加固,防止过断层期间由断层面片帮引发冒顶事故。同时,对联络巷提前进行支护,以就地取材打研石垛支护顶板为主,用单体支柱配合 π 钢支护顶板为辅。佟振军指挥若定,对突发事件预见准确,处理得当。8 月 25 日,历时 30 天的过断层大会战告捷,工作面顺利推进联络巷切眼,透开角度与计划完全一致,综采二队三班员工群情欢呼,大家勇于探索实践的热情空前高涨。

佟振军,铜鼓一敲振“三军”。在他的带领下,综采二队 2012 年为公司安全产煤 1340141 吨,超计划 90458 吨;今年 1 至 5 月份,安全产煤 605527 吨,超计划 70094 吨。

(张强 盛文坛)

利润上拿大头的是国外经销商

“一些国外厂商滥用这一法规条款,通过境外总经销商对包括定价权、零部件供应、售后服务等进行控制,造成进口汽车售价、配件维修价格十分昂贵。”臧新兴说。

业内人士称,在国外,一个汽车品牌有很多经销商来经营,充分的市场竞争很难进行价格操纵,而在中国内地,从汽车销售到零配件服务,只有单一的 4S 店渠道,因而从产品定价、零配件分拨、商务政策全是国外厂商说了算,很容易形成纵向垄断。

利润上拿大头的是国外经销商

更为严重的是,所有的经营风险皆由国内企业承担。有的 4S 店人士反映,国外汽车厂商不顾市场承受能力,一味地向经销商压库存,甚至把国外滞销车型都投放到中国市场,一些经销商不堪重负,出现严重亏损。“国外厂家为了控制市场价格,设置最低限价,经销商一旦突破,就会受到严厉处罚,显然涉嫌价格垄断。”业内人士说。

一位进口汽车销售企业负责人说:“目前进口汽车经销商利润普遍在 10%以下,而国外总经销商在 20%以上,这种批零利润倒挂的现象,从一个方面反映了这种情况的严重性。”

鉴于有关进口汽车的政策需要改进,臧新兴等业内人士呼吁,尽快调整现行《汽车产业政策》和《汽车品牌销售实施管理办法》,营造公平竞争的贸易环境。专家建议,对进口汽车进行反垄断调查,对于限制竞争的价格操纵行为进行查处,特别是对于暴利行为,必须将其从市场交易中“挤”出去。

(据新华视点)

资、轻回报”的顽疾。

中国人民大学金融与证券研究所所长吴晓求曾表示,我国资本市场在功能定位上存在偏差,过于强调融资功能。一些政策主要关注融资者利益而不太关注投资者的利益,过多地关注资金需求而忽略了资金的供给,通过 IPO、再融资以及印花税、佣金等,资本市场每年流出的资金规模在 8000 亿至 10000 亿元。

事实上,在海外成熟市场里,定向增发主要应用于并购、重组和难度较高的再融资,以避免摊薄原有股东的权益、产生不公平的财富转移;而在我国,纯粹以融资为目的的定向增发大量存在,凸显了对原有股东保护意识的缺失。

在财经评论人士曹中铭看来,资本市场的一大功能为优化市场资源配置,但现行的再融资制度,不仅导致该功能被严重扭曲,“劣币驱逐良币”现象不断上演,上市公司的巨额圈钱行为,也给市场资金面造成巨大的压力,继而打击投资者信心。

“要改变这一格局,必须对《上市公司证券发行管理办法》进行改革,提高再融资的门槛。”对于那些只会“烧钱”而业绩不佳或不能回报投资者的“铁公鸡”,理应被挡在再融资的大门之外,曹中铭认为。(桑彤 高少华)

[上接 P1]

五洲国际董事局主席舒策城表示:“商业地产拼的不仅仅是实力,更多的是客户资源。如果没有这么多客户与开发商一起发展,商业地产是很难做好的。”因此,五洲国际一直重视商户价值,用良好的客户服务,换来了国内外知名品牌商家和专业市场商家与之结为战略合作伙伴,一路相随,共同发展。

记者采访获悉,五洲国际一贯秉持“责任地产、健康商业”的经营理念,在长期的开发运营总结出了“二三五”原则,即:运作一个商业地产项目,开发、招商和运营的用分别占在将项目推向成功的 20%、30%和 50%。

为此,公司成立了国际化、专业化的商业管理公司,聚合一大批有国内外知名上市公司和世界 500 强商业零售企业工作经历的高级经营管理人才,整合国际国内优秀客户资源,与上万个零售商家和专业市场商家结成了战略合作伙伴。

未来战略：关注城镇化发展

“现在大家都在谈梦想,我其实比较关注国家城镇化发展战略,我的梦想是让农民也能过上城市生活。”五洲国际董事局主席舒策城对记者说。

据了解,五洲国际一直坚信通过产业链产生的附加效益可进一步推动市场所在区域的城镇化,产业和城镇间形成有效、良性的互动;从城市发展的角度出发,把握城镇化契机,打造以五洲国际广场为代表的城镇综合体,尝试采取零售商业、休闲娱乐、特色产业等相融合的模式,根据城市的城镇化功能需要进行有机整合,满足居民、产业、政府三方需求。

“将城市消费模式引入城镇,城镇居民接轨城市生活消费方式。这是商业地产在城镇化发展大潮中最大的价值。”与会的有关嘉宾对此表示。

谈到五洲国际在城镇化中和城镇、商户之间的相互关系,五洲国际董事局主席舒策城提出:“我们应该把五洲的发展看成是企业自身发展及城市发展的一次机遇,加强彼此的交流合作,共迎未来机遇与挑战。从而在迎接挑战中创新我们的经营模式及合作模式,共同在中国城镇化的进程中发现新的商机。”

承前启后，奠定百年五洲、国际五洲

“过去已成为历史,未来还需要我们一起携手去开创。”五洲国际董事局主席舒策城表示,五洲国际将按照“中国商业地产创新价值领军者”的企业愿景,稳步推进“以长三角为基础、向全国拓展”的全国化发展布局,为成为“百年五洲”、“国际五洲”而不懈努力。

对于公司的发展战略,董事长舒策城明确指出:“在未来 3-5 年,五洲国际在城市综合体项目的拓展上将向北、上、广、深等一线城市发展,尤其是上海、杭州等城市是近期拓展的重点;大型专业市场项目将继续向中西部、东北地区及环渤海区域发展,尤其是南京、西安、郑州等省会城市。”

法律养生：企业永生之道

■ 特约记者 袁孝冲

7 月 24 日,以《法律养生——企业永生之道》为主题的十二期贝发大讲堂在宁波和丰花园酒店开讲,邀请亚洲规模最大的北京大成律师事务所高级合伙人钱卫清律师主讲,有近 200 多名企业管理者听取了此次讲座。

钱卫清律师认为,无论企业或个人想健康成长和发展,“法律养生学”是非学不可的。他说,法律养生学是指运用法律的方法、思维和理念,结合养生的一整套方法和理念,使企业或个人在社会上的生存和发展获得法律的保障,以此来养护企业或个人行为的健康,进而达到养护“长生”的目的。

在钱卫清律师看来,人的生命分为两种,一种是我们有形的自然生命,另一种是包括心灵、思想、魅力等在内的无形生命。而人的无形生命体就像企业的无形资产,如商标权、经营许可权、品牌价值和影响力等。它就要以法律来规范和检查是否健康的,也只有以法律来保养、调理它的无形肌体,才能使之长久不衰!很多企业之所以最后走向败落,大都源于企业家对法律认知不够,它主要体现在情感婚姻、融资、生命安全、税收、贿赂等方面的违法犯罪,严重影响自身和企业的健康,致使企业半途夭折!

会上,钱律师以帮助哇哈哈集团打赢与法国达能集团合资纠纷案的亲身经历为案例,运用“法律养生学”原理阐述了法律的重要性,要求与会者们更须具备法律意识,保证企业和自身行为的健康。

据记者了解,此次讲座是贝发第十二期的公益大讲堂,历期讲堂均由浙江贝发集团出资筹办,深受当地企业家的欢迎和一致好评。

(张强 盛文坛)