

6 公司调查 Investigations

双汇集团：在江西弋阳遭遇地方保护主义

■ 本报驻河南首席记者 李代广
特约记者 蔡松

市场的发展情况瞬息万变，这一次的企业主角是双汇集团。

就在双汇国际以 71 亿美元的高价买下美国最大猪肉生产企业史密斯菲尔德食品公司、从而成为中国企业对美国企业的最大一宗收购案、双汇集团因此成为全球最大的猪肉加工企业的新闻，仍然占据很多财经媒体头条的时候，意想不到的事情发生了。

今年 10 月 3 日，双汇集团在江西省上饶市弋阳县的经销商——创业青年陈文云遭遇了一件让他非常难忘、非常受伤、非常痛心的事情，他经营的双汇冷鲜肉店遭到了当地几位屠户的打砸破坏，店员方有明遭到围攻殴打，反抗中与对方互有损伤。

试营业当夜遇阻挠

陈文云经营的双汇冷鲜肉店位于弋阳县方志敏纪念馆门前的一条街上。

陈文云告诉前去采访的记者，早在 9 月 25 日试营业当天深夜，他就已经发现风雨欲来了，26 号的凌晨，也就是大概是一点钟左右，他们的车子在门口，遇到了两个人，就是陈礼林和时献忠，拦截了他们的车子，不让他们卸货。

据陈文云介绍，陈礼林和时献忠是市场上的屠宰工、批发户，他们两个人在当地的定点屠宰场每个人各持 5% 的股份，当时他们进行了沟通，没有用，他们就报警了。

报警后，派出所的人员就出警了，持续了有一个半小时左右。当时陈文云给派出所的民警说了，这个车子在我们弋阳县不能停留超过两个小时。如果超过两个小时了，就会造成后面横峰、上饶市各大超市还有广丰那边供货脱节。到后面达不到送货的时间，就是超过了后面经销商的销售时间。

当时，陈文云问陈礼林和时献忠这两个人为什么要阻挠，他们就说我们进来了他们就会没饭吃了。

这两个屠宰工阻挠了近两个小时，直到民警发出最后通牒才离开。

然而，到了第二天深夜，陈礼林和时献忠又来拦截双汇集团的送货车，也是在警方反复劝说后才离开；

第三天深夜，时献忠等人再次拦截送肉车，陈文云报警后，坚持卸了货，在卸完之后，时献忠打了一个电话，挂完电话之后，就跟陈文云说马上就会有人来拆你的骨头。

陈文云以为时献忠只是说大话吓唬他，就不以为然，但一小时后，让他意想不到的的一幕发生了。

屠宰户变成了执法者

店里的监控录像记录了整个过程。执法队进店的时间是凌晨 4:31 分，有几个人穿着制服，其中一位的制服袖口上英文标识为警察，这位带队者名叫叶金华。

叶金华带着执法队，来到陈文云的店里，向他出示了一份文件，这份文件就是弋阳县人民政府的 2013 第 145 号文件，当时陈文云看到这份文件觉得不对劲，因为那文件里边包括第二条写的备案准入制度，还有包括检验。

叶金华给陈文云解释说，你们双汇集团的冷鲜肉来了弋阳县，要到他的屠宰场



去盖验讫章，然后还要对陈文云销售的的冷鲜肉进行抽检，在这个抽检结果出来之前，陈文云销售的的冷鲜肉必须封存，不允许出售。

陈文云要来这份文件，当场拍了照。文件名为“弋阳县人民政府办公室关于进一步加强全县猪肉类产品市场监督管理工作的通知”。

文件规定：“从严准入，实行市场准入制度——实行外埠冷鲜肉猪肉白条肉等猪肉产品市场准入制度，准入条件共 9 条，其中第一条规定：在当地县级以上人民政府批准的定点屠宰场屠宰并经检验检疫合格，加盖检疫检验讫章”。

陈文云发现这一条和其它多条规定都与国家相关法律相违背。由弋阳县内贸办副主任叶金华率领的执法队在店里执法了两个小时，于早晨 6:30 分离开。

半小时后，又一支队伍前来检查，陈文云说，这一次是食品安全领导小组的一个联合检查组。

陈文云说，从 9 月 25 日试营业当晚开始，先是屠宰户阻挠卸货，后是有关部门检查执法，每天不断，到了 10 月 2 日，两个屠宰户摇身一变成了执法者。

陈文云告诉记者说，屠宰工从 10 月 2 号开始就已经拿着县里面的文件开始执法，就是时献忠和陈礼林每个人口袋里都有一份弋阳县人民政府 145 号文件。

打砸事件终于爆发

到了 10 月 3 日早晨，时献忠走进陈文云经营的双汇冷鲜肉店，要把放在台面上准备分割的一个前腿肉抢走，陈文云走过去，拉着肉，不让他抢。

当时，双汇冷鲜肉店工作人员方有明，拿了一把刮毛刀，在给客户处理一个猪蹄，当时正处理的时候，陈礼林进来把方有明给拖出来，一直拖，陈礼林和时献忠两个人对方有明进行殴打。

最后，时献忠继续在外围捡砖头，对陈文云店内的冷鲜柜进行了打砸。

天亮后，时献忠的女儿时丽带人赶到，再次对双汇门店进行打砸，并持刀威胁陈文云及其家人。

陈文云报警后，对于多次闹事并率众打砸双汇门店的时献忠和陈礼林两人，当地警方未做处理，但拘留了打砸行凶者时丽，同时拘留了双汇门店的店员方有明。

双汇集团法务部律师唐全成认为，从法律角度来说，方有明属于正当防卫，正当防卫是不负刑事责任，也不负民事赔偿责任

任的，这方面我国刑法第 22 条明确规定了正当防卫。

在北京召开新闻发布会

10 月 3 日打砸事件发生后，双汇集团多次与弋阳县政府交涉，希望依法处理打砸事件肇事者时献忠和陈礼林和幕后指使，无罪释放双汇店员方有明，赔偿打砸损失，并废除涉嫌地方保护的弋阳县 145 号文件。

双汇集团新闻发言人刘金涛在发布会上说，国家对于肉品的流通已经有明确的法规文件的情况下，当地的县政府出台一份限制流通的这样一个文件，实际上这份文件是这个事件的导火索，如果没有这份违法出台的、与国家的法律法规相抵触的文件，这个事件不会发生，这是一。

第二，当地的这家小屠宰场是有它当地政府商务部门的工作人员承包经营的，他一手用公权力去限制别的企业与他竞争，另一手用当地的资源对外来产品在当地设置很多的门槛，甚至采用一些违法的手段，包括一些黑恶势力的参与。

双汇集团相关负责人介绍说，他们正是与江西省弋阳县当地政府多次交涉未果的情况下，才不得以召开了新闻发布会，向公众说明“10.3”打砸事件真相。

双汇冷鲜肉店店员被突然释放

10 月 24 日早上，双汇冷鲜肉店店员方有明突然被弋阳县看守所放了出来。

按常规，取保候审是要交 2 万块钱押金，还要国家工作人员担保谁来办取保候审的手续，但是没有人帮方有明办过相关手续。

弋阳县看守所没有人提出申请的情况下单方面对他做了取保候审。当天下午，在南昌市桑海开发区管委会协调下，双汇集团代表终于见到了弋阳县政府领导，要求将方有明直接无罪释放而不是所谓取保候审。

江西省弋阳县县委常委、副县长陈康认为，我们已经取保候审，从群众这个角度来讲，我们做这个事情是要担风险的。

当双汇集团代表要求弋阳县废除 145 号文件时，江西省弋阳县县委常委、副县长陈康认为，145 号文件我们没有什么错误。

他随后透露了这样一个消息：我们江西省商务厅已经下了一个文件，你们可能都不知道已经有一个文件了，我们按照文件的管理程序，就是上管下，后管前，就是

我现在的文件管前面的文件。按照这个原理，我们政府这个文件不存在废止的问题，我们严格执行商务厅这个文件就行了。

江西省商务厅出台专门通知

打砸事件发生后，在 10 月 21 日，江西省商务厅出台了“关于进一步做好生猪屠宰行业管理工作的通知”。

其中规定：各级商务主管部门要会同有关部门，促进检验合格肉品跨区域流通，不允许搞地区封锁。各级商务主管部门不得限制外地生猪定点屠宰场经检验和肉品品质检验合格的生猪产品进入本地市场。不得擅自出台鲜肉跨区域流通登记备案制度，要求合法肉品经营企业进行备案。

双汇集团新闻发言人刘金涛认为，应该说这份文件有一定的积极意义，虽然是一份迟来的文件。我们认为这份文件对江西省的对外开放会起到很大的促进作用。但是我们对这份文件只能抱一个谨慎的乐观态度，它在执行过程中、落实过程中肯定会遭遇一些反弹、抵制。

专家呼吁建立统一的国家经济体

中国社科院财经战略研究院副院长、中国物流学会副会长荆林波在接受中央电视台记者采访时说，“10 月 3 日”打砸事件是个带有典型的地方保护主义色彩的案例。

在荆林波看来，双汇集团的遭遇，是一起典型地方保护主义的案例，他认为，具有公权力的行政机构通过地方保护的方式来限制货物的自由流通，势必造成物流成本增加，阻碍了大市场、大流通的存在，我们现在面临的最大的障碍就在于，一方面是块状经济的这种种地方保护主义的分割，另外一块是条，以部门形式，垂直的这种分割，这两个分割导致中国的市场化率是相对比较低的。

荆林波告诉记者，多式联运方式是国际上衡量物流产业集约化和市场化程度的一个通用标准，而我国的这种条块分割，使得我国现在集装箱的铁路和海运的集装箱化率只有 2%。

他继续告诉记者说，2%意味着什么呢？我们和一些周边的国家来对比，印度在 25%，美国在 40%，纽约港有 300 条铁路线，全部联在一起，这样从海上、水上陆上形成了一体化，打破了地方保护和这种隔离，不用再翻装它的成本大大地降低，我们多式联运集装箱化率只有可怜的 2%，进而导致我国物流费用在 GDP 中所占的比重高达 18%。

荆林波认为，必须凝聚国内的全国一盘棋，市场化的调节，然后打破地方的樊篱，才有可能形成一个有活力的一个国家的经济的经济体。

而长年从事经济法、竞争法等领域研究的对外经济贸易大学法学院教授黄勇，他个人的观点就是仅靠一部法律、一个文件，或者几个文件是无法去从根本上解决这个问题。

他强调，某些地区地方保护主义的做法与《反垄断法》的精神相违背，其中，第三十三条明确规定：行政机关和法律、法规授权的具有管理公共事务职能的组织不得滥用行政权力，排除、限制竞争。（本文根据中央电视台《经济半小时》播出的节目内容整理）

大众在美销量连续七月下降

■ 冯波 报道

据美国《汽车新闻》11 月 11 日报道，自 2009 年到 2011 年实现销量翻番后，大众汽车在美国逐渐走向下坡路。据悉，大众在美销量已经连续 7 个月下降，10 月份更是锐减 18%，年累计销量下降 4%，然而整个行业却上升了 8%。

销量下降的背后是大众车型老化，难以在日新月异汽车工业中立足。长久以来，大众的产品结构限制着它的成功。

大众曾经的目标是在 2018 年前，实现在美国年销售 80 万辆汽车，一举超过丰田成为最大的汽车生产商。

对于大众的高管们来说，安抚躁动不安的经销商是个艰巨的任务。经销商们普遍怀疑大众不会实现进入美国顶级汽车行列的目标。

销售过山车式起伏

自 1949 年引进甲壳虫后，大众曾凭借该车成为第一个有着不错市场占有率的进口汽车。但是在 1970 年 56.9183 万辆的销售高峰后，大众再未达到这样的高度。

大众集团美国区首席执行官乔纳森·勃朗宁 (Jonathan Browning) 将今年销售低迷的情况归结于产品阵容的过于陈旧，他表示，一旦有新的车型推出，销量会立刻反弹。

在上周的一次访问中，他表示，今年大众已经投资了位于美国田纳西洲的一处汽车装配厂，墨西哥一家引擎制造厂，以及墨西哥一家大规模的装配厂，这充分表明了大众在美国市场的决心。勃朗宁说：“所有这些基础设施的巨大投资建设都是为了长期可持续的发展。人们尽管可以做各种乐观销量预测，让自己开心，但是我认为这些投资才是我们充满信心的最好证据。”

尽管如此，经销商们似乎并不买账。因为像捷达·帕萨特、途观这样三款核心车型在今年的各类促销中也是销售情况惨淡，这样的事实让经销商们担忧不已。

来自亚特兰大的大众经销商 Jimmy Ellis 表示，每家店的平均利润在不断下降。经销商们投资巨大，想依靠大众的崛起赚上一笔，但目前看来情况并不乐观。Ellis 在描述今年以来的变化时说道：“就好像你在一个大的派对上，每个人都在庆祝，大家倒满了酒准备一醉方休。可这时有人进来把酒端走，派对结束，就是这么让人失望”

今年在前十个月，唯一让大众挽回颜面的，销售出现增长的车型是去年秋天发布的敞篷版甲壳虫。

失望的经销商

大众的经销商们一直在抱怨自己的利润不如其他品牌经销商。2012 年，尽管平均利润上升了 22%，但还是远不如丰田和现代的经销商们的利润增长。如今，这一数字已经降到了 1.7% 或 1.8% 左右。

大众已经在试图修复与经销商的关系，并通过建立一些奖励机制或让经销商与高管面对面交流的机会来重塑他们的信心。但是，效果并不明显。

美国汽车经销商联合会 (NADA) 中大众汽车的代表，来自佛蒙特州的 Walker 表示，“公司根本听不到我们的心声。”经销商们表示对于目前的局面很是失望，对于大众品牌的期待减少，对他们的吸引力也在下降。

今年夏天，NADA 发起了一项针对经销商的品牌满意度调查。结果显示，大众品牌在满意度调查中几乎排名垫底。

任命新营销副总裁冲销量

为挽回销量，大众美国公司宣布，已聘请 Vinay Shahani 作为市场营销副总裁，负责管理该品牌的执行团队，筹备公司旗下品牌车型的首次亮相。这是自 2011 年发布重新设计的帕萨特后，公司在美国市场最为重要的一次车型首秀。大众集团美国公司首席执行官乔纳森·布朗宁 (Jonathan Browning) 对 Shahani 的加入表示欢迎。

今年 39 岁的 Shahani 是一名专业工程师，加入大众团队之前，曾在日产北美公司任职九年，并且最近出任日产市场主管一职。他的加入填补了大众前营销总裁 Timothy Mahoney 今年二月离职后的空缺，而 Mahoney 目前出任积雪佛兰全球首席营销官一职。

作为公司营销主管，Shahani 将拥有在超级碗 (Super Bowl) 赛事推出广告的发言权。过去几年，公司由于在该项赛事推出广告，包括一名年轻男孩身着“星战”黑武士达斯·维德服装亮相 2012 年比赛现场，而赢得了一系列胜利。

虽然第七代高尔夫今年已登陆欧洲市场，但 Shahani 还需为第七代高尔夫做出详尽的美国市场营销计划。该车计划明年春进入美国市场。

大众希望新款高尔夫的发布可以帮助公司重获其良好的销售势头。高尔夫系列有拥有数款衍生车型，例如高性能版 GTI，即将面世的柴油版 GTD 以及目前的捷达运动旅行车。

大众品牌 2013 年在美销量有所下滑，而这一结果是由公司老化的产品线，来自美国日本的汽车品牌在紧凑型及中型轿车领域的激烈竞争，和公司缺乏具有竞争力的 SUV 产品造成的。

SOHO 中国上海售楼

■ 苏锺 报道

继去年宣告转向大规模自持商业地产一年多后，SOHO 中国 (00410.HK) 突然曝出要整售上海三个商业项目——位于静安区曹家渡板块的静安广场，位于虹口区的海伦广场、虹口 SOHO。这三个项目均为 SOHO 中国在 2011 年买入。

SOHO 中国为何大规模抛售上海商业地产？SOHO 中国董事长潘石屹公开回应称，SOHO 中国在上海投资近 500 亿元，占总量的 75%。公司同时看好北京、上海未来的市场，目前，正在优化投资结构，增大在北京的投资，达到两地平衡。据统计，SOHO 中国目前在上海项目多达 11 个，投资额 287 亿元人民币。

知情人士称，静安广场对外报价为 4.2 万元/平方米左右，虹口区两个项目的对外报价均为 3.2 万元/平方米左右。SOHO 中国希望年内可以把这 3 个项目全部出售。咨询过的买家认为，上述三个项目都还在进行地下施工，价格高了。

克而研究总监薛建雄认为，出售这几个项目的主要原因在于 SOHO 中国看不到

项目未来的收益。“以现在的成本，到时候租金减去大楼维护和管理费用后，回报率不到 5%”。他认为，SOHO 中国一年前宣布转型持有商业，而现在又开始整售三个项目，业内自然联想为不堪资金压力的结果。

按照报价，以总建筑面积匡算，这三个项目可以为 SOHO 中国回笼 120 亿元的现金。据测算，三个项目的买入成本约 56 亿元，以增值 30% 保守估算，SOHO 中国可套现超过 70 亿元。上述知情人士透露，SOHO 中国是希望在上加一点溢价，海伦广场和虹口 SOHO 计划的交易方式是，境内或境外 100% 股权转让，而静安广场则需要双方协商。

上述三个项目虽然都在上海市中心，但曹家渡及四川北路板块与南京西路以及淮海路的租金相差甚远。

莱坊国际上海研究咨询部董事杨晨分析，四川北路写字楼目前实际成交租金 5 元/平方米/天左右；曹家渡板块仅一个悦达 889 品质较好，写字楼租金在 7 元/平方米/天左右，而该板块很多品质不高的写字楼租金都低于 5 元/平方米/天。

据 SOHO 中国今年 9 月发布的中期业

或因收入不抵开发成本

绩报告显示，SOHO 中国此番抛售的三个项目，目前均未建成。其中，静安广场总建筑面积约 7.6 万平方米，办公部分约 3.6 万平方米，住宅部分约 1.4 万平方米，商业面积近 3700 平方米。虹口 SOHO 总建筑面积约 9.55 万平方米，可租面积约 7 万平方米。海伦广场总建筑面积 16.9 万平方米。

一名知情人士透露，静安广场项目实际上还在静安地产集团手中。2011 年 4 月，静安地产宣布以约 16 亿元的价格转让给 SOHO 中国，原本预计到明年 3 月才可完成这次转让，虽然它付了大部分钱，但还要再支付一笔资金才可正式拥有这个项目。

SOHO 中国曾在去年 3 月宣布转型，即 2012 年，销售物业占比约为 25%，自持的投资物业占比约为 75%。未来，将持续提高其在自持投资物业中所占的比重，2015 年之后所有资产都将是自持投资物业。

但 SOHO 中国目前的资金收入不抵开发成本。据其 2013 年中报，soho 中国租金收益方面实现营业额 25 亿元，核心净利润（不含投资物业评估增值）5.37 亿元，租金收益仅为 8610 万元，这意味着，开发收益仍然占据绝对主导地位。有证券分析师称，