



6 奥运行,火爆后有压力

时逢金融危机,部分企业纷纷裁员、停业甚至面临倒闭,而奥当这个古老的行业却悄然火了起来



7 郭兴昌:为弱势群体撑腰的法律援助者

一年多来,记者在本刊披露了大量《工伤保险条例》、《劳动合同法》实施过程中,劳动者维权和用人单位想方设法阻碍劳动者维权的案件真相。细心的读者一定注意到,许多篇报道都与承办这些案件的郭兴昌律师有关



7 保障性安居工程惠及低收入家庭

危机袭来,房价下跌,落实“住有所居”正当时。未来3年将投资9000亿元用作保障性安居工程

大众汽车:用狮子般的心闯过危机

本报讯(记者于宛尼)“绿色环保对生活太重要了,上幼儿园我要多坐公交车,不让妈妈开汽车送我。”12月8日,5岁的田甜在“绿色奥运:全国青少年Flash大赛”颁奖典礼上说,她稚嫩的声音引来台下嘉宾的阵阵欢笑。该活动是“大众汽车畅想绿色未来”环境教育行动2008年重要项目之一,旨在通过Flash传承2008年北京奥运会的精神,激发广大青少年用带有故事性的动画短片,来表现学生心中对奥运、对环境价值观的诉求。

然而,现场的欢笑并不能掩盖大众汽车集团(中国)执行副总裁张经新博士心中的焦虑:“中国是德国大众在全球最重要的汽车市场,现在的奥当出现了增长放缓的情况。受全球金融危机的影响,中国汽车市场的低迷可能不会在很短的时间内得到缓解,大众汽车会十分谨慎地制订明年的计划,但我们不会放弃任何一次机会的。”

中国汽车工业协会的数据显示,10月,乘用车共销售53.85万辆,环比下降2.59%,同比增长8.37%。外资品牌共销售29.67万辆,其中日系、德系分别销售12.95万辆、7.90万辆,占轿车销售总量的31.62%、19.29%。

另据悉,大众在德国的工厂已于近日停产消化库存。针对当前紧迫的形势,大众汽车集团(中国)总裁兼CEO范安德在12月7日接受本报记者专访时表示:“虽然遇到全球金融危机,整个经济、产业都受到非常大的挑战。明年在中国我们仍计划至少将推出4款新车。大众汽车期待在危机中完成一次超越,在中国扎实地推广品牌。”

“大众汽车将遵循之前的承诺,继续将新技术、新产品带给中国消费者,同时进一步提升服务水平,最大限度地减少金融危机带来的影响。”范安德透露,“明年,我们将装配在国产车型上1.4TSI+DSG的组合,便是最好的证明。”

而一直极为支持中国环保事业的范安德表示:“度过危机我们需要大量资金,但是明年开展‘大众汽车畅想绿色未来’的活动经费不会减少。支持环保工作已成为大众集团内部的共识。”

归根结底,地产中介还是要从自身的“内功”修炼起,不断拓展新道路,才能够抵抗“严寒”,立于行业的不败之地

房屋中介“寒冬”中待转型

INC. 焦点

■ 韩笑

“小区附近的那个中原地产好像关门了。其它的中介店最近也没有客人光顾呢!”退休职工王阿姨对记者说。

这是北京市内一个普通的住宅比较集中的区域。一条街上相隔不远就会出现一家地产中介门店:链家地产、中原地产、21世纪不动产……根据王阿姨的介绍,这里曾经有过更多的地产中介门店,只是有的已经关门了,有的换成了别的中介店的招牌。

近一段时间,地产中介的生存状况也随着地产市场的下滑走势日渐紧迫起来,经营困局正在蔓延。

中介面临“关店潮”

2005年搬到现在住处的张先生指着一家关闭的地产中介门店告诉记者:“从开始装修新房的时候,那家中介就在那里了。印象中,只要天不太冷,他们总是一帮人在门口堆着抽烟、聊天。隔壁冲印店门口的长台阶上,经常被这帮人坐满了……现在店关了,人走了,心里却不知道是什么感觉了。”

楼盘销售低迷,导致地产经纪正面对前所未有的寒冬。据不完全统计,北京仅中大恒基就关闭了300多家门店,加上顺驰等其它中介公司,北京约有600至700家中介公司门店关闭。

位于和平里附近的中大恒基北城店,和平里店已悄然由“铁将军”把门。中大恒基相关负责人称:“我们这是正当的店面调整,幅度并不大,具体数字不太清楚,大概在四五家左右吧。”

然而有报道显示,今年以来,中大恒基在北京的店面已从去年的400多家减少到现在的200家左右,而现在关店还在陆续发生。据业内人士介绍:“现在的行业不太景气,且中大恒基存在着内部的问题,所以关店速度非常快。”

而中原地产华北区域总经理李文杰也表示,目前地产行业不景气导致整个中介行业都不景气,中原今年已经关了20%的店面,而其它中介都是一样。

虽然11月北京房屋交易量有所上升,但根据北京房地产交易管理网显示的数据,地产中介面临的问题依旧十分严峻。2008年11



月,北京537家中介机构,二手房签约总套数超过100套的有5家;签约套数在1套以上的有81家,其中绝大部分(69家)签约套数都是个位数。除此之外,另外400多家中介的签约套数都为零。尽管网上签约数据受到一部分反映没有实现网上签约的影响,但是其所反映的基本趋势还是很明显。

二手房交易量的下降,使得租赁业务在房屋中介的业务中所占比重开始上升。然而租赁业务并不足以挽救房屋中介的盈利水平。“租赁收入比,一般是1:7的比例。”我爱我家副总经理胡景晖介绍说,这就意味着房屋中介做七单租赁的收入,才抵得上单买卖的收入。

实际上,房屋租赁和买卖业务正在日益集中在某一家或少数几家中介机构中。目前,在房屋租赁和买卖业务中,排名第一的中介机构,其业务总量甚至超过排名第二的中介机构,后三名中介机构的业务总量之和。

利润的重压之下,房屋中介行业的变革应该会进一步加剧。

中介经纪面临转型

某中介的店长介绍说,现在许多购房经纪人的绩效工资按照工作量来发放,没有工作量就没有工资,“我们店里的员工已经两个月都一分钱没挣着了。”

由于买卖市场不景气,不少普通经纪人已经由于收入的压力早早被淘汰出局了。即使如此,较为资深的经纪人的压力也并未随之减小,不难看出,较高素质的经纪人的流动也在增加。21世纪不动产北京第一置业加盟店经理苏迎均说,该店本来有22个经纪人,随着今年以来二手房交易不景气,现在只剩下七八个经纪人。

最近,地产中介的顾问策划业务开始受到从业人员的关注。有业内人士介绍说:“地产中介中,代理销售业务好比摘桃子,顾问策划业务则好比播种。楼市好的时候,大家都会往能带来丰厚收入的代理销售业务里面挤,一旦楼市低迷,收入较小但相对稳定的顾问策划业务则会变成大家追捧的香饽饽。”

苏迎均经理说:“人走了,是很大的损失。这样一家店盈利的人的能力就更低了。现在一般一个经纪人的底薪是800元至1200元,但是培养一个经纪人是很难的,如果是一个优秀的经纪人,就算8000元也愿意给。”

一位曾在地产中介行业工作5年的业内人士认为,在基本生活难以保障的情况下,地产经纪人心理上不敢放开、抗拒合作,其专业性、诚实性难以保证。大量门店关闭后应该进行集约化经营,提高一线人员的素质,将不适合行业的人直接排除掉,这样抢单、打架的情况会少很多。同时,如果中介公司能将业务员员的底薪从1000多元提到3000元左右,那么他们就能稳定生活、加强合作,为客户提供更为专业、持续的服务。

首先是金融危机促进了光伏产品的成本下降。江德和说:“金融危机一个重要的影响是快速挤掉了行业中的泡沫,尤其是带来了所有与光伏产品有关的原料产品的下降,比如硅料、钢材、水泥、设备等,尤其是硅料的价格。”

众所周知,硅料成本在光伏产品成本构成中占据着最大的比重。过去两年,硅料价格一路上涨,价格失去理性,严重偏离生产成本。这种状况一方面造成了整个产业链不能协调均衡发展,另一方面,也吸引了很多企业将目光投向光伏行业进行投资,其中有一小部分小企业忽视了环保,引发了外界对光伏行业这个本来是绿色能源行业的环保质疑,这对整个行业营造宽松的发展环境不利。

由于原料成本的快速下降,使得光伏制造成本的大幅下降超过了原有的预期,可能之前专家预测2010年甚至更远才能达到的成本目标,明年就会实现。

其次是成本下降促进了光伏产品的应用。江德和分析道:“对光伏行业来说,更有关联性的指标是电价而不是油价。”一方面电价上涨的趋势不改,另一方面光伏产品的成本在下降,这种局面及其趋势将加快光伏产品的普及,之前预期2015年才能达到的光伏发电1元/度的成本水平会提前两三年实现。

两年前,整个企业界都在谈论的话题是:世界是平的。来自纽约时报的明星作家弗里德曼以流畅的文字和新颖的总结,吸引并影响了大部分的企业。企业坚信,国际化是一个箭在弦上的战略,并且无论怎么观察,企业都已经处于国际化之中。

但实际上,全球化中有两个最简单的问题,在不同时期有差别迥异的回答。一是为什么要全球化,二是如何全球化。繁荣时期,你会觉得到处都是国际化的机会,并且到处都是国际化的竞争;而到了萧条时期,你却恨不得自己有个扎实的根据地,无论是在本土还是在其它国家,而不是遍地开花的国际化。要不是今年次贷风波迅速变为席卷全球的金融危机,对弗里德曼的理论的批评可能还不会来得这么快。来自中国和其它一些发展中国

修炼内功寻求新路

10月底,财政部发文,从2008年11月1日起,对个人首次购买90平方米及以下普通住房,契税税率下调到1%,同时暂免征收印花税以及增值税。新政一出,上海等地纷纷出台相应地方政策,其中都涉及到二手房交易税减免的利好消息。上海市出台政策规定:二手房营业税从5年减到2年,2年以上二手房取消营业税。大连针对二手房的政策也颇具力度:减免营业税、个人所得税、印花税等7项交易税费,据统计,总计减免8%的税费。湖南也出台了“二手房满2年转让免营业税,不负担个人所得税”的利好政策。

但政策的利好不能完全解决地产中介所面临的压力,尤其是现在我国地产中介的整体素质还不够整齐。日前公布的2008年贵州省房地产中介机构首批资质核查结果中,贵州省74家房地产中介企业中有18家企业都未能通过审核。因此,如果要保持中介的长久生命力,还应该从自身素质的提高做起,开拓新的服务突破口。

近一段时间,许多品牌中介也开始寻求其它业务来维持正常运转。在二手房经纪行业内,加大网络营销的精细化服务一直是未被开发的市场盲点。日前,21世纪不动产、富房等品牌中介公司都在对高端消费人群的差异化竞争中寻求新突破,细分市场广阔的前景及蕴藏的商机,求新求变以应局。

同时,不少房产中介也加大了自身网站建设的投入,网站功能也不断完善。无论从成本还是效果及自身品牌建设考虑,开设网上门店,加大网络营销力度都是房产中介最可行的应对策略。不过也有人指出,网络房产中介目前尚处于起步阶段,在诚信建设、盈利模式和配套体系方面仍需完善和加强,不可能成为房产中介的“救命稻草”。

有专家建议,在全世界金融和经济危机倒逼之下,传统的店铺经营模式也许已不合时宜,独立经纪人模式或许可承担起“拯救者”的重任。

不论地产中介行业如何度过窘境,现在社会各界都已经广泛关注起来,中介业界也开始进行反思。

归根结底,地产中介还是要从自身的“内功”修炼起,不断拓展新道路,才能够抵抗“严寒”,立于行业的不败之地。

INC.一周速览

(12月10日~12月16日)

◆ 数字:

中央企业前11月实现营业收入10.76万亿元

国务院国有资产监督管理委员会15日提供的最新统计结果表明,面对不断蔓延的国际金融危机,中央企业沉着应对,生产经营总体平稳运行。今年前11个月,中央企业累计实现营业收入10.76万亿元,同比增长20.2%。在全部中央企业中,累计实现营业收入同比增长的企业有119家,占83.2%。(新华社)

央行:11月贷款增加较多

中国人民银行15日发布的数据显示,截至11月末,广义货币供应量(M2)增长14.8%,狭义货币供应量(M1)增长6.8%,11月份人民币贷款出现大幅增加。我国消费连续9个月保持20%以上增速

统计局12日公布数据显示,11月份,社会消费品零售总额9790.8亿元,同比增长20.8%,比10月份回落1.2个百分点。自今年3月份起,我国消费增速已连续9个月保持20%以上。

11月全国房价同比涨幅“归零”

房价涨幅再创三年来的最低点。国家发改委、国家统计局的调查显示,11月份全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨0.2%,涨幅比10月低1.4个百分点,环比下降0.5%,全国房价距离同比下跌仅一步之遥。

专家预测:楼市明年形势更严峻

国家统计局最新公布,11月份,我国房价景气指数为98.46,比10月份回落1.22点,比去年同期回落8.13点,这是该指数连续第12个月回落。中国社科院常务副院长黄瑜预测,明年房地产市场形势将更严峻,到2010年才会有所好转。

2009年社会蓝皮书:150万大学生难找工作

2009年《社会蓝皮书》15日在京发布。《社会蓝皮书》主编、中国社会科学院社会学研究所所长李培林和就业问题研究专家陈陆金在发布会上表示,受全球金融危机的影响,今年560万高校毕业生就业形势趋紧,预计年底将有150万人难以找到工作。(新华社)

一旦光伏发电的成本可以与常规能源竞争(煤、油、天然气),甚至只需要比风能更低,那么国内的市场就会大规模启动,更不要说一直以来对光伏发电进行扶持的海外市场。

挺过冬天迎接春天

江德和深有感触地说:“任何行业的冬天都是正常的,关键能否挺过冬天迎接春天。过去半年来,几乎世界上所有的巨型企业都宣布加入太阳能光伏行业或扩大在光伏行业的投资,从美国的INTEL、IBM、HP、GE到欧洲的博世、BP以及韩国的三星、现代、LG等,这些巨型企业的加入,无疑预示着光伏产业加速发展的春天已经到来。”

他介绍说,即使是世界上最大的硅片供应商,赛维的整个产能也只有1200兆瓦,仅仅相当于一个装机容量120万千瓦的发电厂,而这种电厂在国内比比皆是,一年发的电甚至还不够新余的年用电量。随着光伏平价上网目标的提前实现,光伏行业的前景清晰可见。

任何一次危机都会促进一个新行业的发展,如果这次金融危机之后也会有新行业崛起的话,江德和信心满满地预言:“光伏行业一定是其中之一。”

专家介绍,由于金融风暴的影响,许多行业或许都会处于比较低迷的状态,现在惟一的亮点就是光伏产业。政府在4万亿救市计划中着重强调节能环保领域,无疑是给光伏产业打了一针强心剂。加上国家出台发展扶持政策和太阳能发电成本的大幅下降,将会给光伏产业发展提供一个长久性的发动机,光伏产业应该会借助4万亿强劲逆市上扬。

“我本来打算今年买房结婚,但楼市价格居高不下,我看了快一年的楼盘,最终还是决定再等等。”

——济南市民义军说。

“最近不断地有朋友或者同学问我,是不是可以出手买房?”

——某房地产公司行政部门的张先生说。

“全球经济低迷对我的影响更多是在一段时间内不考虑跳槽,至于生活消费的影响很不明显,该吃吃、该穿穿。”

——在北京从事互联网行业的陈宁说。(本栏均为文青辑)

任何一次危机都会促进一个新行业的发展。如果这次金融危机之后也会有新行业崛起的话,江德和信心满满地预言:“光伏行业一定是其中之一。”

金融危机加速光伏产业崛起

INC. 观察

■ 本报记者 王冬梅

日前,第十八届中国新闻获奖作品和第九届长江韬奋奖获奖者经验交流研讨班的成员,来到位于江西新余市的赛维LDK太阳能有限公司参观考察,记者们欣喜地发现,在金融危机的巨大压力下,新余市光伏产业却呈现出良好的发展前景和逆势上扬的势头。

国有大型建筑企业资本市场异军突起

中国铁建IPO发行荣获多项国际大奖

本报讯(记者刘静 通讯员尤家民 刘渝)亚洲最具影响力的三大金融专业杂志2008年度最佳IPO发行、交易大奖的评选结果近日揭晓。中国铁建股份有限公司以57亿美元、A+H成功发行,一举囊括“最佳股权交易”、“最佳首次公开发行”及“年度交易大奖”等奖项。12月9日,在《亚洲金融》杂志的年度颁奖中,中国铁建获得“2008年最佳股权交易”和“2008年最佳首次公开发行”两项大奖。该杂志评价说:“今年绝大多数IPO都推迟了发行,疲弱的市场环境使很多新发行公司的股价在发行后一路下挫,在此条件下,中铁建成功实施了这一大型发行,发行获得完美实施,驱动了创纪录的需求,得到了市场的认可。这一交易充分表明中国基础设施行业在当前股市一路下挫的环境下仍被市场看做安全的‘主题’。”

同日,《亚洲货币》杂志也将中国铁建的IPO评选为“2008年度最佳首次公开发行奖”。该杂志评价说:“在市场状况日益恶化的状况下,中铁建香港零售部分破纪录获得了293倍的超额认购,认购金额达680亿美元,使香港零售发行部分占总发行规模的比例从10%增加至25%。”

而12月初出版的《亚洲财务总监》,将中国铁建的首次公开发行评选为“2008年度交易大奖”。该杂志评价说:“这是今年亚洲最大和世界第二大的首次公开发行,发行人正是给世界人口最多的国家铺设铁路的公司——中铁建……究其原因,是因为中铁建拥有先进的技术——公司承建了世界上海拔最高的青藏铁路、全球首创的上海商用高速磁浮列车;另外,中铁建在京沪客运高速铁路中夺得的勘察设计合同比重也最大。”

最重要的多晶硅生产基地

光伏产业是一种环保型能源产业,就是利用太阳能电池,不需要复杂的中间环节,就可以直接把光能转换为电能,将太阳赋予的能量送到每一个地方,其已经成为国际上继IT、微电子产业之后又一“爆炸”式发展的行业。

长期以来,中国扮演着光伏产业“世界加工厂”角色,95%的原料靠进口,95%的产品用于出口,在太阳能利用的观念、技术、市场开发、政策扶持等方面与发达国家尚有较大差距。

金融危机提供发展机遇

与提起金融危机就唉声叹气的人相比,江德和充满信心地表示,金融危机不会从根本上冲垮光伏产业,相反对光伏行业提供了很好的发展机遇。这些机遇主要包括下列几个方面:

首先是金融危机促进了光伏产品的成本下降。江德和说:“金融危机一个重要的影响是快速挤掉了行业中的泡沫,尤其是带来了所有与光伏产品有关的原料产品的下降,比如硅料、钢材、水泥、设备等,尤其是硅料的价格。”

众所周知,硅料成本在光伏产品成本构成中占据着最大的比重。过去两年,硅料价格一路上涨,价格失去理性,严重偏离生产成本。这种状况一方面造成了整个产业链不能协调均衡发展,另一方面,也吸引了很多企业将目光投向光伏行业进行投资,其中有一小部分小企业忽视了环保,引发了外界对光伏行业这个本来是绿色能源行业的环保质疑,这对整个行业营造宽松的发展环境不利。

由于原料成本的快速下降,使得光伏制造成本的大幅下降超过了原有的预期,可能之前专家预测2010年甚至更远才能达到的成本目标,明年就会实现。

其次是成本下降促进了光伏产品的应用。江德和分析道:“对光伏行业来说,更有关联性的指标是电价而不是油价。”一方面电价上涨的趋势不改,另一方面光伏产品的成本在下降,这种局面及其趋势将加快光伏产品的普及,之前预期2015年才能达到的光伏发电1元/度的成本水平会提前两三年实现。

两年前,整个企业界都在谈论的话题是:世界是平的。来自纽约时报的明星作家弗里德曼以流畅的文字和新颖的总结,吸引并影响了大部分的企业。企业坚信,国际化是一个箭在弦上的战略,并且无论怎么观察,企业都已经处于国际化之中。

INC. 随笔

■ 本刊特约主笔 刘勇

在一片停产、裁员的消息中来讨论全球化扩张,连我都觉得有点不合时宜。但眼下这一切,又都是全球化带来的影响。

欧美制造企业的外包订单减少,直接影响了中国国内的代工工厂;金融危机使得欧美企业市值下降,于是很多中国企业表现出蠢蠢欲动的收购念头;出口数量减少,使得中国企业在过去几年申请并建立的出口基地束手无策。而与此形成对照的是,商业方面一向前瞻的《哈佛商业评论》的编辑,正在约请印度和中国学者,多写一些关于本土企业优秀战略的文章。

“半全球化”生存

那种认为世界会在不久的将来变成平的想法,可能需要等上很长一个时期才能实现

要等上很长一个时期才能实现,并且,过去所认为的全球化过程中会遇到可预测的风险,也将变成无法预测甚至随时变动的风险。Ghemawat直接指出,弗里德曼夸大了国家界限消失的趋势,其实不同地区的全球化程度落差相当惊人。他说,世界不是平的,企业若以这类全球化理论为主策,恐遭遇挫败。国家之间的差别是巨大的。除非公司能够理解这些差别,它可能包括文化的、管理的、地理的或者经济的,否则一个公司的全球策略就会失败。这种状况会维持相当长一段时间,企业应该据此重新拟定全球策略。

在当年戴姆勒买下克莱斯勒时,Ghemawat教授就预言,这桩并购案注定要失败,因为这两家不同企业差异太大,合并的成本超过节省的费用。这个观点被很多冷静的管

理学教授指出来,但可惜的是,直到去年企业才决定修正这个错误,而他们已经永远地失去修正错误的机会——金融风暴来了。

“半全球化”也能找到正面案例,日本丰田汽车的成功原因不是全球化,而是“半全球化”。因为丰田早已料到自由贸易协议的扩大会发生在美洲、欧洲,以及东亚本身境内,而非跨洲之间。它在不同地区执行并非雷同的“半全球化”的战略,反而取得全球性的成功发展。如今,丰田在各个市场都取得领先,并且由此形成全球的领先。

这些理论被Ghemawat教授汇集成一本书,在2007年9月由哈佛商学院出版社首次出版。尽管他的同事麦克·波特(也是一位战略学教授)在推荐这本书的时候说,Ghemawat教授是罕见的能够把商业实践和学术理论完美结合的人,并且提出很多有建设性的可行的企业操作意见。但可惜的是,这本在危机时期理应承担畅销书的作品,却被他起了一个无比枯燥的名字:“重新定义全球战略”。如果换个名字,比如“世界还差多少是平的”,也许更能吸引眼球。