

“当我国经济和世界开始复苏,进入新的增长周期的时候,大家回头看,在金融危机这个非常时期,中国铁建做出了非常努力,取得了非常业绩,我们无怨无悔。”全国政协委员,中国铁建董事长、党委书记李国瑞表示:要勇挑重担,做保增长的排头兵

# “百年一遇的危机带来百年不遇的机遇”

INC. 焦点  
■本报记者 刘静

“百年一遇的全球金融危机,带给我们企业的既有负面影响,更有难得机遇,机遇大于负面,是百年不遇的战略机遇期。”在全国政协十一届二次会议召开的前一天,全国政协委员,中国铁建股份有限公司董事长、党委书记李国瑞接受记者采访时表示。

由于百年一遇的金融危机,由于我国政府为应对金融危机决定未来3年投资2万亿元和全国基建投资4万亿元,使得中国铁建又处于一个紧要的关口,也使得李国瑞理所当然地成为今年两会上媒体追逐的热门人物。

的确,刚刚过去的2008年,对中国铁建来说是极不寻常的一年。在前三季度境内外材料价格大幅上涨,第四季度金融危机席卷全球的严重冲击下,在南方雨雪冰冻、汶川地震等自然灾害和汇率大幅波动给企业造成较大损失的情况下,作为汶川地震受灾严重的五户央企之一,2008年却成为了中国铁建的丰收年——经济技术主要指标创历史新高,实现了企业的持续健康发展,在世界财富500强排名由385位提高到356位,在全球225家最大工程承包商的排名由第6位提高到第4位。

## 是危机更是机遇

“这次金融危机对中国铁建同样有影响,既有正面的,也有负面的。”谈到金融危机,李国瑞开门见山地说。

“危”在哪里?他认为主要有三个方面:首先是汇率的剧烈变动造成汇兑损失。

“先是美元、港币贬值,后又欧元、英镑、澳元等主要币种贬值,造成汇兑损失。今年,全球金融动荡还将继续,公司外汇存量很大,海外工程很多,如何减少汇兑损失是我们面临的一个重大问题”。

其次,海外建筑市场可能萎缩,海外经营



建国 摄

的难度将会加大。从全球视野看,海外建筑业将是这次金融危机遭受严重打击的行业之一。有的石油输出国已经宣布的2009年上半年招标项目,在2008年四季度又宣布推迟或取消招标的达50%-60%,有的中国公司已签行的重大项目推迟执行。“可以预见,这些国家有可能在2009年甚至2010年减少基建投资预算,新的投资项目可能会减少,有的项目也可能放缓”。

还有就是原材料的大幅涨价。“去年8月份之前,不论国内还是国际市场,钢材、水泥、油料等主材价格暴涨,线材涨到每吨6000多元,给工程成本控制带来巨大压力”。

“金融危机既有负面影响,更有难得机遇。”“机”在何处?据李国瑞分析,中国铁建有4大机遇。

工程承包机遇。中央决策把大规模铁路建设作为扩内需保增长的火车头,未来3年,铁路基建投资达2万亿元,其中今年开工项目的规模将达1.5万亿元,计划完成投资6000亿元;中央政府推出了4万亿元规模的投资计划,

基建行业将获得空前的发展机遇。“作为铁路建设的主力军,中国建筑业的领军者,空前的投资规模给我们提供了百年难遇的历史机遇和前所未有的发展空间”。

结构调整机遇。这次金融危机,经济衰退,为中国铁建加快结构调整,培育创效板块提供了难得机遇。“差距往往是在经济调整时期形成的。如果我们利用好这次金融危机时期,几年之后,我们在同类企业中的竞争优势将是不言而喻的”。

主材价格平稳的机遇。从去年10月开始,由于金融危机影响,主材价格应声下跌,线材降到每吨3000多元,最近略有上涨,到每吨4000多元。“随着基建投资逐步到位,主材价格可能还会有所上涨,但总体看,主材价格趋于平稳,合理,不再是个暴涨的局面,有利于降本增效”。

财税金融政策机遇。国家为了应对金融危机,遏制经济快速下滑,已经并且还会继续出台为企业减负让利、鼓励企业发展的一系列优

惠的财税和金融政策。“这些政策,都有含金量,都会对公司产生直接、间接的有利影响”。

做保增长的排头兵

“机不可失,时不我待,抓住新机遇,迎接新挑战,创造新业绩,实现新发展。中国铁建要勇挑重担,做保增长的排头兵。”李国瑞介绍说,今年中国铁建的主要任务是:抢抓机遇保增长,调整优化上水平,加强管控增效益,深化改革转机制。

“2009年,计划要确保完成,争取目标要力争完成。”李国瑞透露,“今后几年铁路是主战场,铁路市场是我们经营规模和效益的主要来源,是我们的江山社稷。我们必须以铁路市场为主,以精兵强将、精良设备、精干机构上场新开工铁路项目。对于具有优势、收益良好的施工领域、地域,要继续巩固和扩大市场规模。”

面对国内4万亿元的投资规模,中国铁建的海外市场怎么办?

“我们海外市场不仅不收缩,而且还要实现持续更大发展。尽管海外建筑市场受到严重打击,但是由于中国铁建目前海外在建规模大,在手项目多,可以持续两三年。同时要依托成熟市场,加大经营力度,积极承揽新的项目,即可以在金融危机中实现海外业务的更大发展。”李国瑞表示。

他强调说:“这既是当前提高企业效益的需要,又是应对铁路建设出现低潮的需要,还是中国铁建成为名副其实跨国公司的需要。”

今年,中国铁建的主要任务还包括“以加快创效板块成长为重点,加快产业结构调整”。

据了解,中国铁建的主业结构,可分为三部分,即:核心业务板块,主要是指工程承包板块;创效板块,包括设计咨询、工业制造、房地产开发、物流和资本运营;潜力板块,当前主要是矿产资源开发。

“调结构就是创效板块的市场占有、营业收入和利润,要有一个明显的增长。”李国瑞透露,“我们的目标是,经过2008、2009、2010三年的努力,使创效板块形成规模经营、规模效益。”

在全球经济衰退明显、未来前景存在诸多不确定因素的情况下,大众依然重点关注投向中国,以一个长达10年的战略规划表达其对中国市场的信心

# 大众汽车2018战略重磅加注中国市场

INC. 危机下生存  
■本报记者 于宛尼

2月26日,大众汽车集团(中国)总裁兼CEO范安德、上海大众总经理刘坚和一汽大众总经理安铁成用中国传统毛笔在宣纸上联手写下了一个“众”字。大众汽车集团(中国)以最中国化的形式宣布启动2018战略,南北大众合力实现200万辆的销售目标。

这一天还是中国农历二月初二,俗称“龙抬头”。大地复苏,草木萌动,蛰龙苏醒,农民们就要春耕播种了,祈求龙能带来风调雨顺。范安德说:“大众进入中国已经31年了,入乡随俗,特意挑选今日发布新战略希望讨个好彩头。”

这项颇具雄心的战略中,记者发现最大亮点是大众汽车不断加大在中国的筹码。2008年,大众汽车在华销量达102.4万辆,新战略中要实现翻倍。为了达成这一目标,大众、斯柯达和奥迪品牌将在今年两年陆续引进10余款新车型,且在未来10年每年将至少推出4款新产品,经销商数量也将增加一倍。

在全球经济衰退明显、未来前景存在诸多不确定因素的情况下,大众依然重点关注中国,以一个长达10年的战略规划表达其对中国市场的信心。范安德称:“中国已成为大众汽车最为重要的市场。”

有迹象表明,尽管中国汽车市场增幅放缓,但中国市场仍将成为国际巨头发展的最

大希望。2008年,大众在德国本土的新车销量达106万辆,同比增长0.4%,在中国却同比增长12.5%的速度实现了102.4万辆的销量。30年前,大众是惟一承诺向中国提供技术转让并以现金投资在中国设立合资企业的国际汽车制造商。进入中国市场以来,大众在中国的累计销量已超过730万辆,占中国汽车销售总量的28%,累计投资达68亿欧元,占中国汽车工业投资总额的20%。

数据显示,2008年,大众在中国市场上可供消费者选择的车型多达44款,其中26款为本地生产的车型。已经扎根中国的大众面对急剧变化的市场环境别无选择,只能继续把更重的筹码压在中国。

据了解,为尽快实现在华销量翻番,大众计划联合上海大众和一汽大众共同完善销售网络,扩大网络覆盖率。目前,大众在全国约有1000家经销商,如果要在未来10年将经销商数量增加一倍,大众至少需要将经销商数量扩展到2000家。“未来中小城市将成为中国汽车市场新的增长点,大众也将在这些市场加大投入,扩大市场,并取得成功。”大众中国总裁兼CEO范安德透露,“未来大众汽车市场开拓的重点将在中国的西部和南部。”

与此同时,上海大众和一汽大众都将对经销商展厅设施和经销商管理体系进行全面提升,并协助经销商提高业绩及效率,全面提升客户满意度和品牌形象。在销售渠道管理和建设的同时,大众还加大了在中国的资金投入,将于2008年至2010年,在中国投入

24亿欧元用于新技术和新产品。“我们还将生产领域通过提高产能、优化生产和打造卓越品质,继续保持大众的行业领导地位。”范安德表示,一度曾在“奥林匹克计划”中暂停的扩产计划也将重新启动,“目前新的产能建设项目还在考察审核阶段”。

作为“动力总成战略”的延续,大众还将不断在中国引进新的能源和动力总成技术,并继续通过实施发动机小型化战略来最大限度地提高内燃机的燃油经济性。在发布会现场记者看到,消费者期盼已久的搭载1.4升TSI发动机和7档DSG双离合变速器的迈腾轿车已经摆放在大众(中国)办公楼一层处的展厅中。据称,大众在中国的所有品牌不仅将继续采用包括TSI、TFSI、TDI和DSG等先进动力总成技术,还将陆续引入面向未来的动力技术,如混合动力、Twin Drive和电驱动技术等,逐步替代传统内燃机技术。

而对于外界曾有颇多质疑的中外“权斗”问题,范安德承诺将在未来10年内,继续加强与中方合作伙伴的沟通,增进中德双方的文化融合。安铁成与刘坚握手表示,一汽大众和上海大众是大众实现“2018战略”的两部“发动机”。2008年,一汽大众上牌量达49.89万辆,高居轿车销量榜的首位,上海大众以49万辆的成绩紧随其后。

耐人寻味的是,大众中国特别阐述2018战略的核心理念是“1+1>2”。大众中国公共总监梅美虹解释说:“这一理念对我们而言,意味着协同增效和双赢的伙伴关系。”



## 大学生就业,路在何方?

“没就业先失业咋办?”“没经验就没工作咋办?”“没资本咋创业?”“求职心态怎样才算够低?”金融危机形势下,这一连串问题,压得610多万2009年的高校毕业生们喘不过气来。全国两会开幕前夕,代表、委员们纷纷答疑解惑,为大学生就业开“良方”。

这是1月13日,一位女大学生(前坐者)在“杭州市2009届高校毕业生就业招聘会”上向一家民营汽车企业的招聘人员介绍自己的专业特长。

新华社记者 谭进 摄

“金融危机形势下,这一连串问题,压得610多万2009年的高校毕业生们喘不过气来。全国两会开幕前夕,代表、委员们纷纷答疑解惑,为大学生就业开“良方”。

这是1月13日,一位女大学生(前坐者)在“杭州市2009届高校毕业生就业招聘会”上向一家民营汽车企业的招聘人员介绍自己的专业特长。

新华社记者 谭进 摄

## 全国人大代表宗庆后建议加大清理涉企行政收费 为企业逆势成长减轻负担

本报讯(实习生李琳)进京出席十一届全国人大二次会议的全国人大代表宗庆后3月3日表示,“乱收费、乱罚款、乱摊派”问题在一些部门和地方依然时有发生,政府必须进一步清理涉企行政收费,为企业在全球金融经济的不利环境中逆势成长减轻负担。

作为杭州娃哈哈集团有限公司董事长兼总经理,宗庆后代表深谙企业发展面临的问题。他说,尽管党中央、国务院多次发文制止、清理行政事业性单位向企业“乱收费、乱罚款、乱摊派”的问题,但由于各种原因,在一些部门和地方尤其是欠发达地区,“三乱”现象时有发生,不仅影响了企业的正常生产经营,也加重了企业负担。

宗庆后代表警告说,特别是在目前金融危机的背景下,过多过滥的行政涉企收费将使企业经营“雪上加霜”。譬如,涉企收费项目名目繁多,从评估费、检验费、鉴定费到年审费不一而足,收费高,标准不统一。到企业转一圈,就收检测费上万元。一些中介机构利用主管部门、挂靠单位的行政权力或者垄断地

位搞“创收”,由强制乱收费转为变相强制乱收费,一些执法部门更在年底以“检查”为名索要“好处费”,企业敢怒不敢言。

宗庆后代表建议,为彻底解决涉企行政收费中存在的“三乱”问题,国家应当拨足经费,让行政执法部门的事权和财权相对称,根据行政执法部门的实际需要增加人员编制,办多少事就要保证多少经费,明确规定行政执法的罚款所得全部上缴国库。

与此同时,要按照“能取消一律取消,暂时不能取消要创造条件逐步取消”的原则,加大清理现有各项涉企行政事业性收费项目的力度,制订全国统一的收费项目和收费标准,让行政执法部门清清楚楚征收,企业明白明白交费。

在接受笔者采访时,宗庆后代表特别提出,随着省以下行政执法单位改为实行垂直管理制度,行政执法不再由地方政府管控,助长了一些基层行政单位的乱收费行为,为此,行政执法主管部门要加大对基层单位的监管力度,健全违规举报制度,保证企业合法权益不受侵犯。

INC. 随笔  
■本刊特约主笔 刘勇

2月底,国家确定的钢铁、汽车、船舶、石化、纺织、轻工、有色金属、装备制造、电子信息、物流十大产业振兴规划全部出齐。随着国家产业振兴政策出台,一个接一个的支柱性行业,开始在全球经济的冬天中,呈现春天的繁荣景象。即使这春风来得并不猛烈,对于这次危机来说,基于希望的信心,将是扭转一切的根本力量。

不过,并非所有行业和企业都需要政府支持才能度过危机。网络上热评“房地产行业是否应该纳入国家产业振兴计划”,结果将近70%-80%的参与者认为,不应该。事实上,房地产最终之中的确未能被列入十大产业振兴规划之中。

这个结果,既不是房地产行业应得的待遇,也不是整个社会由于房价过高而做出的偏激反应。作为毫无争议的支柱产业,房地

产行业在拉动地方和中央财政增加方面,贡献不少。但请注意的,是行业,而不是企业做出这个贡献。为什么这么说?

原因是,房地产行业迎合了整个社会对于房屋购买的需求,刺激并吸纳了这部分购买力,由此形成行业的繁荣发展。但参与房地产行业发展的企业,除了一些本身有着良好发展思路和社会责任的企业,大多数则是顺水漂流,捞一笔算一笔。

国家产业振兴规划,并非简单地通过财政资金来帮助一些发展遇阻的行业或企业度过经济危机,而是通过有计划、有步骤地振兴、改进,提升这些企业和行业的竞争力。

从这个角度讲,国家产业振兴计划是冬天的雪中送炭,被列入振兴计划的企业,其机体依然有自身生存的能力和必要。而对于房地产行业来说,行业的繁荣仍可期待,而企业的淘汰则刻不容缓。

达尔文说,生存淘汰可以带来物种进化,从而替代繁衍生存下去,不至于随着环境的剧烈变化而全部灭绝。我们大可以将经济

危机看作商业世界的生存淘汰,而且,很多时候,商业世界的被淘汰者,大多都是由于自身原因,外在环境只是诱因或表象而已。

举个简单的小例子。前几日到福州出差,从某机场乘坐到郊区的巴士。这条线路和北京机场巴士一样,是机场股份公司运营,属国有企业。官方定价是20元/人,发车间隔在30分钟到60分钟之间,视航班密集程度而定。

在过去数年里,这条线路一直运转良好。当地人告诉我,正常情况下,每年可创造20万到30万元的利润。

但这一次,巴士已经开始为自己制定最低成本线,每趟最少120元,即坐满6个人,每人20元,否则,便要其他人凑够这个数才肯发车。当司机说,这是老板的规定,低于这个数字就是亏本运营。不过,我试着砍价一下,4个人只支付了100元,他们还是愿意发车,这说明成本并不是他们说的那么高。

其定价是不被机场允许的。为了逃避监管,他们会以不留下任何凭证的口头协议来让乘客同意支付更多的钱,而售票员则依

责任编辑:刘静  
新闻热线:(010)84151603  
E-mail:grbqyzk@sina.com

INC. 一周速览  
(2月25日~3月3日)

◆数字:  
社保结余资金总额达1.52万亿元

我国养老、医疗、失业、工伤、生育五项社会保险去年全年总收入达到1.37万亿元,比计划增加946亿元,结余资金总额达1.52万亿元。这是记者日前从全国社保局长座谈会上了解到的。(人民日报)

券商佣金2月环比激增约170%

2月,伴随着A股大盘冲高回落快速经历“牛熊变幻”,两市月成交额急速放大,创出历史新高,“千旱已久”的券商经纪业务趁机快速反超超过110亿元,不仅环比激增约170%,也创出了近12个月以来的最高水平。(新华社)

2月新增信贷或超8000亿元

多家商业银行人士2月25日向中国证券报记者透露,2月新增信贷有望保持在8000亿元以上。虽比1月有较大回落,但无论与同期比还是从总量看,信贷高速增长的情况并未改变。今年信贷增速和增量将大大超过此前计划。(中国证券报)

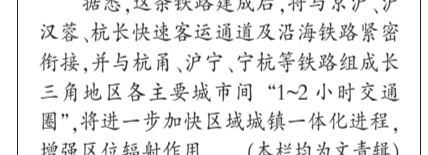
◆事件:  
三元股东大会同意竞买三鹿

3月4日三鹿核心资产即将拍卖前夕,三元股份3月2日下午召开2009年第一次临时股东大会,竞买三鹿集团部分破产资产的议案获得通过。现场投票及网络投票相加,三元股份本次股东大会审议的议案均获得75%以上同意票。(环球时报)

上海至杭州铁路客运专线建设动员大会举行

本报讯(记者刘静)2月26日,上海至杭州铁路客运专线建设动员大会在上海、浙江交界的枫泾举行。上海至杭州铁路客运专线设计速度目标值为350公里/小时,规划年输送旅客为单向8000万人,投资估算总额292.9亿元,由铁道部、上海市、浙江省及宝钢集团共同出资建设。沪杭铁路客运专线通车后,沪杭间可实现半小时直达。

据悉,这条铁路建成后,将与京沪、沪汉蓉、杭长快速客运通道及沿海铁路紧密衔接,并与杭甬、沪宁、宁杭等铁路组成长三角地区各主要城市间“1~2小时交通圈”,将进一步加快区域一体化进程,增强区位优势作用。(本报特约文青辑)



日前,由中铁大桥局二公司负责施工的京沪高铁南京长江大桥桥墩塔架施工顺利完成了6个标准节段的拼装工作。该工程自2008年12月开始施工至今进展顺利,总进度超过75%。刘兵 王轩 摄

## 先淘汰,再振兴

在对于这些看似利润丰厚的行业,比如大到房地产集团,小到这类机场巴士公司,进行振兴之前,不如先有步骤地加速其生存淘汰,这样才不会让这些落后分子随着振兴大潮继续前行

产行业在拉动地方和中央财政增加方面,贡献不少。但请注意的,是行业,而不是企业做出这个贡献。为什么这么说?

原因是,房地产行业迎合了整个社会对于房屋购买的需求,刺激并吸纳了这部分购买力,由此形成行业的繁荣发展。但参与房地产行业发展的企业,除了一些本身有着良好发展思路和社会责任的企业,大多数则是顺水漂流,捞一笔算一笔。

国家产业振兴规划,并非简单地通过财政资金来帮助一些发展遇阻的行业或企业度过经济危机,而是通过有计划、有步骤地振兴、改进,提升这些企业和行业的竞争力。

从这个角度讲,国家产业振兴计划是冬天的雪中送炭,被列入振兴计划的企业,其机体依然有自身生存的能力和必要。而对于房地产行业来说,行业的繁荣仍可期待,而企业的淘汰则刻不容缓。

达尔文说,生存淘汰可以带来物种进化,从而替代繁衍生存下去,不至于随着环境的剧烈变化而全部灭绝。我们大可以将经济

危机看作商业世界的生存淘汰,而且,很多时候,商业世界的被淘汰者,大多都是由于自身原因,外在环境只是诱因或表象而已。

举个简单的小例子。前几日到福州出差,从某机场乘坐到郊区的巴士。这条线路和北京机场巴士一样,是机场股份公司运营,属国有企业。官方定价是20元/人,发车间隔在30分钟到60分钟之间,视航班密集程度而定。

在过去数年里,这条线路一直运转良好。当地人告诉我,正常情况下,每年可创造20万到30万元的利润。

但这一次,巴士已经开始为自己制定最低成本线,每趟最少120元,即坐满6个人,每人20元,否则,便要其他人凑够这个数才肯发车。当司机说,这是老板的规定,低于这个数字就是亏本运营。不过,我试着砍价一下,4个人只支付了100元,他们还是愿意发车,这说明成本并不是他们说的那么高。

其定价是不被机场允许的。为了逃避监管,他们会以不留下任何凭证的口头协议来让乘客同意支付更多的钱,而售票员则依

然按照每人20元票价计算,只是会将实际的4个人写成5个或者6个人。如果被揭穿,这些人包括他们的老板都会失去这份工作。

位于该机场不远的该郊区是福州乃至福建都比较富裕的县级市,这里由于华侨居多,每年乘坐飞机的人也很多。随着机场巴士运营效率的低下,一些人选择自己开车接送,或者从该县包车接送,其成本远高于机场巴士,但时间得到保证。而且,这明显是一个陷入困境的逻辑,如果人数再减少,那么票价不是就变成每人60元,或者他要等上2~3个小时来凑够6人。

让我更为惊讶的是巴士的经营思路,他们宁可冒着失去工作的危险,也要保证自己的高利润,这种强盗逻辑和过去我们在房地产老总那里看到的何其相似。

因此,在对于这些看似利润丰厚的行业,比如大到房地产集团,小到这类机场巴士公司,进行振兴之前,不如先有步骤地加速其生存淘汰,这样才不会让这些落后分子随着振兴大潮继续前行。