

李书福说：“沃尔沃是个漂亮的明星，吉利是个壮实健康的农村青年。农村青年很爱慕漂亮的明星。”美国《华尔街日报》撰文称：“交易的成功，则可能会改变全球汽车制造业的格局”

吉利收购沃尔沃：传闻越传越真

INC. 焦点

■本报记者 姜文良

百年一遇的危机年代，什么不可思议的事情都可能发生。

最近一周来，吉利集团收购沃尔沃(Volvo)的传闻再度四起。上周末，知情者透露，“谈判基本已经谈定，最后签约还需要一点时间，因为保密约定，细节无法透露”。然后，记者向吉利方面求证，对方既未承认，也未否认。但看来此事不像是毫无依据的传闻。

最近的传闻源于沃尔沃的老东家瑞典。一周前，路透社引述瑞典报纸(Dagens Industri)的消息称，目前，中国吉利汽车是福特旗下沃尔沃汽车公司的唯一竞标者。美国福特公司收到的多份竞标中，只有吉利的竞标是“最实在的”。

较早前7月15日，美国《华尔街日报》发表特稿《底特律倒下，吉利崛起》也称：“在多家金融机构的支持下，吉利目前被认为在争夺福特汽车旗下沃尔沃子公司的大战中处于领先地位”，“交易的成功，则可能会改变全球汽车制造业的格局”。

表面看起来，这宗交易确实令人不可思议：收购方吉利集团是中国一家民营汽车制造商，造车历史迄今不过11年，国内产业排名第十，总资产140多亿元。而被收购的沃尔沃是创立于1927年的世界著名汽车品牌，是北欧最大的汽车企业，也是瑞典最大的工业企业集团，世界20大汽车公司之一。

“蓄谋已久”

最早的传闻，也来自海外。2009年3月3日，《华尔街日报》刊文称“吉利汽车盯上沃尔沃”。随后，关于收购传闻在国内疯传，而吉利方面总是游离于否认与默认之间。

今年4月，李书福对海外媒体说：“沃尔沃像一位美丽的神秘女郎，我们只能从远处

睁大眼睛看她，却不敢走近她，我们不过是一帮农家子弟”。

而最近，他的说法变化不大：“沃尔沃是个漂亮的明星，吉利是个壮实健康的农村青年，农村青年很爱慕漂亮的明星。如果这个机会能够抓住，那当然好；但如果抓不住，那就再想另外办法。”

这个被香港人译为“富豪”的品牌的确是一个值得追逐的“明星”，沃尔沃汽车以质量和性能优异在北欧享有很高声誉，特别在安全系统方面，沃尔沃发明了ABS、安全带、儿童安全座椅和安全气囊，并首先采用，对世界汽车安全发挥了决定性的影响。美国公路损失资料研究所曾评比过十种最安全的汽车，沃尔沃荣登榜首，从此被公认为是世界上最安全的汽车。据悉，沃尔沃最近还开发出带自动刹车功能的碰撞警示系统、城市安全系统、驾驶员警示控制系统和酒后驾驶闭锁系统等主动安全系统。

沃尔沃作为豪华品牌和在安全系统方面的独到优势，是李书福最看重的买点。据称，早在2003年，李书福在吉利董事会上表示，福特购买沃尔沃的目的已经达到，未来的沃尔沃将成为福特的包袱，福特必然会出售沃尔沃。吉利集团将来要收购沃尔沃。

上周末，记者从有关方面获悉，最近3年来，吉利一直在计划收购沃尔沃事宜。据说还聘请了英国的投资银行以及收购顾问团队，其中就包括一名前沃尔沃的高层管理人员。

有报道称，2007年1月，李书福在底特律汽车展期间会见了当时的福特汽车首席财务长勒克莱尔(Don Leclair)。双方在2008年1月再次会面，李书福向福特汽车正式发送了提议函件。

去年北京车展在吉利汽车举行的新闻发布会上，记者曾与一群来自沃尔沃公司的瑞典人同聚就坐。当时很是纳闷，便问起他们的来意，得到的回答是，“沃尔沃希望与吉利汽车深度合作”。

最近，有消息说：吉利是国内唯一一家向

国家发改委报备收购沃尔沃事宜，并拿到确认函的国内汽车厂商。

忍痛割爱

2008年12月1日，福特汽车宣布准备将沃尔沃挂牌出售，主要原因是金融危机导致的经营性亏损。

1999年，福特花了64.9亿美元买下沃尔沃。在开始的几年里，沃尔沃品牌年均盈利13亿美元。然而，到2008年，沃尔沃销售额147亿美元，亏损16.9亿美元。对尚未度过危机的福特而言，沃尔沃已然是个财务包袱。

2006年9月5日，原先效力于波音公司的艾伦·穆拉利出任福特汽车的CEO。上任后第6天，他宣布，福特将出售沃尔沃、捷豹和路虎，因此受到空前的指责和嘲笑。然而，他当时干脆把福特所有资产打包做抵押，贷款236亿美元。他提出，福特必须“瘦身”，旗下品牌从2006年的97个减少到2013年的40个。2008年初，他在卖掉沃尔沃、捷豹和路虎后，又卖掉了其持有的日本马自达33.4%的股份。

这些曾经被视为“败家子”的决定，被事实证明为拯救福特的英明之举，福特因此成为危机中仅存的底特律巨头。然而，今年第一季度财报显示，福特汽车净亏损14亿美元。

最近的消息说，8月份，在北美市场的销量同比增长了25%，这也是沃尔沃连续3个月反弹。在中国市场，前8个月，沃尔沃销量同比增长了42%，远高于同期市场增幅。有分析预测，由于福特坚决不接受政府资助，所以必须把旗下的企业出售一部分。关闭一部分，以消减支出充实资金链。作为一个福特(One ford)战略的一个重要组成部分，福特出售沃尔沃轿车业务的可能性仍然极大。而买家很有可能锁定吉利。

战略准备

如果交易达成，吉利如愿与沃尔沃共享先

进的安全技术和零部件体系，不仅会进一步提升吉利的造车水平，对中国汽车产业整体水平的提升都将产生十分重大的积极意义。

两年前，吉利集团举办20周年庆典，主题是“汽车王国不是梦”。李书福有两大梦想：造豪华车，让“最安全、最环保”的吉利汽车畅销全世界，继而把吉利打造成世界级汽车公司。

为此，李书福不仅请来了超福全等一大批海内外技术精英提高造车水平，还于2007年提出战略转型，规划了全新的三大品牌，其首款B级车帝豪EC718已经上市，首款C级车也将于本月26日在山东济南下线。帝豪EC718的诞生使吉利的造车水平有了质的飞跃，并开始与合资品牌车型进入正面竞争。

同时，李书福跨国并购的步伐并没有放慢。继2006年10月，以占有51%的股份成为锰铜的第一大股东后，今年3月又收购了全球第二大独立的自动变速器公司DSI。在吉利收购DSI之前，中国尚没有研发出能搭配在中高档汽车上的大扭矩自主变速器。据吉利汽车内部人士透露，目前，吉利汽车已经将旗下的一款车型拿到DSI公司所在的澳大利亚进行匹配，为与跨国公司在更高层次的产品竞争做准备。



有业内专家认为，尽管现在房地产行业火爆，但缺乏支撑并推动该行业持续发展的后劲动力

南宁楼市：“走入春天”还是“昙花一现”

INC. 观察

■本报记者 鹿慧敏

9月5日，吴女士喜笑颜开地摆下迁居酒席，把亲朋好友邀来参观其位于南宁市东葛路某楼盘的新房。尽管新居买入价已达7100元/平方米，远高于去年同期周边楼盘6000余

元/平方米的价格，但吴女士还是觉得值得庆贺：“现在房价处于节升升阶段，能在经济复苏的起点买入，不怕以后没有升值空间。”

吴女士的心态在南宁楼市有代表性。记者日前从南宁市房产管理局了解到，从今年5月开始，全市的商品房交易量已连续4个月超过5700套，月均销量超过6600套，这样的交易量已经赶上了2007年房地产最幸福的火爆时刻。



建设中的鲁法大桥

“中国企业，达玛姆！”

■刘渝 汪元章 摄影报道

建国60周年前夕，苏丹共和国授予了中国铁建股份有限公司“桥梁施工特优奖”，奖励其在修建苏丹鲁法大桥时所做出的重大贡献。

据介绍，鲁法大桥位于苏丹首都喀土穆东南137公里的鲁法市，横跨青尼罗河，是喀土穆以南地区第一座现代化大桥，也是连接苏丹鲁法市和哈萨萨市之间的交通要道。该桥的建成，使两市汽车行程的时间由3小时缩短到5分钟，有效促进了两市和附近青尼罗河两岸的文化和经济发展。

鲁法大桥由中国铁建第五勘察设计院集团勘察设计、中国铁建十八局集团负责工程施工。在中国铁建国际部的支持下，中国铁建十八局集团凭借国际化管理团队和本土化的运作体系，充分利用青尼罗河的枯水季节这一黄金施工期，冒着平均40多度的高温酷暑，积极开展洪水来临前的大桥桩基突击和富有中国

特色的“百日大战”活动，比合同期提前90天实现大桥胜利竣工。苏丹交通部路桥委员会主席表示：“在苏丹桥梁建设史上，还从未出现过提前竣工的情况，你们中国企业创造了奇迹。”

苏丹总统巴希尔高度评价中国铁建为造福苏丹和哈萨萨市人民所做出的贡献。他指出，鲁法大桥是苏丹两国友好关系不断巩固和发展的结果，是中国企业真诚帮助苏丹人民的又一见证，并在通车典礼的讲话中带头高呼：“中国企业，达玛姆(阿拉伯语：好样的)！”

首次出现电子抽签方式

“南宁楼市从今年3、4月开始缓慢升温，5月开始进入持续高温的火爆期。”据南宁经纬房地产经纪有限公司市场部谭志分析，房地产行业历来有“羊群效应”，客户群中普遍有“今天不买，明天更贵”的心理预期，因而在“买涨不买跌”的规律下，楼市当前旺销的势头恐怕短期内停不下来。

最新南宁房地产业律乐道的是今年8月8日“荣和大地”的开盘仪式。当天设在南宁会展中心的开盘仪式人山人海，据主办方称当天到现场的人数多达3万。

据荣和集团方面透露，“荣和大地”自5月面世以来，短短几个月预订客户已达上万人次，为公平起见，开发商特在当天的开盘仪式上采用了电子抽签的方式。荣和集团副总裁周鹰表示，电子抽签方式创造了中国房地产史上的奇迹。

本报讯(本报实习生 常俊)9月6日，为期4天的“2009北京秋季房地产展示交易会”在中国国际贸易中心展览大厅闭幕。据组委会公布的数据显示，此次秋展参观人流量达13.1万人次，意向成交金额为26.07亿元，意向成交2588套。其中，北京项目意向成交总额为18.17亿元，意向成交1297套，意向成交均价为14669.5元/平方米，比2009年春季展意向成交均价11565.6元/平方米上涨了3000元以上。

与春季房展不同，这次房展北京地区项目放量主要集中在三环以内，均价从7500元/平方米到29800元/平方米不等。

笔者从展会现场了解到，房价的偏高让前来看房的市民无奈地摇摇头。

开发商们久违了的“抢购”一词开始出现在媒体中。

在南宁楼市的热点区域——东盟商务区，某楼盘的第7期开盘价高达7800元/平方米，而在2008年同期，该楼盘的价格仅在4800元/平方米。售楼小姐信心满满地指着周边说：“这个价位还会再涨，这里是东盟商务区，也是南宁离国际舞台最近的地方，房价自然只会更高了。”

楼市升温的三重因素

南宁市房产管理局发布的数据显示：今年5-8月，南宁市商品房销量分别为6970套、7223套、5781套、6559套。南宁市房产管理局产权产籍与市场交易管理科科长黄鹏介绍说，这几个月的楼市销量火爆，原因有三：

一是利好政策的刺激。2008年下半年，随着金融危机的到来，房地产行业随之进入寒冬。而南宁房地产开发投资占全市社会固定资产投资总额的30%，多年来已奠定了南宁市支柱产业地位。自2008年底以来，南宁市先后出台了系列促进发展的政策和措施，如降低首付、贷款利率优惠、减免二手房税费、购房者可申请带非亲属关系的两人入

北京秋季房展：房价偏高让购房人无奈摇头

“其实现在这房价，一般老百姓承受不了。”一位李姓大妈这样说道，“房价无限期地涨，可像我们家孩子一月挣2000多元，什么时候才能够买得起房啊？没办法，只能靠父母，可父母挣得也不多，所以大家就想转啊转，转到合适的时候就买。没有合适的，可孩子要结婚，你也得买，老百姓都这心态！”

为儿子看房的赵先生也叹着气说：“涨得太快了，有点不可思议了，百八十万的房子涨了30万元左右。春季那会儿还想着会跌，现在不敢指望了。”

户南宁等，都有效刺激了南宁的房地产业。

二是在当前股市疲软、出口加工制造业不景气等因素影响下，人们为应对通胀风险，往往把“买房置业”作为投资保值增值的首选。比如在当前楼市热点区域风险，投资型的异地客户甚至高达70%。随着越来越多的投资者进入楼市，楼市的升温便在所难免。

第三重因素则与南宁的发展前景息息相关。随着广西北部经济区的开放开发上升为国家战略，作为首府的南宁，其巨大的发展潜力，吸引了一大批东南亚和国内各地企业财团前来投资，外地购房者亦看好南宁的发展前景，助推南宁楼市的节节攀升。

买卖双方变得迟疑和犹豫

一位房地产中介告诉记者，7月份交易火爆时他们连吃饭时间都没有，上厕所都得跑步。而进入8月以后，交易大厅的来访量明显减少，买卖双方都变得迟疑和犹豫。

“虽然楼市的成交量放缓，但成交价格还处于上升趋势。”黄鹏分析道，“如果经济进一步复苏，国家宏观调控政策不变，南宁的房价很有可能继续上涨，但节奏会放缓，呈小幅平稳上升趋势。”

下半年房地产工程进度将加快，很多大楼的陆续推出，供给与需求的矛盾将逐步缓解，房价上涨的幅度也会放缓，一些从事商品房销售工作的人士较为认同这种预测。

但也有业内专家认为，南宁市的工业基础薄弱，优势产业的支撑并不明显，尽管现在房地产行业火爆，但缺乏支撑并推动该行业持续发展的后劲动力。

只要损害了利益，就要挑战行规权威

有行规罩着，并不意味着练就了金钟罩铁布衫，即便功夫练成，也难免存在“阿喀琉斯之踵”

INC. 随笔

■本报记者 杨兆敏

没有绝对的权威，只有利益是绝对的。“12点退房”，这是个白纸上黑字写在行业规范里的行规，而且还有个“国际惯例”的大头，不可谓不权威。于是，几乎所有住店人都安然接受“超过12点加收半天房费”的限制，并习惯了为省钱而背大包拿小包去吃饭的不方便。

面对强势“行规”，还是有人不堪忍受愤然挑战。近年来，一直有人因12点以后退房被多收房费而状告入住酒店。北京市消费者协会也认为，这是个“排除竞争、损害消费者权益”的规定。

不过，挑战之旅开局不利，官司几乎都以消费者败诉而告终，制定该行规的中国旅游饭店业协会更是理直气壮地宣称，这是“国际惯例”，不可更改。

高潮出现在今年3月。中消协公布2009年十大维权举措，其中之一就是挑战酒店12点退房行规。6月，全国300多家酒店集体延迟退房。最终，在最近公布的《中国旅游饭店行业规范》中，“12点退房，超过12点加收半天房费”超过18点加收1天房费”的规定被悄然删除，取而代之的是：“饭店应在前厅显著位置明示客房价格和住宿时间结算方法，或者确认已将上述信息用适当方式告知客人。”

而对轰然倒下的“12点退房”，拍手称快之余，更需要思考的是，还有多少习以为常的“行规”要突破。

不可否认，市场经济建立在“规矩”之上，但“规矩”应该是各种利益主体博弈的结果，而不能是立起个代表某一方利益的“行规”，再用各种来头包装起来，就要求所有相关人员遵守。

“12点退房”的“行规”，是由中国旅游饭店业协会在2002年制定的《中国旅游饭店行业规范》中明文规定的。所以如此规定，除了“国际惯例”外，理由还有两个：延迟结账会让服务员没有充足的时间收拾房间，影响新来的顾客；还会影响酒店员工休息。

旅游饭店业协会代表的是饭店的利益，发布这样的“行规”属于本末倒置。问题在于，行业协会在规范企业行为、防止恶性竞争的同时，并不拥有用“行规”来排除竞争的权利，同时，“行规”要合乎法律法规，不能建立在损害

其他利益主体的权益之上。

旅游酒店业是一个充分竞争的行业，其“行规”尚如此“霸道”，垄断行业的行规，更是说你没商量。

比如，固定电话收取月租费；移动电话收取昂贵漫游费；数字电视收视费的规定更是霸王条款，一入人家，有几台电视机就要装几个机顶盒，每台电视都要付费；电话卡、消费卡余额不退，统统到期作废……

按理说，顾客是上帝，可所有这些规定，显然都不顾“上帝”利益，一味追求企业利润、行业利益。

当然，“上帝”并不傻。垄断行业也在发展、分化，消费者开始利用这种分化。比如，手机实行单向收费、下调本地话费后，加之宽带开通，固定电话随之成为鸡肋，很多家庭就断

然撤机，再也不用忍受月租费的盘剥；阳台上、窗户外，被称为“锅”的卫星信号接收器一天比一天多起来，针对的就是收费不合理、数字电视。

“看好自己的钱包”，这是一个颠扑不破的真理。越来越多的人开始“计较”，任凭什么理由多么冠冕堂皇，管他是“国际惯例”还是“支持行业发展”，只要不合理，哪怕就一分钱也坚决不掏。更有较真的，“被多掏”后，直接用打官司的方式来解决。

回顾破除“12点退房”的过程可以发现，除消费者和消费者协会出大力外，还得益于饭店业内部的分化，有饭店出于提高竞争力的需要，主动放弃“12点退房”的规定，除了“延时退房”外，据媒体报道，早在2006年，成都一家商务酒店就率先采取“对时”的收费方式，即不论何时入住，住满24小时才算1天房费。

主动放弃行规的企业是明智的。有行规罩着，并不意味着练就了金钟罩铁布衫，即便功夫练成，也难免存在“阿喀琉斯之踵”。不论何种行业，经营者需要记住的是，机会就在顾客的埋怨里。

◆数字：

2009中国企业500强发布

2009中国企业500强5日下午在浙江省杭州市发布，中石化以逾1.46万亿元的营业收入名列榜首，中石油和国家电网公司分别以逾1.27万亿元和逾1.14万亿元的营业收入紧随其后。工行、中国移动、建行、中国人寿、中行、农行、中化集团分列第四位至第十位。(新华社)

中国财政部完成2000亿元地方债代理发行

中国财政部4日发布公告，决定代理招标发行河北、上海、浙江、陕西四省地方政府债券合计110亿元。其中，今年财政部首次代理30个省份(不含西藏)和5个计划单列市发行2000亿元地方政府债券的任务全部顺利完成。(新华社)

单家QFII额度增至10亿美元

国家外汇管理局公布了《合格境外机构投资者境内证券投资外汇管理规定(征求意见稿)》。征求意见稿中最大的亮点就是将单家合格境外机构投资者(QFII)机构申请投资额度的上限由8亿美元增至10亿美元，此外，将中长期QFII机构的投资本金锁定期缩短至3个月。(上海证券报)

四大行8月新增贷款1600亿元

8月份的信贷数据可能并不像前期预测的那么悲观。记者获得的数据显示，8月份工农中建四大国有银行的新增人民币贷款与上月基本持平，仍保持在1600亿元规模。以四大银行市场占比45%估算，8月份新增贷款仍可能保持3500亿元。(经济参考报)

“十一”黄金周旅游消费预计超过1000亿元

中国旅游研究院发布的最新报告显示，考虑到假期时间变长等因素，预计今年“十一”黄金周国内旅游人数将超过2亿人次，同比增长13%；旅游收入超过1000亿元，同比增长25%。由于假期时间增加1天，预计人均旅游消费会比2008年“十一”黄金周的448元增加到500元左右。(上海证券报)

◆事件：

李荣融：鼓励民间投资20条有望尽快出台

国务院国资委主任李荣融5日指出，未来国有企业将逐步退出竞争性领域，因此民营企业还有很大发展空间。对于支持民企发展的鼓励民间投资20条，李荣融证实，国务院正在审议，有望尽快出台。(中国证券报)

十大产业振兴规划已出台60多项实施细则

国家发改委行业协调司司长陈捷5日在此间透露，国务院审议并出台的钢铁、汽车等十大重点产业振兴规划，目前已出台60多项实施细则。这些措施扩大了国内消费，稳定了企业生产经营，加快了产业技术进步，规划的贯彻实施取得了初步成果。(新华社)

预计明年继续减征乘用车购置税

车市复苏“功不可没”的乘用车购置税减征政策将在年底到期，业界担心2010年能否延续该优惠政策。9月4日，中国汽车技术研究中心主任赵航表示，预计明年将延续减征乘用车购置税，并进一步落实今年初提出的振兴汽车的其它政策措施。(上海证券报)

(本栏均为文青辑)