

聚焦

11月9日 星期二

主 编/王 勇
编 辑/陈 东
美 编/潘莉莉
校 对/马素梅

【新闻背景】

女富豪风起云涌

在去年“2006 胡润百富榜”上,靠回收废纸白手起家的张茵排在第一名。今年,她的个人财富从15亿美元增长到34亿美元,却只能排在第11位。

此外,在今年“中国40富豪榜”上,SOHU中国总裁张欣排名第七名。就在昨天,SOHU中国刚刚在香港实现成功上市。如果算了昨天15%的涨幅,她的财富还要再增加。

对中国人而言,女富豪再也不是一个陌生词汇。第二位女首富的诞生再次证明,中国女性所扮演的角色有了巨大的变化,女性不再紧锁深闺之中,而是纷纷走上工作岗位,这不但影响了经济成就,也影响着社会面貌。女性真正影响商业社会的故事越来越精彩。

除了女性,更多的新面孔也在榜单中不断涌现。最近一期中国大陆的富豪榜单共有20名新上榜者,其中包括北京著名房地产开发商潘石屹以及太阳能企业家彭小峰。

关于《福布斯》

福布斯集团是美国最具影响力的商业杂志《福布斯》的出版商。《福布斯》全球版的发行量高达100万份,在全球拥有近500万高层次的商界读者。2003年,福布斯集团发布了《福布斯》中文版和韩文版,它们与《福布斯》全球版和日文版一起,在亚洲的发行量达到294000册。福布斯集团还发行了具有生活时尚风格的副刊《Forbes Life》。福布斯集团的其他分支机构包括Forbes.com、福布斯管理会议集团和福布斯定制通信伙伴。其中福布斯定制通信伙伴还下籍《美国资产》、《美国遗产》和《美国发明和科技资产》杂志。

关于《福布斯》中文版

《福布斯》中文版经全球领先的商业杂志出版集团Forbes Inc.公司授权,由晨兴商业出版公司在中华人民共和国香港特别行政区出版。《福布斯》中文版于2003年4月正式推出,致力于在中国商界领袖中倡导创业精神,打造财富工具。

胡润百富榜将发布

10月10日,胡润百富将在上海发布“2007胡润百富榜”,这也是胡润百富第9次发布该榜单。今年的榜单有很多亮点:1、上榜富豪的财富急剧增加,270亿元是2006年首富的财富,而这个数字在今年进了前十名。2、榜单规模从500位扩大到800位,门槛仍是8亿元。3、“胡润百富榜”系列行业子榜包括:《胡润强势榜》(10月8日发布)、《胡润百富榜》(10月10日)、《胡润女富豪榜》、《胡润房地产富豪榜》、《胡润医药富豪榜》(首次发布)、《胡润IT富豪榜》、《胡润金融富豪榜》、《胡润钢铁富豪榜》、《胡润零售富豪榜》、《胡润能源富豪榜》。它们有很强的行业参考价值。

晨报记者 邢飞

在昨晚发布的《福布斯》亚洲版“中国40富豪榜”上,碧桂园创始人杨国强26岁的女儿杨惠妍问鼎新科首富。这位中国最年轻的首富身家已经高达160亿美元(约合1200亿元人民币),她是继去年玖龙集团董事长张茵之后,中国的第二位女首富,也是亚洲最富有的女人。

巨额财富从何而来

杨家二女儿承继父荫

杨惠妍的财富神话始于今年4月。当时,广东著名的民营企业碧桂园控股在香港上市,当日市值即达到1189.37亿港元,在香港上市地产股中仅次于李嘉诚的和记黄埔和郭炳湘的新鸿基,位列第三。杨惠妍当时即荣登《新财富》2007富人榜首富。昨天,碧桂园在香港的股价收于13.06元,而半年前,碧桂园刚上市时的价格是7.27港元。

与白手起家、靠个人打拼的企业家不同,这个年仅26岁新科首富所承载的是整个家族的财富光环。在2005年,杨国强将自己的股份转让给了杨惠妍。虽然杨国强表示,作为二女儿的杨惠妍只是代表家庭持股、代表家族签名,但还是让外界对这位承继父荫却又至今隐于镁光灯后的女子充满了好奇。

据“碧桂园”员工介绍,杨惠妍和其父一样,都不愿意抛头露面,只有

公司少数高层领导才有机会见到这位执行董事,而一般员工几乎没有见过其庐山真面目,甚至在网络上,至今还搜不到一张这位女富豪清晰的公开照片。

杨惠妍毕业于美国俄亥俄州立大学。四年前,杨国强去美国治病时,碧桂园集团的管理团队就由杨惠妍全面接管。当时只有22岁的杨惠妍在加入碧桂园时,也带来了来自美国的全新的管理团队,在很大程度上接替了杨国强时代的原有创业团队。如今,作为公司执行董事,杨惠妍主要负责整体采购监督、企业资源管理,并参与制定发展战略。曾有房地产业内人士评价杨惠妍,称其做事干练、机敏,有控制能力。

有意思的是,在这张中国40富豪榜上,碧桂园制造了其中5位亿万富豪。除了杨惠妍以外,还有杨武斌、苏汝波、张耀垣及区学铭。

中国富豪趁多少钱

上榜富豪资产1200亿美元

中国今年的股票和房地产市场异常火爆,国内大部分成功企业家的财富都大幅上升。

在过去一年多时间里,汹涌澎湃的中国股市和房地产市场俨然成为“富豪孵化器”,让这些富豪们资产迅速膨胀。在“福布斯亚洲2007中国富豪榜”上,上榜的40人身家均超过10亿美元,而去年只有15人达到这一水平。上榜富豪的净资产总额从去年的380亿美元增加到了1200亿美元,增幅高达215%。

以房地产行业为例,今年的40名富豪榜单上近半数都是房产商,福布斯高级编辑、中国富豪榜制榜人范

鲁贤表示:“居民收入迅速增长,越来越多的人从农村涌向城市。这些趋势为中国的房地产开发商创造了极大的商机。”

事实上,异常火爆的股票和房地产市场让越来越多的人跻身于中国超级富豪俱乐部的同时,也打乱了富豪们原有座位次序。去年首富黄光裕虽然个人财富从23亿美元增长到36亿美元,增幅达56%,但他在富豪榜上却反而下降了9个名次,跌落到第10位。去年的女首富、九龙集团董事长张茵排名也跌至第11位。

晨报记者 邢飞

杨惠妍 26岁成中国首富

身家高达160亿美元

福布斯中国上榜富豪总财富增两倍

《福布斯》亚洲版 2007年中国40富豪榜单

Table with 6 columns: Rank, Name, 2007 Net Worth (Billion USD), Company Name, Headquarters Location, Main Industry. Lists 40 wealthy individuals including Yang Huiyan, Xu Yongmao, and Guo Guangchang.

潘莉莉/制表

导游变“导购”只为拿回扣

艰难的生存状态是宰客事件频发的重要诱因

黄金周风景区游人如织。一些游客反映,美景醉人,但导游带着跑购物点,破坏了游客的兴致。导游变“导购”已被媒体曝光多次,为何屡禁不绝呢?记者就此进行了调查采访。结果发现,导游们艰难的生存状态是造成宰客事件频发的重要诱因。

记者发现

导游变“导购” 游客连连抱怨

来自海南省海口市的游客周美宇说:“我和同事花了3000元参加了一个旅游团,旅游线路上的景点花费都包括在团费里。但是到了目的地后,导游却带着我们去自费看杂耍、逛商场,我们不愿去,导游的脸色立刻就变了,说话特别难听,关系闹得特别僵。”

最终,为了缓和关系,周美宇不得不去了自费项目,多花了500多元。周美宇说:“这钱花得特别窝囊,让人一想起来就感觉不痛快。出来游玩的好心情都被破坏了。”

在黄山花山谜窟游玩的合肥游客桂冰告诉记者,在旅游过程中购买一些纪念品、土特产,对于游客自身来说是一件很有必要的事情,是旅途中的一项娱乐活动,以便留作纪念,是游客自身的需求。

“但是,如果本应是放松、愉快的旅游,却有大量的时间被购物占用,游客当然无法接受了。”桂冰说,本来是应该为旅途增添便利,但导游变相成了“导购”,游客的利益肯定会受到损害。

导游揭秘

“没工资,没福利,不拿回扣靠啥活?”

“一没工资,二没福利,没有回扣让我们怎么活?”合肥市一位姓朱的导游谈及购物回扣,无奈之中更多的是对当前导游行业现状的不满。她从事导游行业已有十余年,对旅游行业的潜规则很熟悉。

她说,一些旅行社为控制成本,不断减少导游的固定收入,不但导游出团没有薪酬,甚至还要导游出团交人头费。导游便不得不指望消费者购买商品来获取更高的提成。一般情况下,导游收入由两部分组成,一是旅行社发放的带团补助,一般每月千元左右。二是在导游服务过程中收受的各种回扣,其数量就难以统计。旅行社利益、商家利益、导游利益在

购物环节中交织在一起。尤其是黄金周期间,游客多,购物多,购物提成自然水涨船高,做得好一个黄金周可以挣到数万元。”她说。

黄山市一位不愿透露姓名的导游说,社会导游与旅行社没有劳动合同关系,完全靠带团获得收入。而专职导游的境况同样不太乐观。按照规定,专职导游与旅行社有劳动合同关系,是旅行社的员工,按照劳动法的要求,旅行社应为他们提供最低工资、各类保险。

但是,接受记者采访的一些专职导游明确告诉记者,专职导游与旅行社签订的劳动合同都是做给外人看的,各种社会保险也都由导游自理,旅行



朱江/漫画

各方说法

规范导游行业 旅行社管理是关键

游客的抱怨责难,媒体的舆论抨击,管理部门的严格管理,使得导游因回扣成了“过街老鼠”。安徽旅游专家、黄山市旅游研究中心研究员盛学峰认为,治理回扣不能只盯在导游身上。导游回扣的背后,是整个导游市场和旅游行业的规范亟须加强。要避免导游变成“导购”,规范旅行社管理才是治理“导购”问题的根本。旅行社利润来源费为主体,带团补贴为补充的导游人员薪酬制度。

记者在采访中一些导游反映,旅游主管部门的规定虽然明确,但缺乏可操作性。带团工资和效益工资“根据导游人员资格等级、带团类别、语种情况、工作责任

和企业经济效益状况”等确定,可是,导游人员资格等级、带团类别、语种情况、工作责任和企业经济效益状况等又怎么确定?由谁确定?如果这些相关政策不配套,决定导游薪酬的最终还是旅行社。导游薪酬制度举步维艰的现状,使得导游收入仍主要靠从游客购物中拿回扣。

记者在采访中,一些旅游业内人士普遍认为,要解决当前导游市场存在的痼疾,首先应从改造、重组现有旅行社入手,让大型旅行社集团化、中型旅行社专业化和小型旅行社通过代理制形成网络化,建立起科学合理的垂直分工体系。只有这样,才能避免无序的低价竞争。其次,旅游主管部门应出台简单、易于操作的导游薪酬制度,让导游收入摆上桌面。导游的收入有保障,生存压力会得到一定缓解,急功近利的行为就会减少。

据新华社电