地产快嘴"炮轰"SOHO 降价论——

潘石屹真实动机"不可告人"

晨报讯(记者 邢飞)"万科抢在别人之前降价，更多的还是基于对市场风向转变的一种自保，顶多打了个别人措手不及。相比万科降价的'阳谋'，老潘(潘石屹)的行为或许更有不可告人的目的。"北京联达四方经纪公司总经理杨少锋昨天在博客中对 SOHO 中国有限公司董事长潘石屹表示出强烈质疑。

杨少锋在房地产界以言辞犀利著称，就在一周前，他抛出的"房地产资金缺口将超过 1 万亿元" 的观点在房地产业界引起极大争议。而这次，他将矛头直指潘石屹。杨少锋认为，在万科董事长王石抛出"拐点论"时，潘石屹看多房地产，不过随后态度却突然 180 度转弯，说什么百日巨变，"个人目的很明显"。

在杨少锋看来，潘石屹将部分房地产企业上市公司的财务报表公开就显示了其"不可告人"的目的。在本月初，潘石屹曾将在内地和香港上市的房地产公司现金、贷款等财务指标进行对比，并称"房地产商不承认自己资金出现问题是掩耳盗铃"。对此，杨少锋认为，潘石屹把每一家房地产上市公司现金流给公布在自己的博客上，"就是告诉那些财务存在风险的企业，我很有钱。潘石屹批评王石借'拐点论'洗牌，实际上最想洗牌的是潘石屹本人"。

"我对潘石屹'百日巨变'的说法很'不感冒'，我写博客就是想让大家看清一些人说话背后的真实动机。" 在向记者谈及写文章的目的时，杨少锋情绪非常激动。他表示，王石、任志强、潘石屹作为房地产行业的领袖，他们的言行应该是本着为行业健康发展负责，而不是出于个人目的。

而对于杨少锋自己的"房地产企业今年资金缺口将超 1 万亿元，房企倒闭是楼市盘整的必然结果" 的观点，他认为，"自己写文章没有具体针对哪家企业，主要是想让开发商看清目前形势，希望房价理性回归，但决不希望房地产市场崩盘。"

对于杨少锋针对潘石屹的看法，SOHO 中国副总裁许洋昨天表示，对杨少锋不太了解，至于他博客中的言论还不清楚，目前潘石屹正在出差，不方便回应。不过，记者注意到，在当时分析上市公司财务报表时，潘石屹曾明确表示"房地产上市公司的财务报表本身就是公开的，不存在我对他们的曝光"。

对本文观点有何建议，随时发送邮件至 cj@morningpost.com.cn 讨论。

【财经速读】

杭萧钢构 344 亿合同 仅进账 4.7 亿

晨报讯 曾因 344 亿元天价合同成为去年焦点并爆出内幕交易案的杭萧钢构(600477)，日前公布了 2007 年年报。年报显示，天价合同到去年底为止才进账了 4.73 亿元而已。

瑞星杀毒软件 再送半年免费

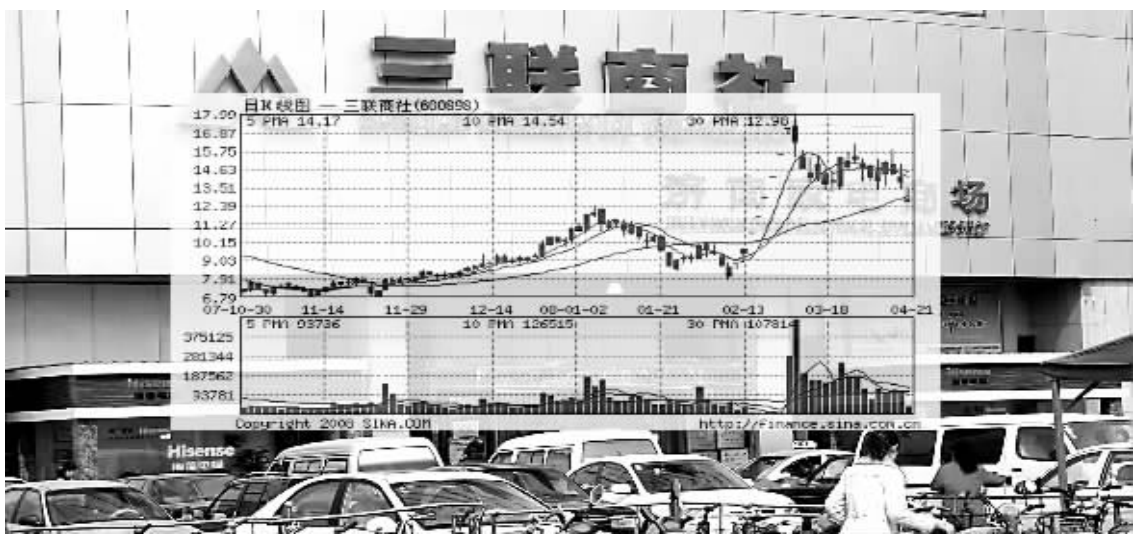
晨报讯 瑞星公司近日宣布，已向用户发放瑞星杀毒软件半年免费版，所有用户都可以通过瑞星官方网站和各大下载网站获取安装包。瑞星强调，此次推出的半年免费策略，一方面是希望通过免费版本全面提升信息安全水平，另一方面是为了进一步巩固其在信息安全市场的领导地位。 **(张黎明)**

VISA 在华发行 白金芯片卡

晨报讯 VISA 国际组织和工商银行近日发行中国内地首张符合 EMV 标准的白金芯片信用卡，持卡人年消费额须在 10 万元以上。与磁条卡相比，芯片卡安全性更高，能有效防范欺诈。全国现有 6 家银行开展 EMV 技术的迁移，仅工行发行了该标准的芯片卡。 **(李若愚)**

三联商社刚复牌即跌停

朱拉伊闪电进出遭质疑



投资者质疑朱拉伊的闪电进出将阻碍国美重组三联商社的进程，也是造成三联商社股价大幅下挫的重要原因。

晨报讯(记者 刘映花)面对三联商社(600898)猝不及防的大跌，投资者终于开始宣泄对三联股权之争的不满。昨日，在大盘以暴涨 210 点高开的情况下，复牌的三联商社却以仅比跌停价高一分钱的 12.75 元开盘，随后该股未做任何挣扎，便在数分钟后被封死在跌停板。朱拉伊以三联商社为筹码，闪电进出的做法也遭遇了股民前所未有的猛烈"炮轰"。

没落的家电连锁先驱三联商社在过去的几个月里经历了一场股权"暗战"。继国美成为三联商社第一大股东后，4 月 2 日，同为广东富豪的朱拉伊通过影子公司上海亚奥拍得三联商社 9.02%股权。然而，就在三联商社复牌的前一天，朱拉伊却宣布旗下的光华天成将把前期拍得的三联商社 2276.56 万股股权回归三联集团，条件是三联集团支持朱氏家族挥师北上山东地产市场。而其"不排除支持三联集团成为三联商社第一大股东可能性"的表态，也让未来股权争夺再添变数。

对此，昨日很多投资者将矛头指向朱拉伊，认为其行为将阻碍国美重组三联商社的进程，也是造成三联商社股价大幅下挫的重要原因。更有股民呼吁监管机构进入三联商社，对此事进行调查。而分析人士表示，虽然朱拉伊已将影子公司上海亚奥转至三联集团旗下，但上海亚奥已经宣布弃购三联商社股权，这部分股权如何回归三联集团仍需一个合法路径。

国美副总裁何阳青昨日接受记者采访时表示，三联商社昨日的股价可能是受大势影响。不过，朱拉伊短时间内很难超越国美电器，而国美两员干将分别出任三联商社总经理、财务总监，从而获得三联商社经营权与财权，这也可以说明国美已经与三联集团达成一定默契。

房地产的银行信贷 风险有多高

◎易宪容

官方合作网络视频 直播火炬接力 sina 新浪体育

08 财经 BLOG

最近有人放言，如果房价下跌，房地产市场的风险释放出来，最先死的是银行而不是房地产企业。这句话无非是要强调，银行对房地产的金融支持，既是不可退出的也是自愿的，房价的下跌一定会先引起银行的危机，当前的房地产政策只能重新审视。

可以说，上述观点的内容核心，只能是相关人士的希望和梦想。

因为，从当前房地产的银行信贷风险来看，它应该包括两方面的内容：一方面是房地产开发的银行信贷风险。对房地产开发商的银行信贷，监管部门有严格的市场准入，比如，房地产开发商的自有资金必须在 35%以上，否则就不可能获得银行贷款；房地产住房预售只有在建筑房屋封顶之后才能进行等。另一方面是房地产的个人按揭贷款的信贷风险。对此同样有严格的规定，比如"359 号文件" 对第一套住房信贷的严格准入，对第二套住房信贷的界定，都在信贷管理上有详细的规定。

对于住房按揭贷款，中国不会走上美国式的次贷危机之路，因为中国没有让按揭贷款证券化及衍生品化。在各种短期利益驱使下，前些时候中国房地产投机炒作泛滥，房价迅速升高。但是，由于中国住房按揭贷款严格的首付比例，也在一定程度上降低了信贷风险。可以说，由于 2007 年房价涨得太快，从而使得 2007 年 1 万多亿元住房按揭贷款风险较高，而在 2006 年底以前所发生的 2 万多亿元住房按揭贷款风险则要低于前者。从这样的意义上说，全国的住房价格不下降 30%，商业银行风险就不会太高。可一旦房价下跌，一些开发商则面临倒闭的风险。

总之，房价下跌对国内商业银行的影响自然很大，但它远不及美国次贷危机，首先受到重创的是房地产开发商。目前房地产开发商为什么把银行推到前台，目的是希望政府来改变目前的房地产政策及金融政策，进而改变从紧的货币政策。司马昭之心路人皆知。如果是这样，那么中国的房地产市场又将回到以前的老路上去。

3C 资讯

沁园 生态健康用水

笔者日前从水家电行业的领先企业——宁波沁园集团有限公司了解到，人们对饮用水的需求正在由过去的 "健康用水"向"生态用水"进行转变，绿色、环保、节能正在成为人们关注的话题。"饮用健康的水已经成为一种共识，但是饮水过程中存在的问题依然不容忽视。"沁园集团董事长叶建荣先生这样表示，"在健康的基础上，消费者追求绿色、节能、环保的产品是一种巨大的进步，是对生态环境的一种呵护。

据了解，沁园集团一直以满足消费者健康用水、便捷用水为己任，沁园以一个水家电设备供应商的身份诠释着自己挥之不去的民生情结。它 "割"掉了传统饮水机的热胆，热水过程不仅更快，而且更安全，解决了"千滚水"现象。由于无需热胆加热，无热胆即热式饮水机不产生水垢，产品的电加热体结构紧凑合理，功率适中，可以使饮用水在流过电加热体时即被迅速加热至所需温度。

面对生态用水的新趋势，沁园集团秉承绿色、环保、节能的新理念，在技术研发和创新方面投入巨大的人力、物力和财力，于 2005 年推出了无热胆即热式饮水机，彻底解决了饮水机的二次污染、反复加热、细菌侵入、污垢等问题。不仅如此，沁园无热胆即热式饮水机耗电量也是全行业超低：按我国 8000 万台饮水机的保有量计算，如果全部改用这种饮水机，每年可以节约用电 140 亿度。日前，沁园的第二代无热胆饮水机已经上市，在解决健康饮水的基础上，新型的无热胆饮水机产品将更加符合生态用水的特征，引领饮水机行业向着生态用水的时代大步前进。

《武林外传》笑声传全国

以搞笑、可爱、轻喜剧风格为内容的国内喜剧网游《武林外传》，在成功举办了轰动全国的《武林》跨服 PK 争霸赛后，在 4 月，以"全民娱乐月"为口号再一次向玩家诠释了经典喜剧网游的游戏理念。该游戏自开启以来，一直深得游戏玩家的青睐，游戏的内容彻底颠覆了传统网游单纯无聊的升级路线，同时更是添加了更多无厘头与搞笑的元素在其中，丰富多彩、逗乐幽默，使这样一款轻松幽默，搞笑另类的游戏成为众多玩家欢乐共享的平台。

海尔热水器引领极速大水量洗浴新时代

随着夏季的临近，很多消费者开始关注起自家的洗浴问题，一项调查报告显示，"热水量大"、"加热时间短、加热速度快" 等正在成为热水器消费者购买的决策性因素，"我们正是看准了消费者的需求，才研发了这款具有 3D 动态加热技术的热水器，通过这种热水器，市民可以体验到速热、大水量的洗浴享受，所以，自海尔 3D 加热系列热水器一上市，就受到了很多消费者的青睐" 海尔销售部的工作人员说道。

海尔 3D 解决洗浴"大"问题。笔者从国美、苏宁等各大卖场销售部门了解到，今年我市热水器消费者在选购新机时，更加关注洗浴质量的提升，特别是一些多人口家庭，他们都表示更愿意选购一款加热快、水量大，使用更加便利的热水器，而海尔 3D 动态加热热水器准确的把握了这一消费趋势，让许多的 3D 用户都体验到了这项创新技术带来的洗浴乐趣，在我市掀起了一场"3D 洗浴热"。

据悉，海尔 3D 动态加热电热水器"多、快、好、省"的产品特点，给活动现场的消费者留下深刻印象，除配备了国际标准的防电墙技术，保障用户使用安全外，该系列电热水器的核心——3D 动态加热技术，实现了三维空间全方位加热无死角，能够实现开机即洗。另外，3D 系列电热水器拥有超大水量，四倍增容，可以满足家庭连续洗浴的需要，还使冲浪浴室、按摩式浴缸等高端洗浴方式成为可能，充分体现了海尔热水器提出的"极速体验，超大水流"的洗浴新理念。

技术创新带来全新洗浴体验。据了解，3D 动态加热技术集合了相关部门力学热力专家及海尔全球研发人员的智慧，相关部门力学研究所相关人士认为，3D 动态加热技术融合了储水式、即热式热水器的优势，实现了立体式、全方位加热，确保加热过程没有死角。这不仅有助于将热能利用最大化，更加高效节能，是一项革命性的技术。据了解，该系列热水器可在内胆水温低于 40 度时启动 3D 模式，仅此一项，节能效果就可达到 20%。

六大技术引领洗浴新时代。此外，据了解，结合 3D 动态加热与防电墙等领先的技术优势，近期，海尔热水器还率先引入了"安全进化空间"的概念，成功抓住了消费者的高层次的洗浴需要。"'安全进化空间'就是在用户安全使用的前提下，将洗浴延伸为集科技、节能、品质、快乐等多重享受体验，而要达到这个层面就必须依靠强大的技术后盾"，海尔研发负责人表示。据介绍，为配合"安全进化空间"理念的拓展，海尔已经形成由防电墙技术、安全预警技术、金刚三层内胆技术、以及 3D 动态加热技术、五大节能技术、电话远程遥控技术等组成的"进化体系"，引领消费者进入全新的沐浴时代。

LG KM380 激情撞击音乐手机市场

在很多人印象中，韩系手机一直是时尚手机的代表，而拍照手机和音乐手机则是欧美系产品的专利。这一观念在 2008 年初被改变，业界领先的 LG 电子以其强大的设计实力，推出彻底改变拍照手机应用模式的 500 万像素全能影像手机 KE998，向世人宣告 LG 全面进军多媒体手机市场的决心和不凡实力。近日，LG 再次利剑出鞘，即将推出一款时尚音乐手机 KM380，从而宣布 LG 已成为集时尚手机、拍照手机、音乐手机和奢侈品牌于一身的全球领先的手机产品供应商。

虽然过些日子，玩家们就可以在市场上看到这款性价比极高的音乐手机产品，但产品发布前的日子，对于音乐手机的粉丝们来说，总是分秒煎熬。我们不妨从当前流行的音乐手机元素分析，共同期待 KM380 所应该具备的"声"动素质。目前音乐手机市场已经空前繁荣，无论是手机外观还是音乐软件，都日臻完善。2008 年，主流的音乐手机必须具备清晰且大声的外放、支持无线蓝牙立体声耳机、手机外部必须具备方便的操控按键、支持丰富的播放菜单调节。最关键的，音质一定要正，续航时间一定要长，而且内存容量一定要大。许多音乐手机的音频解码依赖于手机应用处理器的软解码，音质不够突出。KM380 到底能提供多么优秀的音质呢？在产品揭幕之前谁也不知道，我们只能拭目以待。

此外，没多少人长时间使用音乐手机的外放听音乐，但大部分人却依赖于耳机听歌。我们来算笔账：一台电池为 900 毫安时的彩屏手机，如果不听歌，纯打电话和发短信，大约能待机 3 天~4 天。如果使用耳机听歌，甚至使用蓝牙立体声耳机，那么待机时间会缩短到两天以内，甚至更短。这样一来，相比专业随身听动辄 30 小时的续航，音乐手机的优势就不明显了。为此，不少厂商均在尝试提高音乐手机的续航能力，LG 也是其中之一，我们也期待这款新的音乐手机续航能力能给玩家一个惊喜。

音乐手机市场将在 2008 年进行洗牌，只有在合理价格下提供优秀音质、较长续航和海量存储扩展的产品，才能继续生存。KM380 能满足玩家们的需要吗？答案将在几天后揭晓！

三星空调 动如脱兔 静如处子

素来以"完美融合时尚与科技"著称的三星，不断在完善提高自身的变频技术，为大家提供了"动如脱兔，静如处子"的完美体验。当三星直流变频空调开机后，高频率的快速运转，强劲制冷或制热，3~5 分钟就可以达到房间设定温度，不仅通过低频除湿保持最适宜的湿度，使人始终处在健康干爽、安静的环境中，还可使室内温度波动幅度精确控制在+0.5℃以内，避免忽冷忽热。而 S-Inverter 技术的使用还能保证最多 50%的节能。除提供高能效与稳定性的保障外，三星空调还让用户感受到绝妙的静音环境。为此，三星对空调柜机的外机中的大风扇和底座采取一次注塑成型技术，这种工艺有效控制了噪音的源头。而双转子压缩机和室内机出风口背板处阻尼材料的使用，都大大地有效降低噪音的产生。

灯火阑珊处 飞利浦 LED 家居照明等你回家

"家，就是有个人点着灯，在等你。"飞利浦推出 LED 家居系列灯具为千家万户阐释：灯光，也有一颗暖人的心。当你在夜色中打开衣柜憧憬着明天的约会，细细挑选衣裳时，谁能觉察你的心情？让聪慧的飞利浦 LED 感应灯陪在你身边吧。它的红外线开关灵敏感应你的存在，体察你的心思。

想在家中为你的他(她)布置一个甜蜜的烛光晚餐却不受烛火的烟雾打扰么？在家中摆上几只飞利浦 LED 蜡烛灯吧。仿真烛火的跃动，浓情蜜意被调和出来；配上时尚磨砂玻璃烛杯，美妙情调在朦胧光影里随心荡漾。生日聚会、圣诞节、过新年……你是否想为卧室、室外聚会、阳台"化个妆"。拥有六种单色光源，七彩变色光源的飞利浦华彩装饰灯帮你圆梦，丰富的表现力随心打造出各种氛围。在家中各处你是否安上了贴心的小夜灯，为孩子赶走黑夜的可怕？飞利浦 LED 小夜灯不需手动，就能感应周围环境自动开关，让光明时刻伴随孩子。它使用方便，即插即用，你可以巧手调节光束，DIY 各种照明效果，给孩子一个安心美妙的夜晚。当你与朋友进行郊游，野营等户外活动时，别忘了家中还有人在牵肠挂肚。无论再恶劣的环境，拥有明亮的超强光束，防水防尘设计的飞利浦 LED 手电筒能将你平安带回家人身边。

三星 W599 以睿智开启商务时尚之门

时尚是人类永恒的话题。它的触角延伸到生活的各个方面，商务领域自然也不例外。近日，三星 Anycall 推出了商务时尚的代表之作——中国 CGG 自由组合手机 SCH-W599。这款专为商务精英打造的手机，向人们展示了商务时尚的内在气质，并阐释了商务时尚的真谛——睿智。

商务时尚源自精英自身的睿智。睿智是一种领先意识，因此，商务精英往往具有前瞻性，他们意识到自己应当 "先人一步"。从三星 W599 上，我们体验到了这种领先的睿智。它可兼容中国目前移动通讯市场所有类型的手机卡，用户可以选择 CG 卡组合或者双 G 卡组合同时待机。正因为三星 Anycall 对中国市场的深入了解以及强大的技术实力，才成就了 CGG 自由组合技术。这一领先技术让商务通讯生活开始闪烁出睿智的光芒。具备这种领先智慧的商务精英，会走在商务时尚的前沿。这种睿智的力量既是一种领先于他人的满足感和成就感，也是一把开启商务时尚之门的密钥。热爱生活的人将自己对生活的态度一一记录和释放，W599 的 200 万像素数码相机、Mp3 音乐播放器、支持 A2DP 蓝牙立体声耳机等功能代表了他们对生活的热爱。

时尚与商务的结合体 W599，为我们解读了"商务时尚的真谛即是睿智"这一理念。同时，W599 时尚的外形设计和强大的功能设置，也从另一个角度证明了三星 Anycall 在追求品位、塑造时尚方面的领先优势，以及在双模双待手机领域的领导者地位。睿智，这种勤于思考的力量让人商务精英始终走在时代的前端。手握 W599 的商务精英，以自身的睿智，瞬间开启商务时尚之门。

康宝厨电 品牌大比拼提前开赛

随着 08 年的到来，整体厨电消费潮流日益兴起，市场随之膨胀，众多行业巨头纷纷强势进入厨电产业，迫使行业竞争不断升级，厨房电器渐显品牌竞争的新拐点。日前，"世界消毒柜大王"康宝在 2008 年 4 月，率先打响了厨电市场的"品牌战"，提前拉开了厨电品牌大比拼的帷幕。

业内人士分析，近年来，随着充满生活时尚的厨房家电开始大规模进入寻常百姓家，利润丰厚和潜力巨大的厨房家电市场吸引了海尔、欧派等各行业巨头企业纷纷向厨电市场进军。

与此同时，康宝等企业也相继在厨电产品行业全面开花，有消毒柜著名品牌之称的康宝还兴建大规模的厨卫产业基地，积极扩展企业实力，为推动整个厨电业提前进入品牌竞争时代打下了超好的"注脚"。

据了解，康宝自 2003 年正式全线进军厨房电器领域起，更是在短短几年内，一直保持着 100%左右的年增长速度，在吸油烟机、燃气灶、集成厨房等领域已经进入行业前列，对整个厨电市场形成了巨大的冲击。康宝董事长罗小甲介绍说，正是看好厨电市场的巨大发展前景，康宝在新的战略目标时明确提出，2008 年，康宝将实现由消毒柜单一品牌向厨卫电器集合品牌的过渡，挺进厨卫电器五强之列，并力争两年内进入行业三甲。罗小甲表示："这主要在于康宝始终坚持以自主创新为主，着力于技术、渠道、品牌等基础竞争力的打造，才从众多竞争品牌中闯出自己的天地来。"

据罗小甲介绍，康宝是世界电热消毒碗柜的自主研发生产者，从最开始使用电加热发热管消毒，从臭氧、紫外线到组合式消毒，从最早使用温控器控制到微电脑，到现在的模糊逻辑和光波消毒，一直掌握着领跑国内外消毒柜研发和生产的核心技术，也为企业品牌提供了巨大的溢价力。据了解，目前，仅是食具消毒柜产品，康宝就发展到 30 多个系列 200 多个品种，不仅是消毒柜行业的全球领军者，更是行业标准缔造者。

"2008 年被称为体育年，是中国企业百年一遇的跨越契机，也是国内厨电企业快速发展壮大的大契机。"罗小甲指出，在这种境况下，品牌才是最重要的，只有为即将到来的拐点做好准备，才能最终胜出。

"瞄准这一历史机遇，我们计划从品牌、技术、渠道、经营等进行全方位升级，将康宝发展成行业内领袖级企业。"罗小甲理性地描绘了康宝的 08 新蓝图。

联创快速电热水器上升势头凶猛

当前，热水器市场已呈现电热水器、燃气热水器、太阳能热水器三分天下的局面。而近年来快速电热水器更以"加热快速、方便舒适、安全节能"等优势大规模"登堂入室"，其中凭借企业规模优势投入巨资、自主研发、自主生产，整体切入市场的联创，更是短短一年时间便成长为多个一级市场的领军品牌，引来行业高度关注。

舒适化、科技化、智能化和人性化将是电热水器未来的发展趋势，也是电热水器市场持续上升的关键，有业内人士预言：行业快速"掘金"热潮必然蕴藏着"洗牌"风暴，联创等品牌的进入也必将改写现有市场格局。联创等品牌在节能减排的整体背景下，必定会取得良好的社会效益和巨大市场空间。