

三一中联“罗生门” 折射中国商道困境

本报记者 仲爱梅

从湖南到北京，原本一桩单纯的“迁都”事件，被三一重工渲染得轰轰烈烈，尽人皆知。正所谓“内行看门道，外行看热闹”，一句“搬迁为规避恶性竞争”的解释，就已吊足了大众的胃口，更何况，“迁都”事件背后，由三一重工与中联重科这两大重量级人物担纲主演的商战大戏《无间道》与《罗生门》还在轮番上演。

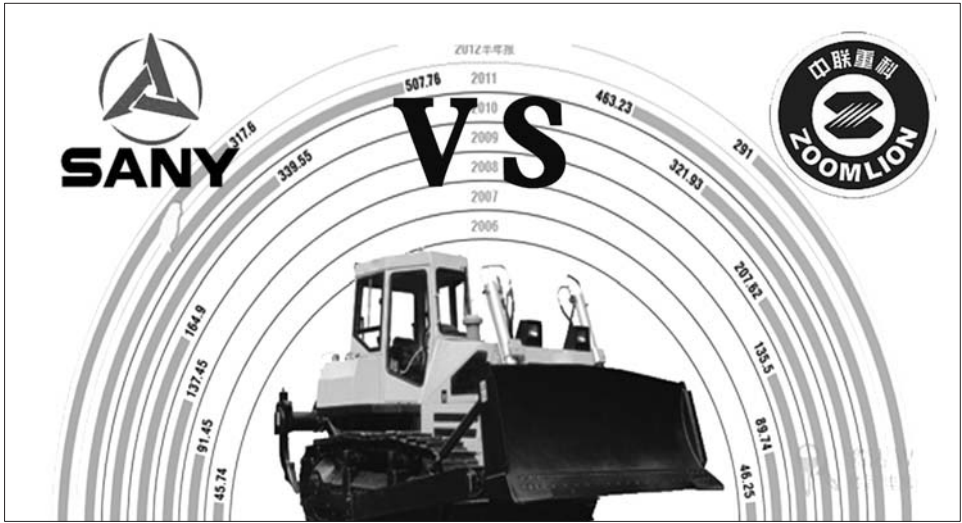
孰是孰非？由于两大巨头各执一词，真相如何外界不得而知，但是，这场发生在同行间的谩骂攻讦，无疑再度向人们折射了中国商道的困境。

你诉委屈，我喊冤枉

三一、中联谁更冤

同处于湖南长沙，同为国内工程机械巨头，三一重工与中联重科之间的关系，却并非能够携手作战的“好兄弟”，而堪称一对十足的冤家。借用某些媒体的说法，“十多年来，三一与中联之间有着太多的纠葛和故事”。

比如，因为客户春节公关费汇总表被泄露，三一重工酝酿已久的香港上市梦碎，上百亿融资计划告吹，三一重工怀疑此事与中联重科有关；再比如，双方在抢夺客户方面各有建树：中联重科人员曾混入三一重工的客户群中，且被三一重工查出；中联重科的参展车也在半夜三更被三一重工的人破坏，其客户也曾飞机场被三一重工的人接走……不胜枚举。而双方最近的这



次矛盾，则缘起于11月13日的一则网帖。

11月13日，一则名为“三一重工涉嫌派遣间谍和用技术手段窃取商业秘密”的爆料帖开始在天涯论坛、百度贴吧、互动中国论坛等各大网站和论坛扩散。该帖子称，三一重工近3年来采取非法手段，窃取了包括中联重科在内的多家国内外企业的商业秘密。

由于爆料帖中言之凿凿，甚至具体到涉案人员的名单、罪状以及被刑事拘留的时间，每一个细节似乎都显得十分翔实可信，再加上中联重科在接受采访时所用的“内部资料说”，间接证明了帖子的真实性，一时间，三一重工丑闻缠身，深陷“间谍门”中无法自拔。

11月21日，“间谍门”事件尚未平息，一个更为惊人的消息传出：三一集团创始人梁稳根在内部早餐会上透露，“总部拟迁往北京昌平区”。

国内最大工程机械民营企业要迁都！“迁都事件”一出，成功转移了公众的视线，就在外界对背后原因议论纷纷之际，更大的猛料爆出。11月29日，有媒体通过专访梁稳根及三一集团数位高管，撰文道出了三一集团近年来所遭遇的一系列“委屈”：梁稳根本人长期处于不实举报、谣言和负面报道的冲击之中，如“资金链断裂”、“携款潜逃”、“关联交易非法谋利”、“企业涉黑”、“侵占土地”、“偷税漏税”、“公开行贿”、“偷窃技术”等；其子梁在中屡遭安全威

胁，甚至差点被绑架，梁稳根被迫中止他的接班人计划等等。

按照三一重工的说法，上述所有事件的肇事者均指向同一人：中联重科。不仅如此，就连此次之所以被迫迁都，也是无法继续忍受来自竞争对手的各种恶意竞争行为所致。

不过，11月29日晚间，事件所涉及的另一当事人中联重科迅速作出回应，称“文中所述，纯属无中生有、恶意中伤”。而30日，三一重工总裁向文波则在微博上连发6文，强调文章所写的事件均为真实。

一个诉委屈，一个喊冤枉，从“间谍门”到“迁都门”，三一、中联的“罗生门”一再上演，一波三折的商战大戏可谓让观众看了个过瘾。

层出不穷，口水不断

企业屡演“同行恐怖主义”

这已经不是中国企业间第一次上演“罗生门”。中国企业似乎并未以此为戒。事实上，就在三一重工与中联重科的“口水战”激战正酣时，另外几家国内企业的争斗厮杀也正在上演。而早在两年前，伊利和蒙牛也上演过一场热闹的“口水战”。

1 伊利PK蒙牛

2010年的10月份，围绕着“恶性网络营销”，两大乳业巨头蒙牛和伊利，就曾经粉墨登场。该事件缘起于一则网帖。网帖爆料称，包括“圣元奶粉性早熟”事件，伊利儿童奶“QQ星”等有深海鱼油成分或深海鱼油产品含EPA会导致性早熟等事件，其实都是蒙牛及其公关公司策划的新闻，多名涉案人员已经被公安机关采取强制

2 复星国际PKSOHO中国

复星国际与SOHO中国的争斗，围绕着上海外滩地王8-1项目的股权争夺展开。先是SOHO中国董事长潘石屹利用自己的微博平台影响力，频频指责复星国际在外滩地王8-1项目的操作中“霸道且强势”，并称“复星根本没钱”；紧接着，复星国际控诉SOHO中国在收购中绕开“母协议”，并利用汪先刚等“深喉”为其

收购铺路。尽管双方在关键证据上无言以对，但该事件却持续发酵。

3 中坤投资PK远大科技

中坤投资与远大科技的纠纷，则起源于远大集团北京总经理郭天馨的一则微博，内容是“大钟寺中坤广场拖欠其中央空调合作方远大集团数亿款项。”然而，按照中坤集团董事长黄怒波的说法，真相应该是“远大未履行合同内容，并拖欠中坤为其垫付的9000万资金”。随后，中坤将远大告上了北京市中级人民法院，而郭天馨则不知出于何故，将其涉及双方争论的微博全部删除。

4 皇明PK日出东方

与前者略有不同的是，皇明对日出东方的“死磕”，目前看来似乎

更应该看做皇明的单方面行为，日出东方并无太强烈的反应。10月16日，皇明集团董事长黄鸣以举行新闻发布会的方式，对第一批太阳能热水器节能产品惠民工程申报过程中的若干检测问题提出公开质疑，并将批判的矛头直接指向了自己的同行、国内太阳能上市企业第一股日出东方和江苏质检院。并且在随后的一个多月内，皇明就“骗补门”先后频繁召开了5次新闻发布会，接连不断抛出疑点力揭行业黑幕，令该事件迅速发酵，而其高调“揭潜”的行为本身，也招来了各方质疑。

“黄鸣以消费者利益代言人的身份大揭行业黑幕，持续曝光各种质量问题、标准问题，看似为消费者摇旗呐喊，实则以此为护身符，行一己之私利。”有太阳能业内人士称。

(上接B01版)

收益风控

承诺存疑

在对多家投资机构调查中，产品高回报、低风险，成为推销人员经常挂在嘴边的说辞。可是，相关机构对于产品收益、风险控制的承诺，在一些业内人士看来尚存不少疑虑。

比如，鑫普瑞投资理财经理介绍，期限1个月、3个月产品，资金用于银行业资金拆借。记者了解到，根据5日公布的上海银行同业拆放利率，1月期利率为3.8065%，3月期为3.8347%，该利率对银行间资金拆借具有指导意义。

“按照这样的利率水平，银行不可能提供更高的利率拆借资金，上述产品5.5%、6.5%的收益水平从何而来？”省城一位银行业人士接受记者咨询时，对这家机构产品盈利性表示怀疑。

对于几家投资机构有关风险防范的承诺，具有资产管理经验的银行业人士也提出了疑虑。比如，上述机构投资指纹锁、饮料生产线的理财产品，省城银行业人士就分析称，从这些产品的介绍来看，这些投资项目多集中在外地，投资人难以对项目的真实情况进行有效了解，投资机构与投资人之间的信息不对等增加了投资的风险性。

调查中，这些投资机构对投资项目提供“多重风险防控措施”，其中，提供100%的股权质押成为最常见的手段之一。“假设投资项目一旦出现风险，上述公司属于非上市公司，股权流动性差，即便提供股权质押也难以变现，这种风险防范措施的保障有限。”省城银行业人士称。

该人士同时提醒，由于对投资项目缺少了解，投资者对于投资机构提供的担保合同、资产抵押证明等手续文件，应该设法多方核实，确保真实有效。

第三方理财

游走监管边缘

存款不赚钱，炒股不赚钱，买基金不赚钱，如今，许多市民普遍感觉投资无门，为了对抗通胀，很多人迫切寻找合适的投资理财方式。在这种背景下，一些财富集团、投资公司、理财顾问中心打着“第三方理财”的旗号趁机兴起。

不过，这些投资机构已经跳出了“只卖规划不卖产品”的传统定义，它们不只代销信托、基金等金融机构发行的理财产品，还推出了自己的投资产品。这些机构开辟了理财通道的同时，其投资能力和信用风险也不容忽视。

“一天打300多个电话，反反复复就一句话‘我是××理财的，我这里有个理财项目……’”一位曾经在某财富集团担任过电话营销的女孩就抱怨说，“张口就让人投资几十万，很多人都认为是骗子”。

接触过此类投资机构的市民曹磊说，负责接客户的理财师，多是从社会上招聘的年轻人，很多人缺少基本的金融知识，还向客户推销理财产品，“把资金交给他们打理，哪能放心啊”。

有经济学家也曾指出，对于帮助客户进行资产管理的第三方理财机构，有可能因信用或投资能力不佳而让投资者受到损失。更应注意的是，很多理财机构其实就是地下私募，由于不像公募基金存在定期信息披露机制，投资人的利益也难以获得稳妥的保障。

业内人士提醒，目前，第三方理财在界定和规范上属于法律真空，配套的监管手段、风险控制机制尚不完备，法律规范之路还比较漫长，这也是第三方理财机构与银行、信托和券商等推出的理财产品的主要区别。

同室操戈、相煎太急

“口水战”折射中国商道困境

“企业家就是几条鲨鱼被关在一个池子里互相咬，今天早上起来，不得不跟这个人咬，明天又不得不跟那个人咬。”与远大科技的纠纷案发生后，中坤集团董事长黄怒波在接受媒体采访时颇为无奈地说了上述言论。

同行是冤家，这一古老的道理似乎依然适用于今天的中国企业，升级的，只是双方各自都用上了高科技手段，比如网络，比如微博。

但是，这种通过微博、媒体等

传播平台，互揭对方内幕的做法，除了可以吸引一大批好事的观察者外，对于企业本身，并无实质性好处，只能让双方在争斗中愈陷愈深，难以自拔。

而在媒体和公众的渲染中，近期发生的数桩企业“口水战”恐怕比任何一部商业大片都精彩，充满了心机重重、不择手段、你死我活的刀光剑影。它更让外界遗憾地看到：即便是所谓大企业，在商业文化和商业道德的塑造和遵守上面，依然漏洞

百出，丑态毕露。

而这种“同室操戈、相煎太急”的争斗，其实是百害而无一利：一方面损害了行业形象，降低了企业高管和从业人员的道德追求和精神层次；另一方面也迫使企业家们不得不将大量精力投入到彼此提防之中，不仅抬高了企业的生产运营成本，造成了资源的浪费，重点说，甚至可能令外国竞争对手渔翁得利，损害了国家利益。

“明明可以通过有限合作降低

竞争成本，提升效益，为什么偏偏要用高成本的敌意对抗，让整个行业陷入发展的困局？”在业内人士看来，中国企业完全可以向国外企业那样，通过有效的沟通以及相对开放的商业态度，依靠重复博弈，使双方的竞争态势不断接近帕累托最优，而双双实现效益和市场控制力的最大化。“越是在行业低迷时，企业家越应该合力过冬，积极寻求出路。如果一味地恶性竞争，非但对自身发展无益，也将给整个行业带来巨大伤害。”