

第一章 入世头脑

政府入世进行时——由审批走向登记

国务院法制办公室主任杨景宇认为，入世在一定意义上可以说是“政府入世”。WTO 规则作为一部庞大的“法典”涉及经济、政治、社会生活的诸多方面，与中国所熟悉的东西有很大差异。现行的行政管理体制存在着不能完全与之相适应的问题。

他认为，中国在转变政府职能方面还需要做更多的努力。政府应当把更多精力放在经济调节、市场监管、社会管理和公共服务上面，切实解决市场机制解决不了和解决不好的问题，同时相应减少政府对经济事务的行政性审批。

中国政府近年来一直在进行政府审批制度的改革。杨景宇表示，今后政府将继续尽可能减少政府机关对经济事务的行政性审批，更加重视发挥政府对经济事务和社会事务的事后监管职能，以实现公共利益与企业经营自主权的平衡。

行政性审批属于政府对经济、社会事务进行“事前监督”的管理方式。虽然在维护国家安全和公共利益、合理配置资源方面，这种管理方式是必要的，但是难以避免出现主观性，以及成本高、效率低的缺点。此间专家建议，除了那些通过事后补救、难以消除影响或需付出更大代价的问题，

政府对社会施行事后监督方式更为合理、有效。

杨景宇表示 政府将努力做到“不错位”不能既当“裁判员”又当“运动员”由政府机关管的事情 办事手续越简便，越透明越好。

中国政府在修改涉及 WTO 规则和中国人世承诺的行政法规方面已做出了许多努力。加入 WTO 后 需要制定或修改的 30 件行政法规中，已完成了 25 件。需要废止的 12 件行政法规也已经宣布废止。同时，还有 36 件国务院文件将于近日停止执行。

反观我们政府改革现实，改变在长期计划经济体制下、在由计划向市场转轨中形成的行政审批“多箩筐”现象，正是入世后各级政府面临的巨大挑战。据了解，曾经有投资者为办成一个项目“过五关斩六将”盖了 150 多个图章才得到批准；在一次摸底调查中，上海发现，全市各种行政审批项目大小小有 2027 项，其中地方自己设立的就占了 40%。

审批泛滥，是因为在计划经济时代在计划向市场转轨时期，政府对社会资源配置起决定性作用，须要设立众多的、庞大的、多层的、交叉的政府部门，政府管理包罗万象，国家部委最多时多达七八十个。

我国政府实际上已经意识到问题所在，而且采取了一些措施 比如 1998 年至今的机构大精简，推行政企分开，取消一批行政收费项目，在证券、进出口等领域试行核准制和登记制，一些地方在招商引资中实行“一个窗口对外”、“一条龙办公”等等，然而，我国改革行政审批制度还会遇到很多阻力，还有很多困难。在我国加入 WTO 后，首当其冲的

就是政府职能和行政方式的转变，如果还是政府在配置资源中起基础作用，如果还是暗箱操作，如果还是我行我素，势必引发国际官司，或许只有到那时，泛滥的行政审批制在我国才会寿终正寝。

龙永图的三个妙喻

龙永图强调，人世最大的风险是对游戏规则的无知。他说，中国最困难的决定就是从现在开始，必须有步骤有条件地开放服务贸易产业。而服务产业不是一般人平常讲的餐馆行业，它是包括电信、银行、保险、证券、商业零售、旅游、海陆空运、会计、律师、咨询服务、广告、教育、文化、贸易外贸等，比原先认为的第三产业要广得多。

他说，在加大开放的过程中，防范风险十分重要，但是最大的风险不是开放，而是中国不熟悉规则，因为你不知道规则，就不知什么事该做，什么事不该做。

“WTO 与两个人打架”

中国加入 WTO 的一个好处是有利于解决贸易磨擦和纠纷。龙永图说，解决纠纷有多种方法，可以双边解决，也可以拿到 WTO 的多边争端机制里去解决。由于目前我国经济比较弱，美国等西方国家比较强，面对面解决处于不利的地位，我们便希望把问题拿到 WTO 多边机制去解决。

讲到这里，他生动地说：这个道理很简单，一个大个子和小个子发生矛盾时，大个子最喜欢两个人面对面解决，把小个子拉到阴暗的角落里单挑，狠揍一顿。小个子则希望

把冲突拿到人多势众的地方去，希望有人来主持公道，请大家来讲点道理。所以，我们是愿意使用 WTO 多边的争端解决机制的。

“WTO 与篮球比赛”

WTO 的三项职能 制定规则 开放市场 解决争端。中国要加入 WTO 就要作出遵守 WTO 规则和逐步开放市场的承诺。龙永图以篮球赛作比喻。

龙永图说，要参加奥运会篮球赛首先就必须承诺遵守篮球赛的规则 而不能一进球场就说：“篮筐太高 是按照西方人的标准设定的，对西方大个子很合适，对我们不合适，得把那篮筐降下几厘米来适应我们，否则就是不公平竞争。”这是不可能的。只能面对这个事实，想办法发挥自身的优势，灵活机动地和大个子较量。所以，如果想加入世界主流，首先就得遵守国际通行的规则，然后才能谈改变规则的问题。

“WTO 与小孩冲马桶”

龙永图说，树立规则意识在我们中国是长期的任务，要经过一代人、两代人甚至几代人的努力。他说，我们很多同志都感觉外国人的规则意识非常强。一次在瑞士，我和几个朋友去公园散步，上厕所时，听到隔壁的卫生间里“砰砰”地响，他有点纳闷，他出来后，一个女士很着急地问他有没有看到她的孩子，她的小孩子进厕所十多分钟了，还没出来，她又不能进去找，他想起了隔壁厕所的响声，进去打开厕所门，看到一个七八岁的小孩正在修抽水马桶，怎么弄都

冲不出水来，急得满头大汗。那个小孩觉得他上厕所不冲水是犯了规则。这就是一种社会责任感，一种遵守规则的习惯，这样的品质非常可贵。我们的企业如果不形成这样的规则意识、这样的社会责任感，我们的市场经济体制就很难建立起来。

因此，龙永图认为入世最大的风险是不作准备，当前最紧迫的任务便是加深对市场经济体制的理解和再学习，加强了解国际规则，各行业都要根据自身的特点转变观念，而不应拘泥于具体条目的纠缠。只有这样，才能把挑战变为机遇。

市场不相信眼泪——“入世”考验中国信用

中国“入世”信用是关键 它是遵守世贸规定的必然要求。

近几年来，尽管打假行动声势浩大，铺天盖地，但制售假冒伪劣的活动仍然十分猖獗，屡禁不绝，可谓此起彼伏！究其原因是由多方面的因素所造成。其中最突出的一点，就是我们这个社会还缺乏信用基础。信用缺失的出现，致使作为社会化信用体系主体的企业往往急功近利，利欲熏心。市场经验告诉我们，信用的可靠性不仅要靠道德约束，更重要的是要靠法律制约；而作为社会化信用体系维护者的政府部门，由于缺乏完备的法律法规作保障，而无法建立起有效的失信约束惩罚机制。某些地区为了局部利益，对许多“违规”企业实行地方保护，甚至纵容制假售假活动，社会信用环境遭到空前破坏。信用缺失正日渐成为严重影响一些地区、一些行业甚至整个国内经济形势良性发展的难

以根除的毒瘤。

《中国化工报》近日报道 西安市质量技术监督局稽查大队对西安一主要建材市场进行检查，结果发现有 40% 定量包装的品牌油漆短斤少两，标注净含量 5.5 公斤的油漆桶 有的竟少出 2 公斤 使广大消费者愤慨不已 更让人感到不可思议的是，这些油漆包装上都标注了“荣获 ISO9002 国际质量体系认证”之类字样。据调查，一部分是企业缺乏营销道德所致，还有六七成是经销商为竞争、压价的需要，有意让厂家装得不足量。再如 以“年年出炉新月饼 周而复始陈陷料”而“著称”的南京 × × 食品厂 就因为把“信用”弃若敝履 以至于辛辛苦苦建立起来的、在整个东南亚、日本、韩国等国家都口碑甚好的“百年信用”瞬间丧失殆尽。可以想象 该厂若想重建信用 东山再起 得需要花费多大的力气！当年以造假著称的温州整整发愤图强了十几年，才在全国服装、皮革市场重新站稳了脚跟。

市场经济不仅是法制经济 也是信用经济。可以说 社会主义市场经济发展到今天，信用已成为维系经济正常运行和整个社会赖以生存和发展的基石。这些年，招商引资在全国各地叫得震天响，为什么有些地方的优惠政策到了“割地赔银”的地步 却仍然吸引不到真正有实力的工商企业？最重要的因素是代表一个地区经济软环境的重要标志——信用不行了。有些地方政府部门自身就不讲信用，不依法行事 作为以赢利为最终目的的企业怎么敢把资金、项目投过去 投资“打了水漂”还是其次 弄不好还让你冷不了吃了官司，背了债，灰溜溜地回老家。诸如此类的新闻，近几年我们读得还少吗？

在经济全球化这个大趋势下，人们把信用往往看得比利益还重要。可以说，信用就是一个企业的生命！不夸张地说，有着种种不轨行为的企业如不能及时警醒、改正，在经济全球化大潮中无疑是自废武功，自取灭亡。市场不相信眼泪！“人世”之后是“哭”是“笑”关键要看我们能否拥有信用或重建信用，这是一个需要特别关注、亟待解决、迫在眉睫的大事，万万不可轻视。

光着身子游泳给我们带来的启示

美国股神巴菲特有一句名言：只有退潮时，你才知道谁在光着身子游泳。中国的企业似乎正是这样，经济狂潮一经消退，喧闹的沙滩上留下的，便是企业投资者惶恐、尴尬的身影。而这一无力遮羞的现实正是浮躁所带来的一大致命伤。

中国社会科学院经济研究所的一位资深研究员提出这样几个问题：小企业怎样才能摘取创业成功的桂冠？大企业如何避免阴沟翻船的命运？怎样才能建成我们自己的长寿公司？怎样才能搭建起中国本土的“航空母舰”？当今中国，心态比资金更重要，人文环境比物资资源更重要，理性、客观、辩证的精神支柱和思维方式比一轮又一轮的商机更重要。最近国内有一家杂志上发表署名文章《不败海尔》，介绍了海尔长盛不衰的奥秘，其中很重要的一条就是克服浮躁的心态，扎扎实实地做好每一件事，做好每一天的工作，而且件件有起色，天天有进步。这就是蜚声海内外的“海尔 OEC”。如果训练一个日本人，让他每天擦六遍桌子，

他一定会这样做；而一个中国人开始会擦六遍，慢慢地觉得五遍、四遍也可以，最后索性不擦了。海尔总裁张瑞敏熟知中国人的秉性，知道中国人做事的最大毛病是不认真，做事不到位，每天工作欠缺一点，天长日久就成为落后的顽症。于是，一种让每个员工（包括总裁）约束自己的 OEC 管理机制诞生了，“O”是代表“Overall”，意为“全面的”，“E”代表“Everyone. Everything. Everyday”意为“每个人，每件事，每一天”，“C”代表“Control and clear”意为“控制与清理”做到日清日结，日清日高，每天的工作当日完成，而且每天的工作质量要有一点儿（哪怕是 1%）的进步。这就是海尔人的韧性。

海尔人从不图虚名，他们的产品从不到第三世界国家去倾销，去计算什么市场占有率。他们敢于碰硬，敢于较劲。在国际化的道路上，他们把产品放到洋人的家门口，放到家电业的老祖宗的眼皮底下。真金不怕火炼，凭着他们的韧劲和傲骨，让洋人刮目相看。当年海尔仓库内有 76 台冰箱只是外壳上划了一道杠，并不影响冰箱的功能，然而张瑞敏以壮士断腕的气概，下令将 76 台冰箱用重磅铁锤在大街上当众砸碎，表明海尔人石破天惊的质量意识。砸碎了冰箱，也砸碎了浮躁，砸出了质量，全厂上下齐心协力抓产品质量，终于走出困境，迎来了市场美誉。

海尔由当年一家濒于破产的青岛小厂，经过十多年的脱胎换骨，到如今成长为瞄准世界五百强的大型企业，就是靠的这种韧性。在这里，浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，他们走出一条理性投资的路子。面壁十年图破壁，海尔人正是以一丝不苟的认真精神，苦练内功，终于修成正

果，成为中国民族企业的一只领头羊。

中国的企业要生存、要发展，必须效法海尔的精神和理念 摒弃浮躁 张扬韧性 在踏踏实实和埋头苦干中发展、扩张。令人欣慰的是，中国企业在加入 WTO 的前夕 在“狼来了”的警觉中，已经在克服浮躁的心态，开始一步一个脚印地进行市场整合 不再浅薄 不再张狂 不再急躁 不再光着身子游泳。

“入世”给民营企业带来福音

今天的民营经济正面临良好的发展机遇。这种机遇是从对 20 年改革的反思中体会到的。特别是中国加入世贸，一些特殊领域的开放将给民营企业创造无数机会。

中国现在的时代主题，一是现代化，二是市场化。从现代化方面说，中国近 20 年持续保持 10% 的经济增长速度，高增长、低通胀、经济软着陆 7 亿劳动力总资源基本保持就业，主要应归功于民营经济的发展。在 10% 中国有企业拉动的只有 2 至 3 个百分点 其他 7 至 8 个百分点均来自非国有经济，其中主要是民营经济。

从市场化来说，中国的市场化进程很快。据世行估算，到 90 年代中期，中国的市场化进度已达 65% 左右。市场化进程这样快，根源在于所有制的变化。国有经济占的比例由 1985 年的 87% 降至去年的 58%，相应的，非国有经济，特别是民营经济却由零发展到 20%。

专家和民营企业普遍相信，在这种现代化和市场化面前，人们不应再去怀疑民营经济的发展对我国改革开

放和经济现代化的意义。

首先，民营企业更接近于市场经济，而世贸组织本身就是为了给市场经济提供一个开放、公平的竞争环境。

第二，民营企业一般都是中小企业，加入世贸前这些企业开拓国际市场方面有一些困难，世贸组织本身有货物贸易自由化和服务贸易自由化的条款，中国加入世贸组织后，其他国家关税下降、非关税壁垒减少，因此对中小企业进军其他国家市场提供了更加方便的条件。

第三，加入世贸后，民营企业和其他企业一样站在了同一个起跑线上，来自政府的干预会减少，民营企业可以真正展示自己的职能，发展速度会大大加快。

整个 80 年代 以及 90 年代初期，跨国公司进入中国投资时，民营企业尚不成气候。跨国公司也只有选择国有大中型企业作为合作对象。现在 中国已经“人世”越来越多的迹象表明，民营企业正开始成为跨国公司在华投资的新伙伴。

1999 年 6 月，在浙江省首届招商投资贸易洽谈会上，许多民营企业纷纷主动寻找跨国公司代表，希望双方合作进入国际市场。参加洽谈会的 92 家民营企业中，有 19 家要求寻找国外合作伙伴共同开拓国外销售市场；有 16 家要求在与外商合资或者技术合作同时进行海外销售合作；有 13 家要求与外商进行技术合作，引进新技术、新产品、新设备；有 10 家要求进行销售和合资合作同时进行技术合作。

同样，跨国公司也已经发现民营企业与传统的国有企业不同，比如企业产权明晰，经营机制适应市场经济规律；机构精简，管理成本低，社会负担轻，国内外信息搜集、处理

快捷等。

80年代初就进入中国市场、现已与中国 100 多家企业合资合作的日本三井物产（中国有限公司）表示十分欢迎与民营企业刚刚开始的合作。这家公司的总经理泷川博志认为，民营企业与跨国公司的合作，既是民营企业发展壮大的客观要求，也是跨国公司扩大市场的现实途径。

“人世”后的中国民营企业，必然有更多的机会与跨国公司合作。海天公司的中方经理曾表示，民营企业通过向跨国公司学习、与跨国公司合作、同跨国公司竞争，一定能够在目前高速发展的基础上实现质的飞跃，经过长期的努力，也成为实力雄厚的跨国公司。

没有必要怀疑民营企业的明天。世界上许多著名跨国公司都是从小型私营企业和家庭作坊发展起来的。德国西门子公司 150 年前成立时仅有 3 名工人，日本松下公司最初只是一个家庭作坊。美国惠普公司诞生在一个汽车库房里，它的创办者是两个大学生。

什么才是好项目？

时常听到一些事业有成的人士这样问：最近有没有什么好项目推荐给我们投资？但往往是说者情绪激昂，听者却一副茫然的样子。究竟什么才算好项目？对此，曾有一些专家提到：已形成行业协会的那些项目，或者已经举办过行业博览会的同类项目最好少碰。而笔者认为好项目至少要具备三要素：人、财、源。

人：人们常说，以人为本。人是最主要的因素早已成为

共识。说到“好项目”必然涉及到几个方面的人：项目持有人、或者就某个机会打造设计项目的人、为此项目投资的人、为此项目直接运作的人，每一个环节的人都是最重要的。首先涉及到人品、工作能力、固有资源等因素。好项目同样会因人的选择不当而失败。而被认为是一般的项目却在恰当的人选中做出奇迹来。事在人为就是这个道理。

财：有了人没有足够资金支持是万万不能的，选项目应量财而行，不做自己资金实力之外的项目，这与玩股票道理一样，借钱生财要讲时候。如项目基础未做好盲目借款是很危险的。用财要注意三个阶段的布局：1、项目的筹备期；2 项目的市场孕育期 3、项目成熟发展期。通常 能在 1、2 阶段利用自己能控制的资金实力进行运作，打好基础，对项目的成功运营较有帮助。项目实施进入第三阶段时，可从引入其他资金力量或贷款予以扩大。

源：在世界经济发展的今天，提倡合作共赢，资源整合，实际上是在提升资源的发挥，合作能让大家用最小的投入获得最大的效益（社会效益和经济效益），这就是共赢。为此，在选择分析项目时，首先要分析自己的资源，你拥有的资源是否具备运营该项目的优势。

古人说，不熟则不做，今天看来似乎过于保守，缺乏开拓精神，但也有其正确之处，也就是要正确地分析自己。此外，要善于分析有可能与你相关的另外一方或几方的资源优势。如果判断出它确实是一种最好的优势组合，确实能产生共赢，那样，这个项目对你而言就是好的。如果你难以准确判断，那最好委托有信誉的专业投资服务咨询公司帮忙，这类公司拥有大量的市场调研基础数据及成功项目和

案例，能助你一臂之力。

如何识别假项目？

（一）要冷静、审慎，仔细阅读有关项目的资料性文件。一般而言，许多项目的背景性资料是免费邮寄的。在收到资料后，可再联系一些其它项目，将多个项目资料放在一起，比较分析，防止让某一个项目在心中先入为主，同时要冷静冷静再冷静，不能让投资发财的迫切感蒙蔽理智。对于资料中有关收支预算，技术背景介绍等内容要仔细推敲，比照前面介绍的几个特征，则不难识破其假。

（二）要掌握真项目的一些特征、一般而言真项目有以下几个特征：1.其公司比较正规，证照俱全，办公机构分工细致明确，不象一些虚假公司，内部除了财务部就是经理办，职责混乱。2.其项目一般属市场潜力大的非暴利项目，其技术资料有据可查，其收支预算也有试点的成功经验为基础。3.真项目一般有比较成功的试点，不怕上门考察验看，一般不搞神秘化，比如实地考察收所谓的保密费。一般而言较成熟的技术项目，在设计制造产品时，就考虑到保密问题，一般地考察是不会泄密的。

（三）要具备一定的专业知识，必要时可向专家请教。投资者投资前一般在心中就有一个大致的方向，这样就可以有目的地寻找一些相关书籍资料，作以研究，掌握与该项目有关的基本知识。比如想投资种植中药材项目，比如种植冬虫夏草或天麻，通过学习相关资料可知这两种药材对生长的环境气候等要求严格，绝非如造假者所谓的“极易养殖，对气候环境无太严格要求，种植三分地，年利几万元”的

虚妄之言，从而不会上当。

（四）投资前可作实地考察。为了慎重起见，投资前最好实地考察一番。实地考察时，着重查看有关证件，比如营业执照、税务登记证、技术交易许可证、种子交易许可证等，同时要考察其生产基地或实验基地，必要时可亲自动手操作。因为有时亲自看过的东西也不一定真实，比如种植灵芝项目，实际上是将买回的灵芝插入土中而成，若不动手摸一摸，是很难发现的。有条件的可在当地多停留几天，观察其公司运作，向周围了解情况的人查询，也可到当地工商部门，有关行业管理的社会职能部门查询。上门查询尽管花费较多，但比起受骗的损失来，则少得多。

（五）要注意签约的环节和条款细节。凡虚假项目，在双方接洽签约过程中也会有所显示。其中一个显著的特点是：谈判时对方会过于热情迁就，对一些不利的条款也会应承下来，目的只有一个，把钱骗过去。一旦资金易手，则态度立变，同时对方的主要人员会逐渐溜走，只留下一两个小角色敷衍你。此时若你再提出新的要求，对方要么很爽快地加于协议书上，要么以“你的要求不成问题，我们到时候保证按你的要求办”之类的话，把你哄骗走了事。

此外，有些造假者为了免去受骗者纠缠，会在合约条款的关键字眼上作文章，玩文字游戏。例如有的保价回收协议中有一条“按协议价格回收”只要动一个字“议”为“商”，变为“按协商价格回收”，一字之差，内涵迥异。

再如一个组装遥控器项目，协议中关于技术标准有一条“要求遥控范围达到 20m²（平方米）”但在协议中故意误写成“遥控范围达到 20m（米）”文字上的微细差别，实际中

就差别极大，结果使接产者生产出的产品（按遥控范围 20m² 设计）永远也不符合技术要求，也就永远收不回材料押金，结果是花大钱买回一堆废品。

总之，市场经济条件下，技术项目的供给和需求都很旺盛，交易也十分活跃，但在活跃的交易中，虚假项目在趁机泛滥，因而识别和揭露虚假项目信息是很必要的。

第二章 汽车行业 向区域化、全球化疾驶

罗兰·贝格公司的中国汽车市场报告

德国的世界著名战略管理咨询机构——罗兰·贝格公司经过大量调查和专访，写出了近 100 页的“加入世贸组织后中国汽车工业发展的十大趋势研究报告”。报告认为：

第一，“人世”后 中国政府的“地方保护”仍将发生作用。贸易保护主义的减退和瓦解是一个渐进和持续的过程，仍然受到本国及全球经济的影响。即使关税下调了，非关税的限制也还会存在。日本早就是世贸组织的成员国，但日本的汽车市场一直以来受到保护，美日间的汽车贸易战时有发生。法国为了保护自身利益，对韩国产品也采用配额制，并未完全放开。根据中国实情，中国政府的政策和措施的执行，在地方上相差甚远，这更为地方保护主义提供了可乘机会。有人就声称：“地方政府有足够的理由不去执行 WTO 条款。”

第二，10 年内，中国轿车市场在全球增长最快。罗兰·贝格预计：“中国轿车市场销量在 2005 年将达 100 万辆，2010 年将达 200 万辆，其中增速最快的将是排量 1-2 升的私人用车。”中国巨大的轿车市场让国内外的汽车厂商垂涎三尺，10 年内，不断有新的“汽车厂商”出现在大众面前。

第三，5 年内，中国汽车的生产能力仍然大大过剩。罗