

【《产业升级引发销售纠纷》后续报道】

庞大汽车开始赔偿部分车主

■ 本报记者 郝帅

5月11日至20日,近30位车主齐聚庞大集团(601258)总部所在地北京,向庞大讨要说法。据了解,此次向庞大逼宫的车主来自河北、吉林、辽宁、内蒙古、山西、山东6省区,涉及的车辆为中国重汽生产的豪沃自卸车、江淮汽车生产的格尔发自卸车以及东风柳汽生产的霸龙自卸车。上述车主向《中国企业报》记者表示,他们遇到的问题多种多样,主要集中在不能上牌,所购车辆存在质量问题以及认为庞大在售车过程中存在不当行为。

“这次来的都是被庞大伤害过的受害者。”车主代表、来自内蒙古的车主吴培全向记者表示。同时,他向记者出示了一份详细登记车主姓名、出生年月以及家庭住址的《受害者名单》。记者发现,该名单上所载车主共27人。

车主:庞大涉及多项不当行为

“庞大卖给我的车不能上牌照。”5月11日,吴培全向记者表示。“我们买的车上不了牌是因为国家在实施国3标准后,庞大把已经不能上路的车2标准车卖给了我们。”

“当时他们根本就没告诉我们国2排放标准,更没告诉过我们买的车不能上牌照。”吴培全表示。

吴培全还说,“庞大汽车的工作人员说他们很忙,没有时间准备合同,所以只能让我们先签了空白合同之后他们回去再填。谁知在后来庞大汽车手中突然出现了一份有我们签字的《补充协议》,这份协议上说庞大在我们买车之前告知了所购车不能上牌照,所以后续车款的偿还也就无从谈起。现在法院把我们的车已经拍卖,扣除车款和滞纳金后还剩3.4万元。这样的结果我们当然不能接受。”

据记者了解,跟吴培全有同样经历并来自内蒙古的车主共有7人,而其余与吴培全一同购车的6位消费者也称遇到了与吴培全相同的情况。

虽然没有购买搭载国2排放标准发动机的汽车,但来自山东巨野的李振光和侯志国的麻烦似乎一点都不比吴培全少。

“我们买的是东风柳汽的霸龙自卸车,当时是通过当地的巨野林海汽贸公司购买的。但是等拿到车后发现,发票由庞大开具,并且车从购买之日起就频繁地出现问题,无法正常使用。后来我们到交管部门咨询,得到的消息更令我们吃惊,因为所购车辆没有整车合格证,所以无法上牌。”李振光在接受记者采访时如是说。

在侯志国向本报提供的所购霸龙重卡修理情况说明中显示,从2011年4月5日购买并于4月14日提车之后至5月27日,该车出现问题和维修、调试以及更换零件的情况共计16次。

而来自吉林的赵秋则向记者表示,“当时在庞大买车时他们承诺给



我上牌,但是后来又说不给我上了。而且不给我上牌所需的购车发票、合格证等手续。没有牌照我自然就无法工作,也就没有钱还给庞大。后来庞大把我告到法院,车也被收回了。”

经调查后记者发现,本次维权的车主都是想承揽运输业务而购买了自卸车辆,同时都采取了银行贷款的方式购买。在出现问题后无法继续还款被庞大诉至法院,这些车主顿感压力重重,所以才集体向庞大讨要说法。

庞大:已尽责任将完善购车手续

5月18日,庞大汽贸法规部主任贾乐平在接受记者采访时表示,“庞大一直非常重视合同签订后义务的履行,车主反映的情况并不属实。”

对于车主所指的利用空白合同销售国2标准车辆,贾乐平表示,“国家虽然已经公布并执行国3标准,并不给搭载国2标准发动机的车辆上牌,但根据相关规定,搭载国2发动机的车辆是能够在相对封闭的工作环境中使用的,并且这样用途的车辆属于工程机械,并不用上牌,车主都是在有这样业务的情况下才购买的。据我们了解,这些购买国2标准车辆的车主仅占此次进京车主的一小部分,其他人都不是因为国2标准上不了牌照而来。并且,我们的确已经尽了告知义务。”

随后,贾乐平向记者出示了一份出卖方为庞大汽贸集团股份有限公司通辽分公司,买受方为吴培全的《补充协议》。该协议中载明,“甲方已明确告知乙方所购买的汽车为欧二(据庞大方介绍,欧二等同于国2,只是叫法不同,对于这种说法,车主一方未提出异议)排放标准,而且根据国家政策规定,在2008年6月30日以后欧二排放标准的汽车不能再上牌照,一方明知上述事实仍然要求购买,由此产生的一切后果由乙方自行

承担,甲方不负任何责任,同时,乙方不得因此事由不履行2009年3月26日甲乙丙各方签订的《分期付款买卖合同》相关义务。”

“这份协议的落款由吴培全亲笔签名并按有手印,还有他本人的身份证号。庞大是非常正规的汽贸公司,并已经营多年,所有分公司的销售合同都由公司的法规部出具统一合同。绝不可能先让任何客户签空白合同然后再填写内容。”

关于李振光和侯志国所反映的情况,贾乐平向记者表示,“他们所购买车辆的山东巨野林海汽贸公司,其实在交易中充当的是‘中介’角色。但是李振光将50万元车款交给了林海汽贸公司时没有留任何手续。而林海给我们打多少钱的车款,我们当然要开具多少钱的发票。”

至于所购车辆的质量问题,贾乐平说,“我们已经积极联系了汽车的生产厂家,并且给予了购车者相应优惠的还款以及解决方案。”

而关于赵秋所反映车辆无法上牌导致无法正常经营的情况,贾乐平表示,“赵秋购车时仅交付了首付,而购置税等款项没有交齐,如果交齐,交管部门肯定会给他上牌。”

“据我们了解,这些车主一般都是买车之前有运输业务,而买车之后因为种种原因又没有业务了。但这种风险在购车之前就应该预见到,并不应转嫁到经销商身上。同时,我们欢迎有意见的消费者跟我们沟通和交流,如果觉得不合理,还可以走司法程序。我们一定会尊重法院的判决。”贾乐平说。

进展:纠纷已部分解决

虽然来自各地的车主情绪激动不已,但大部分还是跟庞大汽贸有了或多或少的沟通。虽然矛盾没有完全解决,但车主们似乎已经开始看到希望。

“我们已经跟来自山东、山西、内

蒙古、吉林的车主做了深入沟通,并且已经跟一些车主达成了谅解。”5月21日,庞大汽贸新闻发言人、董秘王寅在接受记者采访时表示。

“首先跟我们达成谅解并签订协议的是来自吉林的赵秋,我们退还了他一部分保证金15000元,再加上乌兰浩特地区经理个人给了他15000元,共计30000元。同时还免除了他所需偿还的车款。”王寅说。

“而来自山西的13位车主情况跟其他人有区别。”王寅说,“他们不是从我们庞大买的车,我们只是为他们提供了融资金融服务。而且他们的车辆是质量上的问题,虽然已经不是我们的业务范畴之内,但我们还是帮他们联系了生产厂家。”

“来自山东的两位车主是通过当地‘巨野林海’这个中介购买的车辆,我们已经跟其中的一位车主沟通过,当时提出了三种解决方案供他选择,考虑到他们现在比较困难,所以我们允许他们把已经被收回的车辆先拿回去,一边经营一边用经营所得还款。或者如果他们要向‘巨野林海’主张权利,我们也可以积极配合。还有就是如果上述两条他们都不认可的话,还可以跟我协商如何处理此事。该车主对我们提供的方案还是比较认同,但究竟选择哪种还没有表态,他表示要考虑之后再答复。”王寅表示。

“而关于来自内蒙古的吴培全等7位车主,法院已下达判决并拍卖了他们的车辆,他们所能得到的款项决不仅仅是3.4万元,每个人都应该能拿到10万元左右。我们已经向这7位车主告知了上述情况,他们随时可以去法院拿钱。”王寅说。

“虽然车主们来的时候都很激动,但通过我们的耐心交流还是有一定的成果,起码大部分车主愿意坐下来谈了,庞大一直的经营理念就是让客户满意,我们也在向这个目标努力,包括刚刚过去的这个周末,我和相关同事都在加班加点处理此事。我们欢迎有异议的车主跟我们交流,希望此事能有圆满的解决。”



王国庆(右)向检查项目工作的公司领导汇报工作

分调动了员工减少浪费、节能降耗的积极性。

在项目管理中王国庆严格财务管理,规范资金运行。在财务管理上制定了《项目部财务管理制度》,坚持资金使用和报销审批一支笔,随时监控资金的流向和流量,在有限的资金运转上,力求做到资金分配平衡,既要保持企业信誉,又要取得合作方的谅解,保持合作共赢的关系。

王国庆从管理基础抓起,不断改进和完善,强化项目管理,不断提升项目的管理水平,兑现了合同承诺,实现了业主要求的各个节点工期,得到了业主的赞誉,刷新了地铁铺轨纪录,创造了地铁铺轨史上的奇迹,再创了“铺架王牌军”新的辉煌。2011年度王国庆被评为中国中铁股份有限公司优秀项目经理、全国工程建设优秀项目经理。(陈金富 耿耿)

一线



专访 SOHO 中国董事长潘石屹

SOHO 四指标开拓商业地产城市

这轮房地产调控政策从2010年4月开始,到目前为止已经进行了两年,国务院、地方政府以及相关部委先后出台了国四条、国十条、国八条、部分城市限购令、房产税试点等政策。SOHO中国董事长潘石屹接受了记者的专访。

哪一类开发商风险最高?

问:您怎么评价这一轮的房地产调控政策?

潘石屹:对房地产调控已经有很长时间了,可是从去年开始的限购政策跟税收政策、土地政策、信贷政策调控是完全不一样的,它是一种行政手段的调控。从目前来看的话,只要严格执行限购的城市影响还是非常大的。一开始的时候,估计影响还不大,因为既有钱又有购买资格的人还比较多,到了去年下半年开始凸显出来。

问:根据您的观察,受限购影响,地产商的资金链是不是比较紧张?

潘石屹:确实。我也看到好多住宅开发商整个的存货量很大,销售也是不断下滑。如果是存货量大,销售再不断下滑的时候,一定会影响到这个企业的资金链。

问:您觉得目前哪一类开发商面临的风险最高?

潘石屹:目前从开发商来说,衡量的标准只有一个,就是它的负债率是高还是低。无论你是大开发商也好,你是小开发商也好,无论你在一线城市开发也好,二线城市开发也好,只要你的负债率高,目前都是非常危险的。

问:现在有没有开发商已经到了要破产见卖的境地?

潘石屹:这个我就不说了吧,呵呵。我还是希望同行,希望所有的开发商都能够度过这样一个危险期,都能够健康地活下去。

尽管中央政府对房地产市场的调控态度非常坚决,但依然难挡一些地方政府的微调冲动。2012年2月,广东中山市将限价标准由原来的5800元/平方米提高到6590元/平方米,这是首次有城市提高了限价标准。而在去年10月,佛山市有条件放宽限购条件的政策无奈遭遇连夜刹车,上午出台的政策,晚上就被收回。同样,芜湖楼市新政出台还未超过三天便被叫停。

问:对于中央的房地产调控政策,二三线城市地方政府有微调的冲动,但微调政策通常比较短命。那么您怎么分析地方政府的微调冲动?

潘石屹:因为最近一些年,地方政府的财政收入对于房地产行业发展的依赖性是非常大的,所以当限购政策实施之后,开发商的日子不好过,地方政府的日子也不好过。在这样的情况下,有几个地方政府就想把限购政策适当地放得松一点,出现了这些微调的政策。可是我们看到,中央政府在这一点上是非常坚决的,有几个城市在把限购政策放松之后,中央政府马上就叫停了。从叫停这个现象的背后就看出来,中央政府对这一次宏观调控的决心和对住宅限购的决心是非常大的。

问:如果让您预测的话,您觉得什么时候中央的房地产调控政策会出现比较大的变化,甚至说取消限购?

潘石屹:这个完全不知道。如果我们看一些利率的调整,存款准备金的调整,我们都会看一看GDP的增长怎么样,通货膨胀怎么样,而这个限购政策,它是一个特别主观的一个政策,所以我觉得这个没有一个可预期性。

不考虑北京、上海以外的城市

2012年3月14日,SOHO中国在香港公布了2011年全年业绩。2011年,SOHO中国共实现营业收入56.85亿元,净利润为38.92亿元,同比增长7%。同时SOHO中国的合同销售额达109亿元,同比下降69%。

问:2011年,SOHO中国的销售额同比下降69%,是上市以来第一次没有完成销售目标。这是什么原因导致的?

潘石屹:确实,公司成立十几年的时间,2011年是我们遇到银根最紧的一年,所以第一次没有完成销售计划。可是这个背后是,当市场好的时候,我们加大销售力度,同时进货时价格都比较高,所以进货要适当地慢一点。像前年,公司销售了238亿元,采购的土地和项目还不到60亿元。去年,我们的销售不行,只有110多亿元,可是我们进的项目和土地花的钱也只有154亿元。所以,高的时候我们就出货,低的时候我们就进货。

问:业绩下滑了,是不是说明SOHO中国在公司管理上出现了问题?

潘石屹:管理是要不断地调整的,没有一个一成不变的管理方式。对SOHO中国来说,我觉得它的长项,最关键的是在于不断地能够做出创新的、与众不同的产品,我觉得这个是我们的核心竞争力。

问:SOHO中国今年的销售目标是230亿,这是要把去年的实际完成额翻番了。那么靠什么来完成呢?

潘石屹:有两点,第一点就是去年销售额较低,除了市场银根紧这个原因以外,剩下的原因是我们自身的原因。我们在去年的八九月份才大量拿到预售许可证,而在去年前半年,市场比较好的时候,我们一般是通过四个指标来看。第一个指标,就是看这个城市GDP总量够不够大,我们看到北京、上海这两个城市,从GDP总量上来说是足够大。第二,看这个城市富裕不富裕,就是人均GDP高还是低,北京和上海一定是排在中国城市最前面。第三个指标对于做商业地产特别重要,就是分析一平方公里的城区面积上面能够拥有多少GDP,能够产生出来多少GDP。这样的话,就反映出这个城市的商业密度。这个指标的话,上海的指标要比北京的指标好,因为北京的城区面积是上海城区面积的三倍。第四个指标,也是最重要的一个指标,就是看第三产业——服务业占GDP的比重高还是低,这个指标北京是最高的,北京达到75%。所以通过这些指标来看,其它省会城市比起北京和上海来说还差得多。

(网易《财经会客室》供稿)

经理人



加强成本管理 提升项目效益

——记中铁五局六公司副总经理王国庆

中铁五局六公司副总经理王国庆所管辖的项目有成都地铁1号线轨道工程、深圳地铁2号线工程正线轨道、隧道内给排水管及弱电电缆支架安装工程、深圳轨道交通4号线二期工程420标轨道工程、成都地铁2号线轨道工程。在项目管理的过 程中,王国庆不断总结管理经验,管理做到了精、细、严,在项目管理运作中,做到了各种资源优化、成本管理加强、安全质量可控,文明施工良好,工期目标兑现,创造奇迹不断,效益得到提升。

王国庆所管理的广东片区深圳地铁2号线、4号线项目,铺轨124.825Km,铺道岔95组,交叉渡线2组,累计合同额约6.731亿元。两个项目进场施工,都存在施工时间短,工期压力大的严峻形势,面对巨大压力,王国庆针对各项目的特点,重点放在优化施工组织,组织员工攻坚克难,加强成本管理,提升项目效益上。

深圳地铁2号线首标段2010年7月30日双线轨通后,在进行收尾配套的同时转战东延线,东延线业主要求开工到轨通时间很短,工期在地铁铺轨史上前所未有。对此,王国庆组织项目部优化施工组织,倒排工期,成立了由项目部领导和部门负责人组成的“决战决胜,确保轨通”领导小组,同时,加大人力资源统一调配,加大机械设备和周转

材料的投入,减少作业面转移时间。在三个多月的拼抢期间,奋勇争先抢进度,不断刷新铺轨纪录。创造了单个作业面日完成整体道床175m,单个作业面月完成洞内整体道床3.14km;2个月完成浮置板道床3.17km;3个月完成地铁洞内铺轨41公里的国内铺轨奇迹,创造了地铁轨道施工的“深圳速度”。

深圳地铁4号线二期工程420标工程分为高架段、地下段和车辆段,4号线进场最早,开工在2号线后,如果按轨排法施工,根本无法实现被压缩工期目标。王国庆把施工组织化为人工散铺法施工,只要有条件,移交一段就上1支队伍,用汽车吊和砼泵车将物资材料吊上高架桥,人工运送材料进行散铺,做好一段浇注一段,形成了多点开花,大干快上的壮观局面。经过艰苦的努力,在港铁公司新的管理理念下,提前实现了工期目标,得到了港铁公司的认可,安全质量得到了港铁公司的赞誉,2010年项目部被港铁公司评为安全先进单位,被深圳市评为轨道交通工程建设先进单位。

在成本控制上,王国庆一是严把物资采购关,以质优价廉为原则,以降低成本为目的确定供应商。二是将成本指标进行分解,将责任分解到人,并根据管理制度进行考核。三是加强施工现场管理,做到定额发料,定额消耗,物资材

料管理账物相符,有效控制物资材料消耗。四是坚持开展定期和不定期的经济活动分析,定期的经济活动分析是每季末向公司上报各项目运转情况,为公司提供决策和监督信息。不定期的经济活动分析是项目每月对物资、财务、成本进行盘点,找出存在的问题,及时纠正,做到心中有底,控制有度。

物资管理得好坏直接关系到项目效益的好坏、关系到企业的可持续发展,王国庆组织各项目部结合项目施工实际,制定、下发了《物资管理办法》、《机械设备管理办法》、《外租机械设备管理规定》等规章制度和建立了物资管理体系,为规范化管理奠定了坚实的制度基础。对施工中所需的钢轨、道岔及配件等大宗物资材料进行集中招标采购,招标过程中按照“公开、公平、公正、询价、比质、比价、择优采购”的原则,通过竞标最终确定供应商,保证了所需物资材料相对既满足业主的要求,又符合项目利益。严格执行内部评审制度,凡是项目内部的物资采购事项,都要经过管理小组进行评审,对于合同的合法性、严谨性、公平性等进行严格的审查,预防出现与项目利益不利的事件发生。坚持按月、季进行物资盘点核算,有效控制物资成本,为项目物资管理规范化打下了扎实的基础。严格执行物资采购、入库、保管、领发料等管理制度,充