

普通老百姓较强的消费意愿也不可忽视,这主要得益于油价下跌和就业状况改善

本报记者 朱周良

那些在感恩节仍忙着在美国各大卖场做调查的零售行业分析师终于没有白忙活。作为美国一年中最忙碌的“购物日”之一,在上周四感恩节次日的“黑色星期五”成功地打响了美国年末购物嘉年华的“第一枪”。据美国专业调查机构统计,仅“黑色星期五”一天,美国的商品零售额就达到89.6亿美元,同比增长6%,超过了此前最乐观的市场预期。

黑色星期五够“黑”

美国的感恩节定在每年11月份的第一个星期四,是美国年末一系列节日的开端,也标志着每年消费旺季的开始。为了给年末的销售旺季开个好头,吸引消费者在节日期间多花钱购物,商家除了想尽各种优惠招数外,还会在感恩节次日提早到凌晨5、6点钟天还没亮就开门迎客,这便是“黑色星期五”的由来之一。

除此之外,黑色还代表了商家的良好意愿,希望在最后一两个月的消费旺季中力挽狂澜,扭亏为盈。因为在财务报表中,黑色通常都代表盈利,而红色则代表亏损。每年的最后两个月都是美国商家最忙碌的时期,最后两个月的销售额往往占到全年零售收入的四分之一左右。

从盈利的角度来看,今年美国的“黑色星期五”的确够“黑”。追踪美国超过45000家大卖场的芝加哥专业零售统计机构ShopperTrak公布,在上周五一天中,美国全国的零售销售收入同比上升了6%,达到89.6亿美元。

在所有商品中,电子产品和家具等耐用品最受青睐,主要因为这些商品在节日期间打折较厉害。

“现在的数据已经表现出了比较好的势头,但最终的消费状况如何还要看12月份。”复旦大学美国研究中心教授潘锐对记者说。在感恩节之后,圣诞节和新年

很快接踵而至。ShopperTrak预计,12月23日,也就是在圣诞节前的那个周六,将是今年美国消费最火热的一天。

消费信心爆棚

在房地产市场降温的不利状况下,美国的年末消费仍有望保持较好态势,这在很大程度上要归功于消费者信心的提升。

上周公布的11月份密西根大学消费者信心指数为92.1,虽略低于市场预期和上月的93.6,但仍高于历史均值88.1,接近15个月高点。

“总的来说,美国人对总体经济状况还是比较满意的,消费信心依然十足。”潘锐教授说。密歇根大学的报告也显示,本月认为经济改善的美国消费者多于认为恶化的,为一年多以来首次。

“千万不要低估消费者在节日期间的购物意愿和能力,哪怕今年大部分时间大家都忙于应付高烧的油价和疲软的房市。”标准普尔零售行业研究的负责人玛丽·德丽斯科尔在最近的一份研究报告中这样写道。

根据德勤会计师事务所的调查,美国人在今年节日消费旺季的计划开支有望同比增长7%。而全美零售商联合会也预计,今年的节日消费旺季期间,美国的零售收入可望增长5%,达到4574亿欧元,与ShopperTrak的预期大致相当。

当然,节日消费大增与美国日益庞大的富人阶层分不开,仅在2005年,美国净值超过100万美元的家庭就有830万户,创下历史新高。但普通老百姓较强的消费意愿也不可忽视,后者主要得益于汽油价格下跌和就业改善。

上周,美国的无铅汽油平均售价为每加仑2.24美元,远低于8月份的3.04美元。此外,美国劳工部上周公布,截至11月18日一周首次申领失业救济金的人数仅为32.1万,显示劳动力市场状况依然良好。

美感恩节次日消费超最乐观预期



美国“黑色星期五”成为购物狂的嘉年华 本报传真图

■记者观察

美经济有望维持较快增长

本报记者 朱周良

本周三晚,美国将公布第三季度经济增长修正数据,相比初次公布的1.6%的三年最低增长水平,修正后的数据可望调高至1.8%,不过,这依然是近年来较低的水平。

三季度GDP增长异常疲软,主要源于房地产市场降温。然而,有关专家指出,鉴于今年的年末消费旺季前景看好,美国经济第四季度增长有望出现较大反弹,全年依然很可能维持3%以上的较快增长势头。

从最新公布的“黑色星期五”的消费数据以及各机构对未来两个月零售销售的乐观预期来看,今年的年末消费将肯定超过去年。

“最近一两个月的节日消费对美国经济的拉动作用非常大。”专门研究美国经济的复旦大学教授潘锐表示,“现在看来,今年第四季度的经济增长肯定有非常好的数据,足以抵消之前较为疲软的增长。”

在21日发表的报告中,白宫经济顾问委员会调低了对今年美国经济增长幅度的预测,由原来的3.6%下调至3.1%。该委员会同时预计,明后两年美国经济增速预计分别为2.9%和3.1%,也低于6月份预测的3.3%和3.2%。

“3%以上的增长仍属相当不错的水平,布什政府应该比较满意这样的增长。”潘锐说。他进一步指出,如果增速过快,美联储可能面临较大的控制通胀的压力,这对于长期的经济增长来说也并非什么好事。

根据白宫经济顾问委员会的报告,尽管美国整体经济增速有所减缓,但失业率和通胀率都处于相对较低水平。今年全年,美国失业率预计将降至4.6%,好于原先预测的4.7%和去年的5.1%;消费价格预计将上升2.3%,也低于此前预测的3%。

“我对今后两年美国经济增长依然看好。”潘锐表示。他分析说,尽管美国现在面临双赤字的不利局面,但由于美元的世界货币地位短期不可动摇,各国央行也依然比较信任美元资产,在这种情况下,除非发生重大危机影响到消费信心,否则美国经济未来两年仍有希望维持较好的增长趋势。

深圳“拍卖业教父”盛衰录

(上接 A7)

《中华人民共和国拍卖法》于1997年1月1日正式实施,此时,林生已经历了事业最辉煌的时期。1996年,他与现任妻子结婚。据悉,林生曾约法三章,其中一条是“坚决不允许妻子过问拍卖行事务。”林生一位多年好友对此表示,“他当时已经意识到这个行当的高风险性,这个约定实际上是要保护家人。”

此次深圳中院腐败窝案东窗事发后,身为深圳市财政局公职员的林妻未受牵连。

潜规则

拍卖业的高额中介利润,并不必然导致腐败,但显然,这个利薮不会被贪腐者忽略。

深圳市检察院在通报5位法官案的通稿中称:“这几起案件的主要犯罪事实均发生在几年之前,由于当时深圳中院的内部管理监督制度还不够健全,部分案件的委托评估拍卖工作由审判、执行部门的法官予以指定,因此,使得少数人得以利用制度的漏洞,谋求私利,中饱私囊,最终走上了违法犯罪的道路。”

深圳市两位不愿具名的拍卖负责人告诉记者,上世纪90年代中后期,拍卖行业生存环境较为糟糕。在标的来源较多的法院,都是由法官一人说了算,“至多申报到主管副院长那里审批一下。所以,为了拿到标的,各拍卖行争相对好法院。”

记者了解到,此次深圳中院腐败案曝光后,林生向检方交待,上世纪90年代中后期,拍卖行竞争激烈。为拿到拍卖标的,他所在的广东省拍卖业事务公司曾向深圳市中院数位负责指定拍卖行的破产庭长行贿,包括向当时的民四庭庭长蔡晓玲行

贿轿车一辆,向当时的民七庭庭长张庭华行贿巨额现金。

上述信息,记者未获深圳检方确认,但其逻辑和林生信中所言“公司早年为开拓业务,有些做法触犯法律,我是会负责的。”是一致的。

“上世纪90年代初期,深圳拍卖业是三足鼎立。”深圳市拍卖协会一位人士介绍,除分别隶属于工商局和房地局的深圳市动产拍卖行与深圳市不动产拍卖行两家国有拍卖行外,林生的广东省拍卖业事务公司占据了较大份额。

林生的广东省拍卖业事务公司,成立虽晚于两家国有拍卖行,但占据机制活,人脉广两大优势,整体业务上升很快,不久便与两家国有拍卖行平分秋色。

林生的一位朋友回忆说,1994年起,林的拍卖公司每年利润至少在八位数之上。“最火的时候,新世纪酒店大厅天天有他们的拍卖场。我们连吃饭都找不到他。”

数据显示,1996年,广东省拍卖业事务公司仅房产业务(含增值税)代缴税项就达1470万元,至1999年,该税项缴纳高达2000多万元。

如以代缴纳营业税、契税共8%简单计算,1996年,林生公司交易房产总值约1.8亿元,按双向佣金10%计,公司账面收入应不低于代缴税额。

用这位朋友的话说,当时深圳多数拍卖行都是“一间房,三个人,临时借个拍卖师。”就可以搭台接单。林生却一出手就铺开摊子大干。

当时,广东省拍卖业事务有限公司在深圳最好的酒店之一新世纪大酒店租了上千平米的办公场地,招聘三四十名工作人

员。公司从规模上成为深圳市最大的拍卖行。

当时的拍卖业,标的最多的来源不外乎公检法、海关、财政、工商这几家部门。深圳一家拍卖行负责人回忆,当时拍卖行收入中,8成以上佣金所得来自上述部门的标的。因此,拍卖行的兴衰很大程度上要依赖有关政府部门。

“林生对业务员跑线极为重视。每人分管一条线,比如,你管罗湖法院,他管盐田法院,你管宝安法院,他管海关等等。各盯一个部门,绝不漏单。”上述同行人士说。

至1997年,林生独领风骚的市场渐被众多同行共享。广东省拍卖业事务公司的标的量逐渐下降。此阶段,林生除了一些大额标的外,一般标的不再接。

一位曾与林生有过竞争的拍卖行老板称:“林生性格胆大狂妄。但凡他认定的标的,其他行肯定沾不上边。”

在深圳,记者未能从有关人士处获悉拍卖业潜在行规的具体信息。但据长期跟踪法官受贿课题的《检察日报》记者黄建良介绍,目前所查处的法官受贿案中,受贿法官与其周围的律师、中介人已组成一个隐秘的小团体,在小团体内部,行贿受贿成为一件理所当然的事情,并逐渐形成一定的“行规”。

黄建良在一份内部文件中写道:“在拍卖环节,拍卖行所得佣金一般按照‘4:3:3’的比例在小团体内部进行分配:4成给承办法官,3成给拍卖公司,3成用于各种成本开支以及各方打点等,有时根据情况分成也会上下浮动。一般来说,在经济案件的审理中,承办法官应得多少贿赂,小团体内部人员的心目中都

有一个大致的标准,具体数目与价值大小、难易程度、法官的作用以及中间人从当事人手中得到的收入等有关。”

黄建良称,在民商事案件执行环节,法院工作人员受到的监督和制约最少。由于法官在执法过程中随意性较强,使得该环节成为法官工作人员贪赃犯罪的高发环节。而拍卖环节又是执行环节中最易出现问题的环节,也是大案要案多发部位。

黄建良介绍,破产财产拍卖中,标的额一般较大(如房地产拍卖),佣金数额相当可观且几乎没有风险,按照行业规定,拍卖行最多可以向成交双方各收取成交额5%的佣金,第一次拍卖中标标底第二次还可以将标的额降低30%拍卖。

这种情况下,破产财产成为多数拍卖行眼中一块肥肉,竞争十分激烈。而标的交由谁来拍卖,并没有公平透明的规则,往往是案件承办人说了算。

“这种情况,一些承办法官不甘心让拍卖行独享拍卖收益,提出分成要求,而拍卖行为揽到业务也愿意让出部分收益给执行人员。”

据已公开的信息,在湖南省高院执行局法官王某和何某在承办株洲某商城拍卖案中,共谋向某拍卖行的中介人詹某索取好处费一百万元;长沙中院执行局法官陈某和周某,在一次案件执行中,将某房地产项目委托给某拍卖公司进行拍卖,拍卖成交后,陈某先后四次收受该拍卖公司老总冯某的95万元人民币,周某先后两次收受冯某20万元人民币。

“林生对业务员跑线极为重视。每人分管一条线,比如,你管罗湖法院,他管盐田法院,你管宝安法院,他管海关等等。各盯一个部门,绝不漏单。”上述同行人士说。

“林生对业务员跑线极为重视。每人分管一条线,比如,你管罗湖法院,他管盐田法院,你管宝安法院,他管海关等等。各盯一个部门,绝不漏单。”上述同行人士说。