

新财经

NEW FINANCE ECONOMICS

决策者和管理者
的好伙伴

May 2007

05

总第86期

第三届
中国漂亮50 揭晓

惊魂600天
海信收购科龙

解读凯雷资本游戏
振兴集团“断电”之殇

长假莫熬“黄金粥”

ISSN 1009-4202



邮发代号: 2-721 定价: 人民币 15元 港币 25元 美元 8元

本期关注

48 长假莫熬“黄金粥”

当初设立“黄金周”主要目的，并非为了让大家获得集中休假，而是在当年亚洲金融危机导致经济萧条的背景下，政府希望通过调整假期安排，实现居民旅游、购物等消费开支的增加，最终拉动经济增长。然而，多年的长假经验表明，“假日经济”对拉动内需并没有太大实质效果

50 “黄金苦旅”何时休

53 拿什么拯救“黄金周”

55 假日经济回归理性

57 外国人的“黄金周”

59 “假日经济”何以变成空中楼阁

每期必有

16 大事观点

18 小事新说

20 海外信息

21 月度事件

22 往期回顾

23 编读往来

118 市场动态

中国漂亮 50

8 第三届“中国漂亮 50”揭晓

“中国漂亮 50”不是一个结果，而是一个过程，是一个与时俱进、不断寻求领袖企业的过程

银行保险

24 深发展：资本游戏的青涩标本

26 商业银行在升息中求变

27 外资银行是鲑鱼还是鲨鱼

28 中外资角力私人银行

经济学家

30 经济增加值考核指标不可能普遍适用

32 高储蓄、高投资症结在于分配垄断

33 外资危害国家经济安全属无稽之谈

封面人物

34 海信收购科龙惊魂 600 天

八年来，科龙从一个如日中天的中国家电企业，沦落成资本玩家的掌上玩物，欠债累累，屡遭兼并，其情其景，令人感叹。进入 2007 年 4 月，海信收购科龙已经 600 多天。海信对科龙的收购会是怎样一种结局？

39 科龙：肥肉，还是包袱？

创意人生

42 投资银行家萧洪驰的冒险人生

46 毛区健丽：做投资界的“恶婆娘”

第三只眼

62 城市里的另类艺术 798

高端访谈

64 许宗衡：深圳竞争力不会减弱

65 禹晋永玩转“资本地产”

68 投资中国缘于政局稳定

驻华参赞看中国

72 俄罗斯驻华商务总代表：中国企业的俄罗斯机会

我亲眼看到中国这五年来的经济发展。俄罗斯“中国年”将给中国大企业和中国品牌开拓俄罗斯市场创造有利条件。俄罗斯驻华商务总代表齐普拉科夫对俄中贸易往来前景充满了信心

海外经济

76 警惕美国次级房贷危机

资本市场

78 上市公司估值困惑

80 解读凯雷资本游戏

82 填实泡沫与吹大泡沫



48
长假莫熬
“黄金粥”



34

海信收购科龙
惊魂 600 天

Mao Oujianli, to be a "bad lady" in investment field

毛区健丽：做投资界的“恶婆娘”

文 / 本刊记者 刘立新

“我很诚实，无论对与错，我会 Tell it as it is (有什么说什么)。我有时还很凶悍，甚至拍桌子骂人，我敢！”这就是投资界“恶婆娘”坚持的真性情

上午10点，毛区健丽匆匆赶到位于华贸中心的办公室，神采奕奕地出现在《新财经》记者面前。她告诉记者，“今天特意做了个新发型，所以迟到了。”与几个月前初次见面时的短发相比，大波浪的新发型让她更添一份妩媚。

与端庄的外貌形成鲜明对比的是她在投资界的“恶”名，她自称是投资界的“恶婆娘”。

华尔街的中国女人

毛区健丽出生在香港。20世纪80年代初，唱着“New York, New York (纽约，纽约)”，她来到世界金融中心——纽约。“如果在纽约能生存，那么，你在世界任何一个地方都能生存。”毛区健丽开始挑战纽约，更是挑战自己。留学期间，她同时在华尔街几家公司兼做实习生。每周工作近40个小时，而且没有休息日。苦尽甘来，毕业后成为安达信第一位有中英双语能力，融合中西方文化背景的高级雇员。

一个华人女性要在强手如林的华尔街立足，并不简单，更何况她是公司里唯一的中国女性，毛区健丽备受冷落。在安达信这样的公司，要获得职位升迁，必须靠成绩说话。“你要与同事们争抢大单，从而证明你的实力。人家如果付出百分之一的努力，华人要付出双倍的辛苦。”毛区健丽每天都要工作到午夜才能回家，好强的她在高压环境下培养了坚韧的性格。

毛区健丽的职业突破缘于一笔为客户节省了4亿美元的单子。某地政府打算收购印尼的一家天然气公司，目标竞价是10亿美元。天然气公司属于资源性公司，一定要对当地的地理环境很熟悉，才能知道具体价值。毛区健丽特地跑到当地和专家一起调研，调研的结果，价值是6亿美元，这为客户节省了4亿美元，并最终帮助该政府竞标成功。这在业界引起了很大震动，为公司赚得了可观的佣金，同时也为自己赢得了口碑。她很快提升为合伙人，并成为安达信大中华区负责人。

美国当时掀起了一股企业并购热潮，毛区健丽在这股热

潮中大显身手。她先后参与并执行了包括摩根士丹利、时代华纳等欧洲及拉美大银行和媒体巨头在美国的收购与兼并等案例。值得一提的是，她还参与运作了“华晨中国”在纽约股票交易所上市的项目。在运作过程中，毛区健丽感触良多。“很多公司根本没有钱收购竞争对手，它要收购的对象可能比自己还大。但有的企业很大胆，先拿到合约，然后再去想办法找钱。”资本的威力能让企业以小吃大，这种胆识和眼光让毛区健丽受益匪浅，为她日后投资生涯打下伏笔。

在毛区健丽的事业高峰期时，美国经济开始衰退，毛区健丽意识到自己职业的天花板很难再突破。她毅然离开了美国，回到内地开办了自己的亚盛投资公司。

吸引投资，用财务数据说话

上个世纪90年代初，互联网大潮涌动，乐于尝试新鲜事物的毛区健丽也不甘落后，出任红极一时的8848网站CFO(首席财务总监)。随着公司的不断发展，毛区健丽也开始做投资，“做财务顾问很了解企业的优势和发展前景，碰到好的企业，就会被吸引，心痒痒地，有钱就一定会考虑投资。”毛区健丽开始把赚来的顾问费投资到企业中。

选投资对象时，毛区健丽也“以人为本”，企业的领导者和整个团队是她考察的核心。企业家要有一定的文化背景，因为知识令人眼界开阔。另外，要诚实，有团队合作精神，有吃苦精神。

雷士照明的董事长吴长江正对毛区健丽的“胃口”，他大学毕业后，白手起家，有魄力、有想法，要做中国乃至世界的大品牌。因此，毛区健丽投资了照明行业的佼佼者雷士照明。她对记者表示，她和吴长江之间不是简单的顾问关系，有着战友般的感情，“将公司做到全国第一是我们共同的目标。”有着铁娘子作风的她在短短半年时间内就为雷士照明融资5000多万美元，第一轮注资是来自于软银的2200万美元，之后又获得了私

募基金 2000 多万美元的投资。

毛区健丽能在半年内为企业融资 5000 多万美元，她怎样说服投资人？毛区健丽笑着说：“投资人非常聪明，他们看的项目很多，最关键的是要靠财务说话，用量化的数据来证明公司的优势和发展潜力。一个案子前后可能要经过好几个月的观察，通过财务数据不断沟通，投资人才能认定你的价值。”

既是投资人又是财务顾问的双重身份，让毛区健丽掌握投资人的心理。用财务数据说话，是毛区健丽获得众多客户和资本青睐的独门秘诀。

做“医生、战友和拉拉队”

“医生，战友，拉拉队”是毛区健丽和亚盛投资的定位。对此，她进一步解释：“中国企业都存在问题，只是轻重多少的区别。做医生就要首先帮助病人找到病因，同时病人要承认自己的不



足，这样，企业才有改进的可能。‘战友’是指我们要和企业结伴同行，帮助企业克服难题，从招聘到寻找合作伙伴，有问题解决问题。‘拉拉队’就是当公司取得成绩时，我们会为企业鼓掌叫好。”

在帮助橡果国际融资的过程中，毛区健丽遇到了很大的挑战。橡果国际是一个电视购物公司，但公司没有固定的频道，跟媒体合作的成本又很高，公司的发展遭遇资金瓶颈。橡果希望能和国外大公司合作，找到战略投资者。但当公司处于低潮期时，战略投资者并不认可橡果的价值。

当无数的谈判接洽都无疾而终，橡果的老总失去了信心，他决定只见最后的六个投资者，如果不成，就放弃寻找战略投资者。最后一搏，毛区健丽的任务可谓艰巨。

毛区健丽深深感受到了孵化一个公司的艰辛，但她不能放弃，“在企业跌入低谷萎靡不振时，要鼓励它、教育它、甚至是打它，做一个‘恶婆娘’。目的是让企业醒悟振作起来。”

她一边鼓励企业，一边使出浑身解数积极寻找资金。功夫不负有心人，凭借坦诚的态度和出色的财务分析，毛区健丽打动了多年的好友——软银亚洲投资基金首席合伙人阎炎。橡果终于获得软银第一笔 3500 万美元的投资，后来软银又追加了 800 万美元。毛区健丽认为这里没有运气，有的是眼光。

这笔资金解决了橡果的燃眉之急，给企业的发展壮了胆。橡果在媒体采购过程中，手笔越来越大，同时买下了几个电视台的时间段，逐渐发展成为该领域中的佼佼者。

毛区健丽陪着橡果走了一年多，客户非常感激困境时毛区健丽的执著和坚持。走过风雨的毛区健丽笑得更加自信：“一定要相信自己，相信自己所做的事情是对的。”

行事果断，敢作敢为，直率真诚，毛区健丽赋予了“恶婆娘”一个全新定义。

记者手记

毛区健丽今年 48 岁，看起来不过三十来岁。她笑着告诉记者，不论心情好坏，每天她都会精心打扮，因为心态很重要。

年近五十的她依然有着“恶婆娘”的霸气，她希望可以培育更多优秀的中国企业，帮助 100 家中国企业吸收到国际资本，最大的憧憬是能有 50 家跻身世界 500 强。

越来越多像毛区健丽一样的女性活跃在中国投资界，她们并不年轻，但有着积极的生活状态。她们的角色获得认可的前提是比男人付出更多的努力。