

婺源“罢游”风波

事件起因因为门票收入分成,部分景区紧急关停



7月中旬开始,当地三个以古村落文化和田园风光为主打特色的景区相继关闭。

■ 本报记者 宋江云

以旅游资源创收的“中国最美乡村”婺源江湾景区,却因村民阻止游客进入而不得不紧急关停。

8月15日上午,一群当地村民集合在景区门口,阻止游客进村,现场还有30余辆警车和上百名警察。而同样的场景,也曾在临近的李坑、汪口两景区先后上演。

村民认为,婺源核心景区相继紧急关停的原因是门票收入分配不公、村务不公开等,而婺源县的官方说辞是,为提升景区旅游环境,正在开展景区旅游环境综合整治活动。

自7月中旬开始,当地三个以古村落文化和田园风光为主打特色的景区相继关闭,与此同时,婺源旅游股份有限公司(以下简称“婺源旅游公司”)的上市计划也因此变得疑问重重。

连关三景

8月13日上午,婺源暴雨如注,烟雨中的李坑村云雾氤氲。进入李坑景区,需通过两道“关卡”,“关卡”处拉起了红色隔离线,并派驻了数名景区管理人员把守,这种戒备森严的状况,在李坑景区已经持续了一个月。

在当地村民的掩护下,《中国企业报》记者才得以进入景区。李坑村大街上,四处散落着木架子、砖瓦石材等建筑物,大多数商户门窗紧闭,整个景区显得萧条、凌乱,鲜有游客的身影。

李坑村民透露,10公里以外的汪口,8月11日也发生了“村民拦截游客”的事件,景区被迫紧急关停。

8月13日下午,《中国企业报》记者赶到汪口景区。景区入口处也拉起了红色隔离线,谢绝游客入内。婺源旅游公司的一位现场工作人员,解释称“为创建旅游标准示范县,汪口景区暂时关闭。”

8月15日上午十点半左右,30余辆警车和上百名警察赶赴江湾景

区。《中国企业报》记者在现场了解到,村民“拦截游客”也是因为门票分成费,“第一次拦路的时候,县领导来了,答应我们8月14日之前,一定就分成费的事给村民一个答复。”江湾村一村民说,“过了约定日期,政府并没有给我们答复,只有通过这样的方式捍卫自己的权利。”

分成纠纷

三个核心景区相继关闭的导火索均是门票收入分配问题。

据多位村民反映,“关闭景区”是“不得已”,因为“分成费至今没有达成协议”。按照惯例,李坑村民每季度可领到门票的分红收入,然而截至2011年7月底,李坑村的村民均未领到“分成费”,这引发了李坑景区“拦截游客”事件,婺源旅游公司宣布景区紧急关闭。

事情要从十年前说起。2001年9月13日,李坑村委会与婺源县金牛实业有限公司(以下简称金牛实业)签订了一份合作经营旅游景区协议书。双方约定经营期限从2001年9月18日至2021年9月18日,共20年。

后来,由于李坑村民对利益分成有争议,2004年4月28日,李坑村与金牛实业重新修订了一份新合同。新协议称,村民按照19%的比例从门票收入中抽取分成,镇政府8%、村委会4%、金牛为69%(其中包含景区内作为古宅允许游客参观的农户占5%)。

2007年,在婺源县委政府的倡导下,婺源旅游公司成立,李坑、汪口、江湾等景区陆续被并入婺源旅游公司,李坑村与新组建的婺源旅游公司也延续履行上述合同。

从2001年至今,李坑景区的门票的单价先后经历了10元、20元、30元、60元的增长。李坑村民认为,门票价格不断上涨,收益提高,按照协议村民的利益分成也应该提高。

“实际上,每年打入村民账户上的金额从2008年至今一直是1230

元。

今年6月下旬,李坑村民代表、婺源旅游公司和秋口镇政府三方坐到一起,就门票分成一事进行谈判。李坑村民叶进宝认为,婺源旅游公司和镇政府在糊弄他们,当时公布在黑板上的单景点门票收入显示:102/6=13元。

叶进宝说,这是一个明显的错误,以一张通票价格为180元,去除各项税费后,实际为102元,平均每个游客游玩的景点为6个计,每个景点的收入应为17元,而不是13元。

李坑景区所在地秋口镇党委书记洪文胜表示,发现有出入后,县政府立刻要求审计部门介入,进行审计。“现在审计后的结果是,李坑村村民的分成费为每人每年2100元。”

“虽然这个数字还没有最终确定,只是暂定的,但是现在我们和村民谈得差不多了。”洪文胜说,村里没有违章建筑的村民,目前都已经领到了半年的分成费1050元。同时旅游公司就分成费拿出了两个方案:方案一是定额固定增长方式,2011年村民分红确定为2100元作为起点,在合作开发协议期间内,每5年在原有基础上,按百分之五的增幅递增至协议期满;方案二是定额定期方式,2011年至2015年村民分红确定为2100元,2016年之后的村民分红金额由村民与公司另行商议。

但这两个方案都被村民否定。李坑村第五小组组长李喜进说:“分红为2100元可以接受,是因为另一家门票价格如果上涨,他们的分成必须同时上涨,同时还要同步兑现2011年起三年内投资3000万元对景区进行深入打造的承诺。”

门票分成争议在距离李坑村10公里以外的汪口、江湾景区显得更加激烈。“同样是旅游景点,同属一家旅游公司,差距太大,我们现在村民的门票分成才150元,10公里外的李坑村民已经有一两千了。”汪口村民吴兴华说,这么多年,都是领150元的分成,从来没见过村里与旅游公司签订的合同。

“刚开始,我们坚决不同意被收

购,政府就让国土、工商、税务等部门到景区来查我。”一位投资景点的客商表示,“最后没有办法,朋友家人都劝我,于是就转让给婺源旅游公司。”

并购疑云

2001年,婺源县政府采取优惠政策鼓励民间资本进入旅游业,之后,婺源进入一个全民做旅游的时代,一时间,婺源县涌现20多个大大小小的景点。大多以古村落观光为基础,并吸引了上海、江浙一带的客商前来投资。

婺源旅游公司组建后,按照“一个集团、一张门票、一大品牌”的思路,对全县旅游资源进行整合。婺源旅游公司总裁秘书何文说,婺源旅游公司注册1.88亿元,由政府牵头,在平等协商的前提下,收购分散经营的各景点,并聘请评估机构对这些景点的资产进行评估。

但《中国企业报》记者辗转通过几家被收购的客商得知,他们认为当时的资源整合就是强行收购。

“刚开始,我们坚决不同意被收

购,政府就让国土、工商、税务等部门到景区来查我。”一位投资景点的客商表示,“最后没有办法,朋友家人都劝我,于是就转让给婺源旅游公司。”

该客商说,当时他和几个合伙人提出的转让价格为1500万元,但最后以820万元的价格卖给了婺源旅游公司。“经营了六年,我们几乎将全部的收入投资到景区的后续建设中,因此自己几乎没有收入。现在眼看就要受益了,却要让我们转让。”

“在2007年前,婺源旅游公司的老板也在婺源开发了思溪延村、灵岩洞两个景点,但这两个景点的市场效果并不好,当时这两个景点的门票收入总和也抵不上彩虹桥,但当时政府就是支持他来收购我们”,樊鹏仁说:“当时我们也准备做大做强,彩虹桥、李坑和卧龙岗三个景区打算成立旅游集团,但政府就是不批。”

上市或受影响

据资料显示,婺源旅游公司成立于2007年9月,注册资本为1.88亿元,主营旅游景区开发、旅游商品开发经营以及房地产开发经营三大类,包括李坑、汪口、江湾在内,婺源旅游公司共在当地开发旅游景区14个。这家成立仅4年的公司,在组建之初就宣称“力争在三年内将公司运作成为上市公司”。婺源旅游公司之所以如此有底气,是因为另一家不可忽略的公司的存在,那就是江西三清山旅游集团有限公司。

靠投资兴建三清山索道发家的江西三清山旅游集团有限公司涉足旅游、酒店、房地产、文化传媒等产业,总资产15亿元,可谓财大气粗。而婺源旅游公司的实际控股人正是江西三清山旅游集团有限公司董事长陈斌。

为了尽快上市,婺源旅游公司去年底引进风险投资。2010年12月3日,上海豫园商榷拟以7752万元收购江西三清山旅游集团有限公司持有的婺源旅游公司16%股权,共计3015.84万股,但江西三清山旅游集团有限公司仍持有38.83%的股份,是最大股东。

据悉,婺源旅游公司已启动上市计划,该公司行政部一位吴姓主任说:“公司去年开始启动上市计划,现在券商、律师事务所选择初步选定,预计明年下半年向证监会提交申报材料。”

当地一位旅游业内资深人士认为,此次婺源多个核心景区因门票收入分配不公遭紧急关停,暴露了婺源旅游公司上市最不确定因素,目前各村落村民门票分红差别悬殊,且合同约定不统一,假如利益分成无法与村民达成一致意见的话,那公司想要上市只是空谈。

风波似乎还在继续。截至发稿时,记者了解到,江湾、汪口景区已对外开放,李坑景区仍处于关闭之中。

桑乐金:“桑拿养生第一股”

远红外家用桑拿房引领全新家居健康理念



安徽桑乐金成功上市

■ 晏超

被称为“桑拿养生第一股”的安徽桑乐金(SZ300247)公司成功登陆深圳创业板,受到市场的热烈追捧,超额认购率达到316倍,首日上市便大涨六成。专业人士表示,桑乐金作为专业的家用桑拿设备生产商受到热捧,是由于其代表了现代家居生活的健康理念,引领了“家庭养生”时尚健康新风潮,蕴含着巨大的市场潜力和前景。

欧式生活 在家轻松享受桑拿

桑拿作为一种健康的生活方式,在国外许多国家已经“飞入寻常百姓家”。北欧的芬兰是桑拿的起源地,桑拿有时也被称为“芬兰浴”,在芬兰,桑拿房的家庭普及率达到50%以上。

如今随着生活节奏的加快,人们的健康压力逐渐增大,洗浴、桑拿等减压方式已越来越被人们所接受,调查显示,近70%的都市白领都选择美容、洗浴、桑拿作为减压的方式。而桑乐金最大的亮点在于:把桑拿房搬回家,在家轻松享受桑拿的快乐和健康。

桑乐金远红外家用桑拿房和传统桑拿房不同的是,桑乐金远红外家用桑拿房以远红外为热源,发热均匀,发射波长精确,所发出的远红外波长吻合人体生理韵律,能够有针对性地进行保健养生。如果每天坚持蒸桑拿,不仅可以促进大量排汗,加快血液循环,燃烧脂肪,控制体重,还能够清理肌肤,改善肤质肤色。对于女性朋友来说,还能消斑去皱,保持年轻健康的状态。对身体压力大、处于亚健康状态的人士而言,这无疑能消除疲劳、放松身心的好方法。

上美容院、去健身房、到游泳池……虽然有利于健康,但是时间、精力都要花费很多,而且受到公共场所开放时间的限制,所以要坚持是颇为不易的事情。但是,对于有财力又有家居空间的人群而言,在家中装备一个桑拿房,无论是饭后还是睡前,随时都可以蒸桑拿,放松身心。尽享欧式的健康品味生活,其乐无穷。

欧式典范 健康桑拿文化引领者

桑乐金的远红外桑拿房不仅仅是一种健康养生的好伴侣,同时也是典雅高贵的家居品,有力地提升了家居空间的品位和档次。桑乐金远红外桑拿房多配置在别墅、洋房等高档楼盘,因此对于产品的品质和工艺提出了很高的要求。

桑乐金远红外家用桑拿房全部采用加拿大纯进口木材,主要有铁杉、香杉两种不同木质。主推的维也纳、雅典、威尼斯三大系列,满足不同风格的需求。

维也纳系列采用加拿大进口香杉(铁杉),正如艺术之都维也纳一样,带着古老的皇家气息和艺术品位,同时汲取德系超凡的工业设计精华,外观沉稳大方,配置顶级奢华,彰显您高贵的生活品位和文化内涵。雅典系列源于希腊,曲线优美,风格简约,质感非凡,适合于现代家居风格,彰显“至简则美”的生活哲学和品味。威尼斯系列独具意大利式的浪漫风情,让身心完美融合,从一人到四人的规格都兼备,与别墅大宅搭配,更加相得益彰。

桑乐金是家居健康生活的引导者,也是行业发展的引领者。目前,桑乐金作为第一家上市的家用桑拿设备企业,同时也是行业的领头羊。桑乐金一贯致力于传播桑拿健康文化,将健康养生与家居艺术相结合,将欧式的家居典范带回家,让人们尽享美妙生活。



先进水平

职业买家搅局专利交易

■ 本报记者 郭玉志 实习生 沈光先

“手续证件马上就办齐了,公司很快就开张营业了。”8月12日,经营专利推广、转移生意的章明在接受《中国企业报》记者采访时,已经按捺不住内心的喜悦。

但章明同时坦言,由于公司实力有限,只能从事一些产业链条低端的专利业务。而当前的专利市场上,实力强大的职业买家大肆收购专利,然后或高价出售或通过侵权诉讼赚取高额诉讼费用,搅乱了正常的专利交易。这让章明在喜悦之余,也有一丝担忧。

上海大学知识产权学院院长陶鑫良接受《中国企业报》记者采访时表示,“受利益及市场的驱使,一些以购买专利为主要业务的机构或公司顺势而生。目前国内类似美国高智发明公司的企业至少有8到10家。”

“第四者”插足

专利技术作为企业的核心竞争力之一,在当前激烈的市场竞争中,对企业越来越重要。

章明告诉记者,由于有着严格的要求,一些个人和中小企业的发明专利常常受到各种限制,转化为实际生产力的不足10%。“仅仅在北京,就有不少‘老油条’以卖专利为生,价格大约在1000元到几万元不等。”

而我专利转化率不但明显偏

低,还存在国际专利申请资金短缺、申请经验缺乏等问题。

这种商机,让国际国内一些企业“见缝插针”,成立专门机构在我国市场上和高校收购专利,赚取利润。在这些机构中,“高智发明”是其中最著名、也是全球规模最大的一家。

高智发明于2000年在美国成立,2008年10月正式进入中国。其经营模式为,寻到合适的发明者,激发和资助发明创意,然后把发明创意开发成国际发明专利并打包授权给企业,与发明者分享利润。

“一般来说,我们看创造是从远离市场7到10年的新的发明,我们执着于孕育这些想法,直到它们准备好市场。”高智发明在发给《中国企业报》记者的采访回复中这样表述。

章明告诉记者,根据高智的“签约费+分成”的操作方法,除了前期的几万元买断费外,此后的分成对于发明者来说,或许只是一个看起来很美的愿景。

但是,包括高智发明在内的职业专利买家却很受高校教授们的欢迎。

分析人士认为,国内高校的教授普遍缺少经费,而申请国际专利比较昂贵,流程复杂,所以很多教授的发明并没有进行专利申请。而高智们的出现,似乎给这些教授带来了机会。

但是反对声音也一直存在,陶鑫良便是其中之一,他认为,高智发明的目的并不只是购买专利,“高智

的这种模式就是第四者插足,醉翁之意不在酒。”陶鑫良认为,“以前的知识产权系统中主要是:发明者、传播者和使用者,但现在像高智这样‘非实施主体’的介入,增加了科技成果的使用成本。这给发明者转手倒卖牟取暴利提供了机会。”

专利转化难题

业内人士指出,我国专利在关键产业和核心领域的自主知识产权数量较少,一大批自主知识产权成果仍停留在实验室阶段,更不用说新兴战略产业中的核心专利。同时,我国专利“成色”尚显不足,在全球最具含金量的“发明专利”中,涉及我国的专利品种多为“外观设计专利”,约占全球注册量的14%。

而在高校和科技界中,学术浮躁和急功近利的现象呈现蔓延之势,过分追求专利数量和利益,使得专利转化为实际生产能力逐渐淡化。

分析人士认为,在这种背景下,见缝插针的职业专利买家则呈现越来越多的趋势,我国专利转化“空谈化”已经敲响警钟。

据了解,对于买到的专利,职业专利买家很少“二次加工”,主要是把购买的发明创意专利并打包授权给企业,获取利润。由于职业专利买家完全拥有专利权,其也可以起诉侵权企业索取高额赔偿。

陶鑫良称表示,这几年国内高校的专利申请数量增加很大,但是专利质量未必高,出现专利泡沫化的现

象。再加上高智们的加入使得发明者获利有限,中间的利润都被第四者攫取。因此有些国家对高智的一些做法已经开始了一定的限制。

但高智却有另一番说法。“这是不正确的,高智发明并没有在任何国家遭遇发展限制。高智在给《中国企业报》记者的回函中称,“我们与投资人、客户、发明伙伴及日本、韩国的首尔大学和科研机构维持良好的关系。”

知识产权保护亟须强化

业内人士表示,职业专利买家出现,为国内高校的知识产权保护的经营管理提出了挑战,同时在我国转化率低的背景下,为国家知识产权保护敲响了警钟。

陶鑫良介绍,最近几年我国知识产权保护越来越受到重视,相关的法律法规已经达到了国际标准水平。但是,知识产权保护要与时俱进,拾遗补缺,继续完善,“专利的申请不应该成为一个数字游戏,高校应该找出良好应对措施,提出管理办法对知识产权进行保护。”陶鑫良说,“现在职业专利买家们很多时候是跟教授个人进行交易,高校应该理清专利的归属问题。”

“同时应该鼓励企业,尤其是鼓励占我国企业大多数的中小企业加大研发力度,增强创新能力,企业在运作过程中则应该将知识产权战略落地到企业经营管理中。”陶鑫良说。

交给市民一张满意的答卷

记北京市优秀项目经理、北京长城 B+B 公司 王锡军

王锡军,男,汉族,1976年10月06日出生,1997年4月加入中国共产党,1999年7月毕业于西安建筑科技大学环境与市政工程学院,高级工程师、注册一级建造师,2008年至今担任北京地铁八号线04合同项目经理。

参加工作后先后参与了东四环路电力隧道暗挖工程(大郊亭—窑洼湖段)、亮马河污水干线盾构工程、坝河污水干线盾构工程、凉水河南岸污水干线(上段)盾构工程、北京地铁五号线17合同段、北京地铁机场线工程10B标段、北京地铁九号线02标段和北京地铁八号线04标段、北京地铁大兴线清源路—黄村西大街站盾构区间等多项工程。

其中凉水河南岸污水干线(上段)盾构工程获得2004年北京市科技进步一等奖;北京地铁机场线10B合同段《盾构穿越暗挖风道技术》和《盾构穿越停机坪的施工》获得两项集团科技进步二等奖;合编的广州地铁《复合性地层盾构施工中的开仓技术》获得集团2009年度科技进步二等奖;北京地铁5号线17标、机场线10B标段获得市政基础设施结构长城杯银奖,集团公司质量进步二等奖。2009年7月获得北京市轨道交通建设工程2009年上半年安全质量管理先进个人;2009年8月被评为北京市优秀项目经理。(苏民)