

东阿阿胶陷“造假门”

■ 本报记者 李海

东阿阿胶浑身都是假。一位知情人士这样评价道。

“东阿阿胶（000423）2010 年至 2011 年两年内 5 次提价的根本原因在于高管层单纯追求业绩。”针对东阿阿胶再次提价，张云（化名）3 月 25 日下午对《中国企业报》记者说。

而张云向《中国企业报》爆料的另外一条消息则有可能改变整个阿胶产业格局。

张云在做了 3 个月的详细调查后所得出的结论，东阿阿胶所谓的市场占有率高达 75%纯属噱头，实际市场份额不到 30%。

“这实际上是对公众及消费者的欺诈。”张云说，而其 5 次提价的前提也是根据其误导公众的所谓超高市场占有率而来。

实际销量不及山东福胶

东阿阿胶对外一直声称其市场占有率高达 75%以上。东阿阿胶官方网站称，现在公司已经掌控全国驴皮资源 80%以上，市场占有率达 75%。成为名副其实的稀缺资源垄断型企业。

“这明显不符合事实。”张云说，目前阿胶行业还没有官方数据统计，这个数据显然是企业自行“统计”而来。

按照张云的分析，东阿阿胶每年所生产的阿胶块产量是 1600 吨左右。而与其相邻的山东福胶集团阿胶块的年产量达到 2000 吨。

这个数据，东阿阿胶副总经理、董秘吴怀锋在接受其它媒体采访中已获得证实，东阿阿胶阿胶块年产量为 1600—1800 吨。

同时，山东福胶集团总经理杨福安证实，福胶集团公司阿胶块年产量确实为 2000 吨左右。

“实际上，山东福胶集团与东阿阿胶两家的市场占有率尚不到 50%。”一位阿胶经销商这样对《中国企业报》记者说。

提价源自业绩压力

在张云看来，东阿阿胶连续 5 次提价，主要因素是公司管理层在片面地追求业绩。

自从东阿阿胶被华润集团并购后，其管理层所要面对的是华润集团对公司的业绩考核，追求业绩的最大化是其必然的。

华润集团旗下的医药产业目前包括三九、北药、上药、飞鹤药业等公司，集团对旗下的公司每年都有具体的考核指标。

“内部已经形成了一个规范性的考核机制，既是考核，公司间也相互较劲。”吴怀锋说。



从 2011 年 1 月 16 日开始，阿胶块出厂价调高 10%，相隔不到两周的 1 月 28 日，阿胶块出厂价再次上涨 20%，从每公斤 432 元上涨至 516 元，5 月 25 日，东阿阿胶又将阿胶块出厂价上调 5%至 542 元/千克，10 月 11 日再次公告，阿胶块产品出厂价从 10 月 9 日起上调 10%。

至此，到 2011 年期间，东阿阿胶上调阿胶块产品价格累计涨价幅度逾 100%。

2012 年 1 月 20 日，东阿阿胶又上调了阿胶零售指导价 10%，就在半个月前，东阿阿胶刚经历了一次价格调整，将出厂价格上调 10%。

据《中国企业报》记者了解，东阿阿胶这一系列提价目前只是得到了山东省物价局的批准，上海、江苏等地物价部门并未批准。

但接连提价确实提升了东阿阿胶业绩。

东阿阿胶近年来价格不断走高，2004 年起每年都提价。2004 年阿胶块出厂价为 132 元/公斤，2010 年的平均出厂价为 596 元/公斤，2011 年年初达到了 954 元/公斤，2012 年年初再次提价 10%至 1049 元公斤，8 年出厂价涨了近 7 倍。其中在 2010 年至 2011 年两年内，东阿阿胶 5 次宣布提高阿胶价格，累计涨幅超过 140%。每次提价，理由总是“阿胶原材料驴皮价格上涨”。几年来，东阿阿胶从传统滋补品摇身一变成了“药中茅台”。

东阿阿胶的 2011 年年报显示，东阿阿胶 2011 年销售收入 27.6 亿元，增幅为 11.98%；营业利润为 10.3 亿元，增幅为 47.86%；归属于上市公司股东的净利润

为 8.56 亿元，增幅为 47.05%；每股收益接近 1.31 元，增幅为 47.06%。

此外，仅阿胶及阿胶系列产品营业收入就为 22.89 亿元，占公司营业收入的 84.67%。

在东阿阿胶传统优势市场华东区域营业收入竟然出现下降，华东区去年实现营收 10.06 亿元，同比减少 2.25%。与此同时，公司存货由年初的 1.94 亿元增长至年末的 3.11 亿元，增幅超六成。

掌控驴皮资源遭质疑

东阿阿胶分管营销的副总经理程继忠表示，阿胶持续提价的主要原因是原料驴皮资源稀缺引发的成本上升。

但有消费者指出，同是原材料稀缺，为什么别的阿胶产品没有涨价？只有东阿阿胶提价，并且是一连提价 5 次？

东阿阿胶官方网站显示，现在公司已经掌控全国驴皮资源 80%以上。这似乎是东阿阿胶挟其“垄断”提价的理由。

但这一点遭到了诸多阿胶生产企业的质疑。

3 月 24 日，东阿阿胶对外发布公告称，“2010 年某调研机构结合国家统计局报告所做的调查显示，东阿阿胶收购了市场上 80%左右的成年驴皮。该数据属于第三方调查结果，并不是公司自己的统计数据。”

按照东阿阿胶的说法，除了东阿阿胶，其他大部分阿胶生产企业生产的阿胶大都是假冒伪劣产品。在公告中并没有提供调查数据的第三方调研机构全称。

“驴皮资源不可能被哪家企业掌控，包括建养殖基地。”一位业内人士对《中国企业报》记者说，毛驴的养殖与宰杀有其独特性，没有哪一家企业能够掌控驴皮资源。

山东福胶集团总经理杨福安曾公开表示，“即使与农户签订收购协议，仍然无法制约农户转卖他人。驴皮流通一般是三级收购体系，即经纪人从各地屠宰厂收购后，卖给几个大的驴皮集散地再销售给企业。”他表示，不明白其“掌握全国 80%的驴皮资源是如何计算得来的”。

另外，若按照其说法，除了东阿阿胶生产的阿胶为合格产品，其他厂家生产的阿胶都会是假的。如是，国

家药监局将难辞其咎。

频频遭查处的背后

实际上，近年来东阿阿胶的阿胶产品频频遭到各地药品监管部门的查处。查处的原因是：产品不合格。

据药监部门一位负责人介绍，仅仅这两年中就有 60 多个地区的药品监管部门对其查处，主要原因是灰分超标。

一位不愿具名的专家告诉《中国企业报》记者，东阿阿胶产品之所以不合格，根本原因是他们生产用水的水质有严重问题，导致东阿阿胶产品重金属含量超高。

而恰恰是水，东阿阿胶多年来一直高调对外宣称其制胶用的济水是东阿阿胶产品质量稳定的一个关键。

一位专家告诉《中国企业报》记者，这实际上是在蒙骗消费者。

更严重的问题

按照规定，任何一家公司的产品必须标注产地。但东阿阿胶设在新疆和田的阿胶厂所生产的阿胶全部被标注为产地是山东。

根据国家食品药品监督管理局颁布的《保健食品注册管理办法》第三章“原料与辅料”五十九条显示：保健食品的原料是指与保健食品功能相关的初始物料，保健食品的辅料是指生产保健食品时所用的赋形剂及其他附加物料。六十条显示：保健食品所使用的原料和辅料应符合国家标准和卫生要求，无国家标准的，应提供行业标准或自行制定的质量标准，提供与该原料和辅料相关的资料。

一位监管部门的责任人称：“东阿阿胶称和田工厂将阿胶进行前期加工处理后把胶锭作为原料运回总厂进行阿胶枣的生产。但阿胶锭不具备原料资格，阿胶锭不是原料，而是阿胶生产中的一环，没有批号、没有包装。且新疆和田的阿胶厂是药品生产企业，是按照 GMP 标准建立的”。GMP 标准认为，阿胶在生产过程中不能离开工厂，需在 GMP 环境下运出。将阿胶锭运到东阿县，显然已经违背了这一规定。

同时，东阿阿胶之所以在和田设厂，是因为山东当地对阿胶生产要求极其严格，必须使用整张驴皮，这无疑加大了生产成本。

据介绍，其新疆和田厂生产阿胶用的皮问题很大。

态度



靠升“副部”增强中国险企竞争力？

《国家中长期人才发展规划纲要（2010—2020年）》中对企业经营管理人才队伍建设提出了“职业化、市场化、专业化和国际化”的“四化”目标。但是四大险企升“副部”，只让人们看到了险企高管的“官员化”。这种与职业化和市场化的目标背道而驰的“官管”体制，可能对中国保险业的竞争力构成深层次的伤害。

■ 丁是钉

伴随着一系列的人事变动，中国人寿、中国人保、中国太平、中国信保四大国有险企升格为副部级企业。在中国企业“去官”化努力进行了 10 多年之后，四大险企的高管们又迎来了一场“官帽盛宴”——在接下来的日子里，四大险企的中层就会成为“副厅”；基层管理人员也会相应升格为“副处”。至于保险业务员会不会提职成“副科”，我们就不得而知了。

在四大险企“加薪加薪真忙”的时候，作为局外人，我们却有两个不吐不快的疑问：

第一，险企是市场化还是要“官员化”？市场化一直是国有企业改革的方向。在国有企业的市场化改革中，很重要的一点就是要取消企业的行政级别。早在 2000 年 9 月，国务院办公厅转发了国家经贸委起草的《国有大中型企业建立现代企业制度和加强管理基本规范（试行）》，其中明确要取消企业行政级别——政府与企业要由行政隶属关系改为产权关系，将不再比照党政机关干部的行政级别来确定企业经营管理者待遇。近年来，国务院国资委也多次表示，在央企建立了规范性董事会后，管理层的选聘由企业董事会决定，国资委不再进行企业经营管理人才的任命。现在四大险企“忽然”升格为“副部”，其改革的方向令人不解。

第二，险企升“副部”能否提升其国际竞争力？和其他类型的企业相比，中国金融企业与世界先进金融企业的差距更大。尽管在世界 500 强的榜单上，有一些中国金融企业的名字，但是单纯靠规模取得的名次，并不能对企业的核心竞争力产生本质的影响，中国金融企业在国际竞争中依然处于绝对的劣势地位。在这样一种现实情况下，作为中国保险行业领头羊的四大险企，更应当通过加强人才队伍建设来提升企业的国际化水平，缩小和世界保险巨头间的差距，而不是搞一场自娱自乐的“封官”游戏。

《国家中长期人才发展规划纲要（2010—2020 年）》中对企业经营管理人才队伍建设提出了“职业化、市场化、专业化和国际化”的“四化”目标。但是四大险企升“副部”，只让人们看到了险企高管的“官员化”。这种与职业化和市场化的目标背道而驰的“官管”体制，可能对中国保险业的竞争力构成深层次的伤害。

首先是“官本位”会导致评价作用体系的错位。官员和高管的任务目标不同，评价体系、评价指标和评价方法都不同，2003 年发布的《中共中央国务院关于进一步加强人才工作的决定》中已经明确指出，党政人才的评价重在群众认可，而企业经营管理人才的评价重在市场和出资人认可。不同的考核方式，必然会导致不同的行为方式。如果用考核官员的方法去考核企业高管，那么势必会导致其按“上级”的意图办事，而不是按照企业发展目标去进行决策和工作。在现实中，这种“看领导眼色”办事的问题，曾经导致大量原本很有实力企业，选择了错误的发展路径，给企业造成了不可挽回的损失。官员型高管并不会对此负责，而只是易地做官。

第二是人为制造人才流动的壁垒。在电信、石油以及银行企业中，都曾发生过“一把手”连环换届的事情。其中很重要的原因是要在有一定行政级别的高管中选拔继任者，而具有这个级别的高官型高管只有那么几个人，只好是大家转来换去，今天你来接我的班，明天我去顶你的岗。导致原本属于竞争对手的企业间，相互毫无商业机密可言。高层如此，中层管理人员也是在几个同类企业间轮换。受行政级别的限制，外面的人才根本进不来。由此造成企业内部裙带关系严重，高管“近亲繁殖”。最终使得管理层形成了“铁板一块”，不但非体制内的人才进不来，甚至是非体制内的思想也进不来，进而形成一个封闭的体系，在内部失去活力，在市场上失去竞争力。

第三是使企业竞争失去公平。在当前状态下，我国的许多资源配置权依然掌握在政府部门手中。“副部级”高管和现有的资源配置体系显然有着近乎天然的亲近，这种关系可以让其更加便利地拿到其他类型企业无法得到的资源，导致事实上的不公平竞争。相比其他保险公司而言，四大险企原本就有着巨大的规模优势，一旦实现“官”“商”无缝对接，对于其他无法获得行政资源的企业而言，就意味着被排斥在运动场以外。

第四是让四大险企失去国际竞争能力和机会。众所周知，包括中海油在内的一些央企，在一些国际并购中受到了国外企业和政府的抵制，对方很重要的一个理由就是认定央企不是单纯的企业，由央企主导的并购背后有国家力量和政治因素。现在我们给四大险企戴上“副部级”的帽子，非但不会增加其国际竞争力，相反会给别人排斥四大险企的国际竞争制造口实。“副部级”很可能会为四大险企参与国际竞争制造一个障碍，损害其国际竞争力的提升。

国有企业的行政级别原来是计划经济的产物，也是阻碍国有企业市场化的重要原因之一，甚至在一定程度上阻碍了我国市场经济深度发育。无论是中央政府还是民间，呼吁取消企业行政级别的声音此起彼伏。在这种情势之下，四大险企升格“副部级”，是不是可以看做是计划经济中“官本位”体制的回光返照，我们尚不能得出结论。

养老金入市：中国式“401K”或因争议缓行

（上接第十二版）

据相关人士透露，目前人社部正在研究制定整体养老金投资运营方案，有望成立新机构专事基本养老保险基金等社会保险基金的投资运营。而在此之前将部分省市养老金交给社保基金会管理，先行先试，不仅可以尽早降低养老金贬值风险，还可以为整体养老金投资运营方案的制订提供实践经验。

中国式的“401K 计划”

全国社保基金理事会表示，受托投资运营广东省部分养老金将主要投资于国债、银行存款、企业债、金融债等有固定收益的产品，委托人可获得不低于同期银行定期存款利息的收益。

“因为养老金是老百姓的保命钱，社保基金理事会采用这样的投资方式主要是为了稳妥和降低风险。”一位券商人士表示。“新增基金更多的配置到固定收益类产品中，说明将有很少的部分进入股市，对股市的影响主要通过心理预期。而实质影响更多的是债市。”

尽管如此，民众依然存有忧虑。对此，全国社保基金理事会回应，养老金的委托投资运营，并不等于委托入股市。一方面，相关政策已划定了不可逾越的红线，全国社保基金的投资比例中，证券投资基金、股票投资的比例不得高于 40%。

另一方面，该理事会表示，他们会采取更为审慎的投资方针。投资的主要方向国债、银行存款、企业债、金融债等，都是有固定收益的产品。如果能谨守“分散投资”与“谨慎

操作”的原则，应能确保老百姓养老钱的保值增值。

从国内来看，成熟的资本市场是养老金制度改革成功的必要条件，它可以保证养老金得到必要的收益率，分摊相应的风险，从而实现保值增值，更好地履行养老金支付义务。从目前来看，为应对人口老龄化、养老金支付财务危机，养老金制度向积累制方向的改革也已成为国际趋势。

关于养老人入市的成功典型是美国的“401K 计划”，它支撑起了美国股票市场的高速发展，而高速发展的股票市场又给美国的养老金带来了不菲的投资回报，实现了其资产的保值增值。

在美国，养老金的私人部分占 90%，个人可以选择受托机构提供的投资组合，其中一定比例的资金

投向股市。从欧美市场的经验来看，如果养老金投入股市 20—30 年，一般收益率能够超过 7%。有观点认为，与其坐视养老金一天缩水下去，不如开辟一条机遇和挑战并存的保值增值新路。

那么，我国养老金的投资运营会像美国的“401K 计划”一样获得成功吗？经济学博士孙国茂曾撰文指出，中国股票市场不具备企业年金投资的基本条件，因而不适合企业年金投资。他认为，（2011 年）上证综指下跌幅度为 16.5%（截至 2011 年 9 月 30 日），超过 5 万亿元的股票市值已经消失，极少数投资股票或基金的养老金资产管理公司损失很大。由此设想，“如果 2011 年初全部企业年金按 30%的比例配置股票类资产，那么到现在的损失已经将近 150 亿元了。”