鸿源科技曾经是江西省着力引进的高新技术企业，可是在经营过程中,与当地企业和政府发生一系列纠纷,并于两年前逐渐滑向衰落。

一个明星企业衰落的背后

本报记者 闵云霄

5月18日,南昌赣江之北。经济开发区枫林西大街上,绿树成荫。

左侧是江西鸿源数显科技有限公司(下称“鸿源科技”)办公楼,两年之前，董事长桂松在这里带队研发高科技LCOS显示屏幕项目。如今,他在一公里外的南昌经济开发区法院接受审查。鸿源科技办公楼已大门紧闭,楼道和房间到处布满灰尘。

董事长两年前接受审查

这是桂松案的第二次开庭。桂松今年56岁,这个名噪一时的“企业明星”再度成为江西南昌的焦点话题。

一度让鸿源科技骄傲的是：鸿源科技曾经是江西省着力引进的高新技术企业，由桂松从硅谷将当时在美国尚属领先的“LCOS技术”引入中国。公司研发掌控了多项专利及专有技术。其项目经过国家权威机构认证，有关部委和地方政府投入资金；多位党和国家领导人亲临视察。

可是鸿源科技在经营中，与当地企业和政府发生一系列纠纷，并于两年前逐渐滑向衰落。

2010年3月5日,桂松在赴港洽谈业务途中被深圳口岸边防扣留,后送回江西审查,在此之前,他致函江西省纪委,反映企业发展中的一些问题,包括科技配套项目用途改变等问题。据媒体报道:在该信发出后不久,当时的南昌市主要领导给桂松来了电话,后在电话里“大吵一架”。

按照检方的指控,2001年10月至2008年1月间,桂松曾三次行贿南昌市经济开发区工委原书记、管委会主任汤成奇（因受贿等罪名一审被判死缓)85万余元,涉嫌单位行贿罪。另外,桂松个人还被控涉嫌抽逃出资罪、逃避追缴欠税罪、逃税罪。

今年3月15日,在被羁押两年后桂松案第一次开庭审理。他称,在长达两年的羁押中，曾连续七天七夜被剥夺睡眠。他在侦查机关所作的有罪供述,均系刑讯逼供和诱供所致。之后应桂松请求，法庭实际上启动非法证据排除程序。

另外,由于桂松身患糖尿病、高血压等多种疾病多次当庭晕倒。结果仍充满未知。

高新技术企业的光环

如今的鸿源科技办公楼，已经是人去楼空，唯一留守的看管人员告诉《中国企业报》记者,桂送被抓之后,坚持了一年多,今年年初,鸿源科技的人就基本上撤完了。如今,这个拥有世界先进技术、全国屈指可数生产线的公司账户已被冻结，财务总监叶苏明也因桂松案被羁押。

鸿源科技落户南昌,缘于1999年的首届深圳高交会，当时桂松和他的团队展示了美国硅谷的LCOS技术产品,虽然外壳粗糙不堪,仍吸引了众多观众的眼球，围观者感叹其高清的影像优质的画面,久久不愿离去。随后,桂松及其团队应邀前往南昌考察,地方政府许以优惠条件和政策倾斜的一系列承诺,希望将LCOS显示技术引入江西，还专门成立了以省主要领导担任组长的“LCOS项目推进领导小组”。

鸿源科技创建人之一、美国LCOS技术专家徐荣博士向《中国企业报》记者介绍,LCOS是一种大屏幕显示技术(中文名液晶覆硅)，在投影机显示技术领域,以低成本、高性能、环保著称,具有较强竞争优势。当时这项技术在美国尚属先进。通俗点说,若中国掌控了LCOS,普通的消费者再也不需要在观看高清电视时，都必须向跨国公司支付价值不菲的专利费。2001年,鸿源科技成立。

2007年12月，经我国无形资产权威评估机构——北方亚事资产评估公司评估：鸿源科技LCOS的专利技术、生产技术方案和产品技术方案的总价值为7.24亿元人民币,其中专利技术评估价值1.15亿元,生产技术方案评估价值4.29亿元,产品技术方案评估价值1.8亿元。

《中国企业报》调查了解,鸿源科技最辉煌的时候有300多名员工,当地许多人当时以能在鸿源科技工作为傲。

土地合作开发纠纷

《中国企业报》记者采访得知,鸿源科技落地南昌之初，当地承诺给鸿源科技一块200亩的“研发生活配套设施用地”，但是“由于各种人为因素,”直到2006年鸿源科技才以挂牌形式取得该地块中的120亩土地,每亩97万,总价值约1.2亿元。

另外，根据2002年7月29日南昌市计委向江西省计委提交的《关于呈报江西鸿源数显科技有限公司〈LCOS项目可行性研究报告〉的请示》记载:项目总投资1.9985亿元,资金来源是:公司自筹6985万元,地方配套5000万元,银行贷款8000万元。

项目开始实施，鸿源科技曾多次向当地相关部门请求落实配套资金，有关部门也承诺尽快落实，并为此召开鸿源科技LCOS项目有关问题协调会,但上述资金一直没有落实。为此,鸿源科技还将政府、财政局告上法庭,要求落实配套资金，但是被法院以行政允诺不具有行政强制力为由驳回。

一个重要的背景是：作为民营企业,鸿源科技自有资金非常有限,为了如期还贷,公司把深圳、北京、南昌的办公楼及住宅都抵押给南昌地方银行。2009年前后鸿源科技的官司不断,各家银行纷纷追债。

但是为开发前述地块，鸿源科技于2004年7月注册成立江西鸿源科创房地产有限公司(以下简称“科创房地产”)，引入福建省东方宏利投资发展有限公司合作。

知情人士介绍，东方宏利是该项目的承包方,负责具体开发工作。桂松家属认为,这一项目让桂松“入狱”埋下“祸根”。

该项目楼盘取名为“东方海德堡”。一名熟悉案情的律师向《中国企业报》记者介绍，东方宏利拿到项目后,将“研发生活配套设施用地”私自变更为高档商品住宅项目出售，并发现东方宏利为了办理某些业务更加方便,竟私刻了鸿源公司的公章。于是双方矛盾激化。对此,由于双方的纠纷导致业主不断投诉,南昌《信息日报》对此连续刊发多篇报道。

另据媒体报道，当地政府曾出面协调,要求鸿源科技“顾全大局,维持稳定，将配套项目转让给南昌东方宏利房地产开发有限公司”。

2009年9月，科创房地产以1.6亿元把该项目转手给东方宏利。

两个月后，桂松突然在深圳被警方以涉嫌“巨额行贿在逃”为由刑事拘留。

“东方海德堡”定位为高档住宅小区，按照规划将建成4栋高层住宅、6栋花园洋房、12栋多层组成，总共1093套。《中国企业报》记者看到,位于红谷滩新区的多栋高档别墅式洋房已住满人，而几栋高层电梯房正在施工，桂松的父亲桂海岩说,“小区总占地约8万多平方米，总建筑面积能达到14万多平方米，房价是13000多元/平方米，它现在的总价值有20个亿。”而当初的拿地价格,该楼盘楼面地价仅为每平方米910元。

《中国企业报》记者对东方宏利提出采访要求，其行政部一位女职员均称不知道具体情况。该员工留下记者电话后,等向领导汇报后再作答复。但是截至记者发稿为止，也尚未接到任何消息。

四项罪名,两次开庭

公诉机关指控,鸿源科技在经营过程中牟取了以下“不正当利益”:2001年10月至2008年1月间,桂松及其鸿源科技曾三次行贿南昌市经济开发区工委原书记汤成奇(一审被判处死缓)85万余元，涉嫌单位行贿罪。经汤成奇同意由南昌市昌北投资公司为鸿源科技的8000万元贷款提供担保;鸿源科技的综合楼改造及住宿楼建设工程在未办理施工许可证的情况下开工,后经汤成奇同意补办手续;2004年4月，经汤成奇同意南昌市经济开发区管委会财政局出资1.1亿元为鸿源科技代建LCOS项目二期工程。鸿源科技至今未偿还建设款,涉嫌单位行贿罪。另外,桂松还被控涉嫌抽逃出资罪、逃避追缴欠税罪、逃税罪。

在3月15日的第一次开庭中,桂松当庭自述受到了严重的刑讯逼供。他称,在长达两年的羁押中,曾连续七天七夜被剥夺睡眠。他在侦查机关所作的有罪供述，均系刑讯逼供和诱供所致。之后应桂松请求,法庭实际上启动非法证据排除程序。而家属始终认为,如果不是政府力量夹杂在其中,桂松不可能走到今天这一步。

另外，一位汤成奇庭审的旁听者告诉《中国企业报》记者,对于桂松行贿汤成奇的指控，汤成奇在赣州中级法院接受审判时曾竭力否认,称“供述是在纪检期间被迫无奈写下的”,但该指控在一审判决被认定。

5月15日,法庭组织辩护人观看了检方向法庭提交的两盘讯问录音录像资料。接下来的庭审中,桂松认为提出法庭播放的四次审讯录像，系剪辑而成。他至少被要求录了十几次。录像中，桂松称一次行贿汤成奇20万元,笔录却显示为30万元。对此,桂松解释,因为他被要求反复修改“行贿”金额,以便跟汤交代的“受贿”额一致才出现了上述纰漏。

代理律师湖南省岳林律师事务所杨金柱认为桂松无罪。要求法庭调取2010年3月11日至3月16日这六天期间的同步录音录像资料,“在这六天期间，侦查机关到底干了什么,是关键。这两盘,只是桂松在讯问期间部分的录音录像”。由于法院确认公诉方提供的证据合法，真实有效,17日,杨金柱经委托人同意,在博客上公开发表声明:决定在桂松案件的今后审理过程中保持沉默,不再发表任何质证意见,也不再发表一个字的辩护词,以此作为对该法庭审理程序不满的抗议。

而在此之前，我国刑法学界泰斗级人物、北师大教授高铭暄、北师大刑法科学研究院院长赵秉志等多位专家联合发表意见：对照桂松案，并无确实、充分的证据证明桂松及鸿源科技单位行贿罪成立。其涉案资金都是经过上级主管部门开会决定为支持国家科技示范项目LCOS项目发展进行而安排的事项，充分说明鸿源科技及桂松不具备单位行贿罪的犯罪意图和目的。另外，桂松既不是鸿源科技的股东,也不是其发起人,不符合抽逃出资罪的犯罪主体资格等等。

“桂松两次出庭受审,每天随身携带着氧气袋”,桂松案的另一辩护律师张红云向《中国企业报》介绍,在持续两天半的庭审中,身患糖尿病、高血压等多种疾病的桂松两次当庭晕倒。

5月18日,是第二次开庭的第三天,而桂松因身体不支无法到庭,审判长只得宣布择日继续开庭。据悉,5月17日休庭后,桂松在深夜因心绞痛等多种疾病发作,被送往医院救治,监狱医院下达了病重通知书。

(上接第十三版)

生不逢时?

虽然养老地产市场需求和市场前景如此诱人,引“无数企业竞折腰”,但赶上房地产政策调控严格时期及世界经济形势下行期的事实却不容回避,开发成本、融资渠道相对少成为养老地产项目的瓶颈。

“由于缺乏足够的政府支持,包括特殊的金融政策、税收政策、土地政策等，目前开发商运作养老地产的过程较为艰辛,像在丛林中摸索着前进。养老地产很容易演变成以养老名义进行的纯房地产项目，而没被当成一项全民的产业得到重视。”一位业内人士指出。

戴德梁行黎庆文认为，土地价格高，税收重使养老社区的开发成本高企。即使国家政策支持收取“进入资格费”,可能也会因为太高昂而吓退消费相对保守的老人。在国外,政府通过优惠和直接补贴来最大限度地降低“进入资格费”的台阶。

政策的突破是启动养老地产快速发展的根本之路，因为它使养老地产投资符合国际资本价值准则。一旦一种项目的投资盈利模式符合国际资本价值准则,同时又有巨量的消费需求,那么她就像今天蓬勃的房地产市场一样,不但能吸引民间资金、公众资金,也能吸引国际基金大量进入。但中国国情也决定了政策突破的时间表和力度具有很大的不确定性，在没有政策大突破的情况下养老地产如何突破?

目前，与其他商品房地产项目一样，养老地产亦受国家房地产调控政策制约,记者在调查中了解到,虽然一些二三四线城市均有一些解决户口和纳税证明的非法公司应运而生，但最终还是增加了购房成本，因此而抑制了购房行为。

而与此同时，由于国内养老地产运营模式仍不成熟，投资回报率不确定性较高,投资风险也较大,加之投资资金要求高,收益回款慢,都成为养老地产行业发展的瓶颈。

业内人士黄金湾投资集团副董事长全亮在接受《中国企业报》记者采访时表示,更看好险资进入养老地产,其优势在于，保险资金投资需求与养老地产项目性质具有很好的匹配性。一方面能解决养老地产运营的资金难题，另一方面能提升养老地产服务质量,改善运营模式。

黎庆文认为，专业服务是养老地产必须配备的软件，但同时其服务体系和商业架构远不成熟，与地产开发的成熟度不能匹配。要使专业服务快速跟上地产的开发，地产资本跨界进入是最直接最有效的方法，同时专业服务也能通过长期收取服务费成为地产公司新的“产品线”。不同定位的养老地产所对应的专业服务有所不同,养生服务对应定位于活跃型老人的养老地产，由于活跃型老人与养生服务要求集聚性相对其他较低，所以可以适合分散产权销售的养老地产。护理服务和医疗服务对应定位于低度照顾或高度照顾老人的养老公寓，由于服务的集聚性要求该类的养老公寓不宜分散产权进行销售。同时,政策允许下的商业模式探索，如在高端养老地产中，借鉴会籍制度也可以解决短期资金问题。

不过，王忠强在接受《中国企业报》记者采访时也表示,房地产企业不应该寄希望于政策的调整和政府的照顾，而应该在项目模式设计上有所创新。政策就是这样,金融、经济环境也是如此,与其整天抱怨,不如埋头做项目,他相信,好项目一定会有市场。

一线

星晨急便董事长陈平

后悔草率离开宅急送

星晨急便深陷倒闭困境，创始人陈平自言三种结局。知天命之年选择再次出发,五年征途未想三年终结。国内快递业未来还有多少创业空间?本期网易《财经会客厅》专访中国快递江湖大佬,星晨急便董事长陈平。

问:你最希望星晨急便以一个什么样的结局收场?

陈平:就目前来看的话,星晨急便的收场实际上有三条路。第一,可能是草草地收场,那就很简单,申请破产,歇业解散。第二种方式就是重新启动,找到投资者。第三种方式就是把它并掉或者把它转手。

但是给我首选,我觉得第一,如果破产清算的话,对一些债权债务人可能不公平。这样我觉得也对不起我这三年所付出的心血,所以这条路目前好像要考虑考虑。

第二条路重新启动,这个可能有一些难度。所以我希望星晨急便应该是走第三条路,就是把它这些资源,转让给一个需要这些资源的电商、物流和快递的平台,尤其是现在很多电子商务自建物流，我觉得这是最好的一个方法。

问:现在距离最后达成交易,还需要解决什么问题?

陈平:我觉得需要沟通。这个沟通目前是需要一个长时间的过程。

问:您在创业之前对这个市场调查的结论是什么?

陈平:在创业之前,对这个市场调查的结论,一是高增长。因为当时所有的电商都是200%的增长,而在物流行业里面的每一个,不管是做仓储、做物流、做派送,还是做什么零担,还是做铁路、公路、航空运输的,我们行业增长一直都处在20%—30%之间，而电子商务物流是在200%的增长。

第二个结果就是，电子商务虽然当时有人在自建物流,但是我那时候了解的情况就是,他们自建物流所占有的、包裹的配送比例不足30%,还有70%还是要依托社会物流。

第三个就是淘宝物流。我调查的结果就是说,虽然它量特别大,但是淘宝物流有几个短板。第一,不能做代收货款,只能用线上支付,不能在线下支付,而B2C全是线下支付,淘宝C2C没有。我觉得这是我进入的一个机会,因为我在宅急送已经做了六年的线下支付了。

第二,就是说,淘宝没有仓库,就是做货物满天飞,对于物流成本是一个浪费。第三个结论就是没有落地配。这是我调查以后发现淘宝的物流存在这三大缺陷。而这三大缺陷我觉得正好给我的是机会,我应该能够进入,甚至能够提供很好的服务,促进电子商务物流的节省成本、扩大规模,高速发展,这是我在创业之前调查得到的结果。

问:那当时没有考虑过风险吗?

陈平:当时因为调查的结论这么地诱人,行业200%多的增长,淘宝又有这么多物流的缺失,或者没有做的东西等着我来做,完了之后我又有这么大的一些追随者,一夜之间就几千个加盟商都来加盟我,所以我觉得“天时地利人和”嘛,没有一条不利的因素在。那时候就觉得我要是出来做的话,肯定应该是成功,失败应该是说没有考虑的嘛。

问:什么时候开始发现行不通,或者说偏离这个想法了?

陈平:实际上一年以后,就是淘宝进来以后,阿里巴巴投资进来以后，就发现这个模式目前推进起来有很多困难。

问:当时星晨急便得到阿里巴巴这笔投资的时候,在业内引起很大的轰动。但真正地来说,这笔投资对星晨急便起到什么作用呢?

陈平:杯水车薪。

问:它对星晨急便当时要做的这些业务,比如说C2C的业务没有任何帮助吗?

陈平:应该说,主观上是我们做了很多努力,但是客观上这个效果不是特别理想。(原因)就是我们大家所有人都没有发现的,包括我都没有发现的,阿里巴巴的物流实际上是一个在全世界找不到的个案。

就是淘宝上的卖家,他们在线下变成了物流公司的一个加盟网点。在这种情况下,我们已经无能为力了,谁都无能为力了,不管是投资者还是我们经营者。我们花了八个月的时间,大概花了两三千万元,建仓,做代收货款,在淘宝做广告,做免费的吸引,就是说只要是能够把货放到仓里去的。

我们当时在北京、上海、广州、成都和江苏泰昌都是在淘宝上已经聚集了很多卖家,都报名说我们要进仓,结果我们把仓建了以后呢,就没人进了,这是没想到的。

没有进的原因很自然,因为他们已经是四通一达的加盟商,他们要是进来,等于是脱离了四通一达,如果脱离了四通一达以后,他们赚运费就很困难了。因为淘宝的卖家是赚运费的,他不是赚商品差价的,所以为什么我们在淘宝上买东西便宜呢。

他基本上都是两块钱进,两块钱出,但是我收你五块钱的运费,这五块钱的运费,我跟申通交两块,剩下的三块我就赚了。一单我就赚三块,他是这样的一个模式。但是这个商业模式真的是太奇特了，谁都没有搞懂他是这么一个模式。

问:这种独特的模式是您这三年来最大的教训?

陈平:实际上是两年前就有教训了(笑),逼得我们就是,你想想连阿里巴巴他们的高层都觉得算了吧,淘宝物流就这样嘛。

问:您作为一个局外人,您不了解淘宝的这种奇特的模式,马云他自己不知道吗?他自己都不了解?

陈平:如果要是了解的话,我相信他也不会投我,我也不会冲淘宝去,不可能有这样的人和事,都不了解。

问:您现在是否有过后悔当初选择第二次创业?

陈平:后悔我觉得不是第二次创业,后悔的是我离开宅急送的一个轻率,或者草率。为什么这么说呢?创业的本身没有错，因为第二次创业我选择的是电子商务的物流。星晨急便的创业应该从主观上来说,没有太大的过错和后悔。

而真正后悔的是我离开宅急送的一种草率。因为如果说当时不是非要离开宅急送创业,进入电子商务呢?现在就觉得是草率了。我就是留在宅急送,做电子商务物流,一样是可以做的,这就是后悔的地方。

第二个就是即便要进入的话，应该把准备工作做足,比方说资金问题,比方说市场的调研问题,比方说发展的节奏问题,究竟应该是农村包围城市,还是以点带面,还是做一个示范再遍地开花?这个创业有各种形式的,我考虑不是很周到和细致。所以第二次创业一上来就是撒胡椒面,就是遍地开花,就忽视了。

(网易《财经会客厅》供稿)