



斯蒂格利茨：中国需从出口型经济转向服务型经济

由国务院发展研究中心主办、中国发展研究基金会承办的主题为“中国：改革开放与全面建成小康社会”的中国发展高层论坛 2013 年 3 月 23 日在北京钓鱼台国宾馆举行。

会上，诺贝尔经济学奖获得者、哥伦比亚大学教授约瑟夫·斯蒂格利茨表示，中国近 30 年的经济成就很大，但中国还需要基于中国和全球经济的现实思考中国未来的路该怎么走，要有一个愿景。

斯蒂格利茨介绍，目前全球经济存在很多问题，包括欧元区的问题、美国政治僵局的问题，贸易的顺差、赤字等问题。他认为，改革对中国来说是非常重要的。“中国需要从出口转型的经济模式开始转变。”

斯蒂格利茨表示，中国应有到 2020 年建成什么样的社会的愿景。“希望更加和谐还是更加分化的社会，有更多就业机会，更高的生活质量。中国需要更快地从出口型经济转向服务型经济、消费型经济。”

斯蒂格利茨认为，中国经济的增长可以继续维持在 7% 的水平，但质量比速度更重要。“增长的质量不是看 GDP 来获得，因为它没办法评估生活质量和环境代价。”

(张欣瑜)

双星机械：细节决定成败

■ 本报记者 何沙洲
通讯员 王开良 孔宾

今年双星集团政治经济工作会议以来，双星机械总公司认真落实双星集团总裁汪海提出的“要从小事和细节强化产品质量”要求，通过领导骨干带头抓细节，加大细节创新提质量，从细节上落实严高细标准等，为做精做细产品质量夯实了基础。

抓细节领导骨干先带头

企业领导骨干是抓产品质量的关键，为了将领导骨干的认识统一到“凡是影响产品质量的因素，领导骨干都要抓、都要管”上来，统一到“质量问题再小，领导骨干也要一抓到底”上来，改变过去“我是抓大事的，这是小问题、小毛病，没有关系”的错误思想，双星机械总公司在组织领导骨干学习汪海总裁讲话，开展大讨论教育活动的同时，还实行了“高压挂靠”制度，一旦出现质量问题，不论大小一律从重处罚，督促大家主动去抓质量细节。为了增强技术人员从细节上提高设计质量的意识，公司由技术总工挑头组成评审小组，加强了对设计质量细节的评审，并提出改进建议。近日，他们通过仔细研究，将钢管清理机过去笨重的液压上下料方式改为分体式气动钢管上下料装置，不但优化了产品结构，还节约了成本。

搞创新更要重细节

为落实好汪海总裁提出的“一切创新都必须以质量为中心”的要求，双星机械总公司要求员工在创新时，必须把产品质量放在第一位，不能因为创新而忽略了质量细节，使产品既要又快，更要干好。如，过去，双星橡胶机公司安装车间员工在清理平板硫化机油缸时，都是两个人倾斜油缸使油往外流，费时费力，也很难清理干净。现在，车间对其进行立项，发动员工创新攻关，车间员工王庆根据压力原理，创新制作了一个油缸清理工装，使油缸内壁非常清洁，很好地保证了产品质量。

重落实提质严高细

双星机械总公司在一线员工之间开展了“质量标准每天提高一点”活动，每天给员工提供一个课题，集思广益，充分挖掘员工潜力，解决一个质量细节问题。另一方面，为了避免细节问题的重复发生，该公司还深化细化了承包机制。如，以前，双星橡胶机公司钣金车间在焊接平板硫化机的框板“V”形口时，有的员工为了赶进度忘记了打磨，影响了产品的外观质量。现在，车间员工张锡胜为使班组承包额不断递增，进一步完善焊接工艺，制定了“首尾融化匀速运送”焊接操作法，实现了“焊接完工件不打磨”。

Business Practice

赢家策略

2013 博鳌亚洲论坛 习近平将对话中外企业家

■ 肖中仁

博鳌亚洲论坛秘书长周文重 3 月 26 日在北京表示，博鳌亚洲论坛 2013 年年会将于 4 月 6 日至 8 日在海南博鳌举行。本届年会聚焦亚洲乃至世界的共赢发展，不仅规模大，而且规格高。届时，中国国家主席习近平将出席论坛开幕式并发表主旨讲话，此外还将与 30 多位中外企业家举行对话会，这是论坛举办以来的第一次。

“博鳌亚洲论坛”是一个非政府、非营利性的国际组织，目前已成为亚洲以及其他大洲有关国家政府、工商界和学术界领袖就亚洲以及全球重要事务进行对话的高层次平台，论坛年会于每年 4 月定期举行。

本届博鳌亚洲论坛的主题是“革新、责任、合作：亚洲寻求共同发展”。对此，论坛秘书长周文重在 3 月 26 日的新闻发布会上表示：“金融危机艰难时候所激发出来的同舟

共济精神，受到了保护主义的干扰，在亚洲国家也不能例外，相互之间出现了不和谐的声音，所以我们感觉在这样一个时间点，亚洲国家乃至世界各国都需要把注意力再次集中到共同发展问题上。”

周文重透露，中国国家主席习近平将出席今年论坛开幕式并发表主旨演讲。哈萨克斯坦、缅甸、墨西哥、赞比亚、柬埔寨、新西兰和澳大利亚等多个国家的元首和总理将应邀出席论坛。部分领导人还将出席分论坛，分别就非洲古老大陆的再崛起、拉美新大陆的再转型、重振欧盟的核心竞争力等发表演讲。

此外，国际货币基金组织总裁拉加德、微软创始人比尔·盖茨、索罗斯基金管理公司创始人乔治·索罗斯、以及一些诺贝尔奖得主，还有林毅夫、樊纲、袁隆平等中国知名专家学者也将与会。

据介绍，截至目前，已有来自 43 个国家

和地区的 1400 多名代表报名参会。此外，来自 200 家新闻机构的近千名记者已经报名参加此次论坛的报道。从参会代表的数量和级别来看，今年的论坛不仅规模大，而且规格高。

据悉，在已经报名的参会代表中，企业代表比例高达 82%，其中包括 32 位世界 500 强企业的董事长和 CEO。周文重介绍说，本次论坛共安排了 54 场讨论，同时还为重要企业制定了个性化的安排。“这表明跨国公司对话这一亚洲和新兴经济体对话平台的重视，年会为这些重要企业做了个性化安排，包括由 25 位顶级 CEO 出席的闭门‘脑力激荡’；CEO 与 4 位中国省市长的闭门对话；CEO 与部长级官员的小范围早餐会。”

今年的博鳌亚洲论坛还将邀请习近平主席与企业家对话，这也是论坛年会首次举办此类活动。周文重介绍说：“我们已邀请国家主席习近平与 30 位中外企业家代表举行

一小时的对话，这是论坛年会首次举办此类活动，充分体现了论坛作为政商领袖对话平台的特色。”

在与会的专家中，被誉为“杂交水稻之父”的袁隆平也名列其中。在此之前的十一届博鳌亚洲论坛上，从未有过农业方面议题的对话与交流，而今年将首次举办农业圆桌讨论会。周文重在接受记者采访时说：“因为粮食安全大家都很关心，对亚洲尤其重要，因为亚洲人多，我想我们研究经济，也需要研究与经济相关，关系到国计民生的问题，所以这次有一个粮食安全的问题(讨论)。”

博鳌亚洲论坛研究院 3 月 26 日发布的报告显示，2012 年亚洲经济一体化进程明显加速，亚洲贸易依存度已处于一个比较高的水平，但仍有发展空间。报告呼吁，在 2013 年全球经济形势仍不乐观情况下，亚洲经济体必须加强区域内合作。

潭、阿里山、花莲、高雄等著名景点、城市外，还在台北“华中露营场”举行盛大的嘉年华游园会，并领略上千人同席、具有台湾特色的“办桌”文化。团员普遍反映此行印象最为深刻的是台湾浓厚的人情味、美丽的自然景观以及独具特色的美食。

(王亚光 陈斌华)

大陆安利“万人团”为台创 11 亿商机

安利中国 3 月 29 日发布初步统计结果显示，安利“心动台湾万人行”将至少为台湾创造 11.1 亿元新台币的商机。

安利中国公司于 3 月 12 日至 4 月 1 日期间分五个批次组织 1.2 万名大陆绩优员工

赴台自由行。安利大中华区副总裁刘明雄表示，由于采取自由行方式，团员在台期间个人消费无法统计，然而仅旅费支出和团体购物费用就已为台湾观光业带来 11.1 亿元新台币的收入。

刘明雄说，“万人团”此行为台湾带来的不仅是 11 亿多元新台币的经济效益，更为台湾创造了潜在的大陆游客群，这才是真正效益所在。

据主办方介绍，“万人团”除游览日月

武汉市长唐良智：政府要为企业做好全方位服务

■ 蔡木子

在武汉市长唐良智心中，有一幅民营经济的蓝图：到 2016 年，武汉要力争民营经济总量实现翻番，增加值占全市生产总值比重提高到 50% 以上。以彼时武汉 GDP 总量 14000 亿以上计算，民营经济贡献额就要达到 7000 亿以上。

“完成这个目标，政府要搞好服务，也要靠企业家努力。但我看，关键在于企业家。”近日，在武汉市深入推进全民创业暨突破性发展民营经济工作会议上，唐良智给民企“支招”：企业家需要点“狼性”，对事业要有狼一样的“贪性”和不要命的拼搏精神。无私无畏者，才能成就百年企业。

壮规模

企业家没“狼性”，就打不赢胜仗

从规模上看，武汉市民营企业中 97.3% 是中小企业，“星星多，月亮少”的局面依旧未改。“企业家没有‘狼性’，在市场竞争中，就打不赢胜仗。”唐良智说，“不管是大企业还是小企业，不管是股份制企业还是家族企业，不管是高科技企业还是传统企业，都要有做大做强欲望。不能小富即安，小富即乐。只有无止境地打拼，把事业做得更大，才

能回馈社会，实现企业家的理想和抱负。”

越瓶颈

无私无畏，有一辈子做大事的雄心壮志

“大企业必须有现代化的企业制度，否则发展到一定阶段，企业制度不变革，肯定上不了新台阶，甚至维持现状都难。”唐良智说。他举了两个例子：阳光凯迪新能源集团有限公司是现代企业制度转型比较成功的，红桃 K 则是没有越过制度创新转型这道坎。

很多企业家只因身在家族制藩篱中，怕建立现代企业制度使自己失权失利，始终解不开利益问题、人才引进、运营模式的结，就越不过企业发展的瓶颈。“企业家一定要无私无畏，要有一辈子做大事的雄心壮志。”唐良智说，“哪怕是夫妻店，也要有规范管理。西方的家族企业，几百年矢志不渝。要克服小农意识、小商品意识，没有规矩，不成方圆。”

重对接

民企不跟国企对接放过了“大肥牛”

“大的国有企业、外资企业，恰恰给了民

企最好的对接发展机会。”唐良智举例，东风汽车在浙江就培养了一批上亿、几十亿的零部件配套企业；近在眼前的湖北武汉企业，却因为对接不够，放过了“大肥牛”。

“有一次我招商引资，请一个浙江企业谈谈成长经历。”他回忆，“一个帮东风做油漆桶铸塑机的企业，一年好几亿销售规模。在浙江做好后，运到武汉来，我们的企业冤枉啊！”

国企强，不等于民企弱。“关键是我们的民企跟踪、对接不够。”唐良智说，“特别是在战略性新兴产业，武汉那么多大专院校的科研成果和人才也都为别人所用，也是因为我们对接不够。”

勇创新

创新太快，要时刻对接最前沿商业模式

“固守‘老三篇’不行，商业模式一成不变不行。”唐良智举例，“昨天，跟我的老师谈话。他说张培刚基金做了十几年才 500 万。我就跟老师出了‘题目’。我说发展经济学理论是贡献，但基金做大，商业模式是关键。基金要营销出去，城市也要营销出去。任何东西都涉及商业模式的问题。商业模式如何跟上变化？只有最前沿的模式，才能把大家

吸引过来。”

对于民营企业，更要时刻对接最前沿的商业模式。

“现在的创新太快了。对接不上，就意味着死亡，下个在市场上活跃的，就不是你。”

走出去

外面的资源更多、世界更精彩

“国外 90% 的中餐馆都是温州人开的，不管在什么偏僻角落都有；义乌把小商品做到全球市场，把全球产品做到了义乌，的确值得学习。”唐良智说，“武汉民企不仅要恋汉口滩，还要恋上海滩，恋海外的滩，恋曼哈顿‘滩’。国际资源、国际市场，都要为我所用。”

对于武汉的传统商业优势企业，唐良智也寄语，仍然要敢于走出去，“武汉几大商企也要走出去。不成功，再走！路没走错，只是方法暂时不对”。

唐良智要求，破解民营经济融资难、准入难、留才难、办事难的问题，全市仍要加强创业氛围，“面谈谈投资，使创业成为全社会的时尚”；把创业者树立为城市英雄，“要崇尚、崇拜他们”；加强创业服务培训工作，推进中介服务和平台建设。

“我希望中国有更多的企业在世界上获得成功，他们成功不仅因为更高的规模、更大的销量，还因为他们更具有创新精神。”

——杨元庆

杨元庆：联想人的“中国梦”

■ 徐 蕾

日前，在北京的联想总部，记者采访了全国政协委员、联想集团董事长兼 CEO 杨元庆。杨元庆直言在创新驱动发展战略中，企业应该成为创新主体。“我希望中国有更多的企业在世界上获得成功，他们成功不仅因为更高的规模、更大的销量，还因为他们更具有创新精神。”

建议政府减税促消费

“我觉得过去 30 年国家的经济高速发展，主要的推动因素是投资、出口。未来的 20 年，中国经济的推动力是国内消费。”杨元庆说。

在今年召开的两会中，杨元庆说得最多的内容就是“减税促消费”。

“眼下，不仅是奢侈品，很多大众品牌的衣服甚至消费品，中国的民众都跑到国外买，为什么？除了质量问题，国内价格太贵是客观现实。”杨元庆说，“当务之急，政府应该把‘消费留在国内’作为一个命题加速解决，税收出了问题就解决税收，流通环节出了问题就解决流通环节，停留在解释是不够的。”

杨元庆建议政府降低商品增值税和部分商品关税。“政府与其收更多的税去提供医疗保险等，还不如扶持更多的好企业。这样不仅给企业减负，提高员工收入，也能降低物价，增加老百姓的消费意愿，培养好的消费环境，把消费留在国内，促进内需的增



加。”杨元庆说，“把中国市场做成世界上最大的消费市场，这不仅是维持中国未来 20 年高速增长的关键之处，还是解决国际贸易平衡的关键一环。”

忧心科技体系两张皮

十八大提出创新驱动发展战略，即把创新能力转化为经济能力、创造价值的能力。对于创新技术的能力转化，杨元庆期望政府对研发的小企业给予资金支持，对大中型企业的创新给予税收优惠。

“我觉得现在国内的科技体系有问题，是两张皮：科研是科研，市场是市场。科研体系是在进行着一种小循环，国家投钱

给国家的科研院所去进行研发，研发完了成果产品又给国家的研究机构去使用，如此小循环不利于科技的发展。”杨元庆说，“政府将来应该更多地把科研交给企业主体，自己专注于怎么培育企业的研发能力以及他们的竞争力，所以国家项目只要是企业能做的就应该放到企业里面来做，让企业在完成这些国家项目的同时积累起创新的能力，从而能够更好地推出市场化的产品、民用的产品。”

“在两会中，有委员建议政府应该多培育像联想集团一样的本土龙头企业，让它们走出国门。联想在走出国门的挑战中一定有很多经验总结，您怎么看？”记者问。

“培育大企业走出去是对的。”杨元庆

说，“这是可持续发展经济的一个必要方面。中国一定要真正成为一个强国，而强国都有自己的大品牌。”

将传统优势移植到新业务

杨元庆告诉记者，联想在传统 PC 领域较为成功。“我们传统的竞争力是在产品和业务模式上不断创新，形成了高效、具有成本竞争力的模式。此外建立了比较广泛的渠道网络，加之品牌方面的优势，这些都是我们需要继承的。”

“如何将这部分竞争优势移植到新业务上，是联想目前主要思考的问题。此外还将考虑新的业务、新的领域所需要的不同竞争力。”杨元庆坦言，在移动互联网时代，客户更关注的已经不是 CPU 的数量性能方面的东西，更关心的是客户的体验以及应用的丰富性，这些联想需要努力加强。

“过去在国外没有人把我们当成主要竞争对手，现在我们壮大了，在明处，更多的人把你当成主要的竞争对手，竞争肯定更加残酷，客户也会更挑剔。”杨元庆说，“另外，我们也分析和避免曾经的前辈所犯过的错误，比如傲慢、官僚、固步自封，或者失去方向，战略不清晰。我们希望借助领导者的优势给自己下一步发展寻找到更大的空间。”

“我希望中国有更多的企业是世界知名品牌，他们成功不仅因为更高的规模、更大的销量，还因为他们更具有创新精神。”杨元庆笑着说，这就是他的“中国梦”。